

Karolina Kichewko

Polityka stosunków przemysłowych

SŁOWA KLUCZOWE:

grupa, interes, przetarg, korporatyzm, pluralizm

STUDIA I ANALIZY

Wstęp

Aktualnie wiele uwagi poświęca się partycypacji różnorodnych podmiotów społecznych w procesie sprawowania władzy, a rozważania o podziale władzy przebiegają zarówno na płaszczyźnie naukowej (teoretycznej) jak i przybierają wymiar praktyczny (podejmowane, czy uściślając z większym lub mniejszym powodzeniem rozwiązania demokracji partycypacyjnej wdrażane są przez praktyków – partnerów społecznych oraz władze publiczne). I choć wielość poglądów, podejść, opinii w tym względzie jest na ogół pożądana, to jednak nie można oprzeć się wrażeniu, iż owa multiplikacja dotyczy tylko niektórych zjawisk z obszaru stosunków przemysłowych, a z drugiej strony inne pojęcia wykazują się (zarówno teoretycznym jak i praktycznym) niedoprecyzowaniem. Są one ujmowane bądź to w sposób skrótowy bądź też są one, nieco kolokwialnie rzecz ujmując, omijane szerokim łukiem przez aktorów zbiorowych¹. Rekapitulując, w sferze stosunków przemysłowych² mamy do czynienia

¹ Uwaga ta odnosi się głównie do rodzimej sceny stosunków przemysłowych, ale także do aren stosunków przemysłowych w krajach całej Europy Środkowo-Wschodniej, w mniejszym stopniu należy ją przypisać krajom zachodnioeuropejskim.

² W poniższym opracowaniu pojęcie „stosunki przemysłowe” interpretować będziemy w kontekście politologicznym, zgodnie z którym „stosunki przemysłowe rozumie się jako podsystem systemu politycznego. W tej perspektywie na płaszczyźnie stosunków przemysłowych grupy interesu współdziałają i/lub rywalizują z partiami politycznymi, agendami władzy państwowej oraz ze sobą nawzajem” – J. Sroka, *Europejskie stosunki przemysłowe w perspektywie porównawczej*, Wrocław 2000, s. 20.

z terminologicznym i praktycznym (choć jak wykażemy tylko pozornym) chaosem. Stąd też autorka niniejszego opracowania obrała sobie za cel wyjaśnienia (przynajmniej) podstawowych kwestii kognitywnych, teoretycznych w owej materii.

Posługując się tradycyjnymi wzorcami przetargu kolektywnego ujawnia się zdecydowana dyferencja w układzie relacji pomiędzy państwem a grupami interesu, której materializacją staje się kontinuum pluralizm – korporatyzm (*pluralism – corporatism*). Rozróżnienie owe ma jednak tylko teoretyczny aspekt, bowiem w empirii obydwie wzorcowe, idealne modele (pluralizm oraz korporatyzm) nie tylko w poważnym stopniu przenikają się, ale także polityka grup interesu (*interest groups policy*) w poszczególnych państwach podlega silnym zmianom. Zresztą dość kontrowersyjne okazują się także próby pomiaru, czy też mierniki natężenia występowania zjawisk pluralizmu i korporatyizmu w poszczególnych krajach. W niniejszym tekście nie chodzi tyle o dogłębne wyjaśnienie samego pojęcia pluralizmu czy też korporatyizmu, które w rodzimej literaturze zostały już zresztą opisane³. Rzecz idzie tu raczej o budowę możliwie pełnego (poznawczo) obrazu stosunków przemysłowych, czyli takiego, który uwzględniać będzie nie tylko dystynkcję pluralizm – korporatyzm oraz zróżnicowania, elementy występujące w ich obrębie, ale także obejmie swym zasięgiem czynniki ektogeniczne wobec areny stosunków przemysłowych. By stało się to możliwe należy: po pierwsze, przedstawić Czytelnikowi główne założenia pluralizmu i korporatyizmu i po drugie, wskazać na wartości pierwotne i wtórne wobec (systemu) stosunków przemysłowych, a także ukazać *explicite* „nowe” jakości w obszarze stosunków przemysłowych.

Próba konceptualizacji polityki stosunków przemysłowych jako wstęp do polityki deliberacyjnej

„W ciągu ostatnich 50 lat wątki pluralizmu i korporatyizmu zdominowały większość koncepcji formułujących alternatywne odpowiedzi na pytanie o reguły, które rządzą (lub powinny rządzić) politycznym

³ Zob. np. R. Herbut, *Polityka przetargów industrialnych. Między paradygmatem pluralistycznym a korporacyjnym*, [w:] A. Antoszewski, R. Herbut (red.), *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, Wrocław 1997; J. Sroka, *Narodziny strategii korporatywnej? Kierunki przemian stosunków przemysłowych w Europie Środkowo-Wschodniej*, [w:] A. Antoszewski, R. Herbut (red.), *Demokracje Europy Środkowo-Wschodniej w perspektywie porównawczej*, Wrocław 1998; J. Sroka, *Europejskie stosunki...*

procesem decyzyjnym”⁴. Z toczących się dyskusji (ale i z praktyki stosunków przemysłowych) wynika jednoznacznie, że dyferencja pluralizm – korporatyzm jest tylko zróżnicowaniem teoretycznym. W rzeczywistości społecznej mamy bowiem do czynienia z predylekcją do łączenia elementów charakterystycznych dla owych modelowych rozwiązań gry interesów. Pozwala to bowiem nie tylko na utrzymanie demokratycznej stabilności, ale także przyczynia się do sprawnego zarządzania interesem grupowym. Przy czym zauważyć wypada, iż realny jest zabieg określenia właściwości charakterystycznych zarówno dla ładu pluralistycznego, jak i korporatystycznego.

„Korporatyzm», czy – aby uniknąć skojarzeń z doświadczeniami okresu międzywojennego – «neokorporatyzm»⁵ to, przede wszystkim termin z języka teorii politycznej⁶7. Opisywany (interpretowany) bywa on jako forma reprezentacji interesów grupowych, model procesu politycznego, teoria polityczna, ideologia, kultura polityczna, formuła ładu społeczno-gospodarczego, typ pośrednictwa interesów czy też system kreujący kierunki polityki państwa. Istotę tak pojmowanego korporatyzmu stanowi współpraca, koordynacja, subordynacja, koncentracja, odpowiedzialność za decyzje. Za system, który generuje rozwiązania neokorporatystyczne, wypada uznać taki układ, w którym: „po pierwsze (...) grupy interesu partycypują w procesie wypracowywania oraz implementacji polityki publicznej; po drugie, organizacje reprezentujące interesy grup funkcjonalnych są współodpowiedzialne za kierunki polityki ekonomicznej państwa; po trzecie, trójstronny proces formułowania wspólnych ustaleń ma charakter scentralizowany; po czwarte, skład gremiów decyzyjnych o charakterze mieszanym ma charakter hermetyczny, a negocjacom podlega ściśle ustalony katalog zagadnień”⁸ (zmiana układu graficznego – przyp. aut.).

⁴ J. Sroka, *Narodziny strategii...*, s. 168.

⁵ Termin ten w tekście używany będzie zamiennie z terminami korporatyzm, korporatyzm liberalny oraz współczesny korporatyzm, jednocześnie podkreślić należy fakt, iż niezależnie od tego, którego określenia będziemy w dalszej części artykułu używać, nie jest ono tożsame z klasycznym korporatyzmem kojarzonym z systemami autorytarnymi.

⁶ Neokorporatyzm czy też korporatyzm społeczny to taki porządek, w ramach którego grupy interesu wywierają wpływ na polityczny proces decyzyjny, uczestnicząc we wszystkich fazach owego procesu. Zob. R. Towalski, *Dialog społeczny – próba definicji*, [w:] R. Towalski (red.), *Dialog społeczny. Najnowsze dyskusje i koncepcje*, Warszawa 2007, s. 14–16.

⁷ K.W. Frieske, *Modele zbiorowych stosunków pracy a zdolność gospodarki do tworzenia miejsc pracy*, Warszawa 2001, s. 13.

⁸ J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 53.

Swoje współczesne rozumienie korporatyzm wywodzi od myśli P. Schmittera, który zauważył, że „korporatyzm może zostać zdefiniowany jako taki system reprezentacji interesów, w którym jego części składowe są zorganizowane w ograniczoną co do liczby, osobne, obowiązkowe, niekonkurujące ze sobą, hierarchicznie uporządkowane i funkcjonalnie zróżnicowane organizacje uznawane lub licencjonowane (jeśli nie zgoła tworzone) przez państwo (...)”⁹. Jeśli jednak sięgnąć dalej to zauważymy, że współczesny korporatyzm bywa rozpatrywany na różnych płaszczyznach. Nie tylko lokuje się go na krańcu binarnego układu opisujującego relacje pomiędzy grupami interesu¹⁰ a państwem, ale także spotkać można stanowiska, wedle których jest to pokłosie (naiwnej – czyt. nieefektywnej) pluralistycznej wizji reprezentacji interesów grupowych lub traktujących go jako ideę powodowaną myślą europejską, podczas gdy ład pluralistyczny wiąże się z myślą amerykańską.

Właściwie niezależnie od tego jak interpretować będziemy współczesny korporatyzm przybierać on może postać supra-, makro-, mezo- lub też mikrokorporatyzmu¹¹. Przy czym wyraźnym rysem w obszarze współczesnych stosunków przemysłowych pozostaje rozwój mikrokorporatyzmu. Owa wielopostaciowość liberalnego korporatyzmu dotyka jego skali (przestrzeni, w jakiej mamy z nim do czynienia), ale można także mówić o krajach, w których występuje duże, umiarkowane lub słabe natężenie korporatyzmu. A posługując się typologią F. Lehnera możemy doprecyzować ten podział i w obrębie antynomii pluralizm – korporatyzm wyod-

⁹ K.W. Frieske, *Modele zbiorowych...*, s. 19.

¹⁰ Grupa interesu to termin niejednoznaczny, w niniejszym opracowaniu za J. Sroka przyjmujemy, iż jest „to grupa ludzi, która poprzez skoordynowaną aktywność, dąży do wywierania odpowiedniego wpływu na kierunki polityki przy jednoczesnym zaniechaniu prób wprowadzenia swoich członków w ramy formalnych struktur władzy” (J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 34). Jeszcze do niedawna w obszarze stosunków przemysłowych poruszały się przede wszystkim wielkie ekonomiczne grupy interesu, tzn. związki zawodowe oraz organizacje pracodawców. Dziś z uwagi na potrzebę inkorporacji szerokiego grona podmiotów społecznych w proces rządzenia na arenie stosunków przemysłowych pojawił się kolejny aktor, nie mniej ważny, którego siły i możliwości nie powinni przekreślać tradycyjni partnerzy społeczni, a owym nowym partnerem są NGOs, zorganizowane formy społeczeństwa obywatelskiego. Dużą rolę odegrała tu idea dialogu społecznego, partnerstwa społecznego oraz dialogu obywatelskiego – składowe stosunków przemysłowych, które praktycznie nie mogą już istnieć bez nowych partnerów społecznych.

¹¹ Suprakorporatyzm interpretować można jako wykorzystanie strategii współczesnego korporatyzmu w ramach Unii Europejskiej, makrokorporatyzm rozpatrywać należy jako neokorporatyzm w skali państwowej (na poziomie centralnym), mezkorporatyzm to korporatyzm poziomu branży, zaś mikrokorporatyzmem nazwiemy te strategie neokorporatystyczne, które wykorzystywane są przez aktorów skali mikro (arenę lokalnej).

rębnić pięć specyficznych wariantów pośrednictwa interesów: pluralizm, słaby korporatyzm, umiarkowany korporatyzm, silny korporatyzm oraz *concordance* jako najbardziej zaawansowana forma współpracy grup interesu i państwa¹², (o układzie pluralizm – korporatyzm zob. szerz. rys. 2). I choć możliwe staje się przypisanie do konkretnej kategorii (pluralizm, słaby, umiarkowany, silny korporatyzm) określonych państw, to jednak jest to proces o tyle skomplikowany, iż nie jest to zabieg w „skutkach stały”. A sytuację komplikować może dodatkowo fakt występowania w tym obszarze państw o fasadowym i hybrydalnym charakterze rozwiązań z zakresu stosunków przemysłowych, przykładem może być tu polska arena stosunków przemysłowych, choć podobna (hybrydowa) tendencja występuje także w innych krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Zaś pluralistyczny model artykulacji i reprezentacji interesów grupowych jest łączony z nienegocjacyjnym (większościowym) wzorcem demokracji, „której istotę stanowią relacje między dobrowolnymi stowarzyszeniami (grupami interesu) a państwem”¹³. Swego rodzaju apoteoza rozwiązań charakterystycznych dla konkurencyjnego (amerykańsko-anglosaskiego) modelu demokracji powszechnie panowała do połowy XX wieku, kiedy to (w latach 50. i 60.) dostrzeżono, że europejskie, nieanglosaskie polityki grup interesu również są efektywnym (opartym na uzgodnieniach) sposobem sprawowania rządów. Późniejsze lata przyniosły także rozwój (powrót do) idei korporatyzmu. Spotkać można i takie opinie, które wśród czynników rozwoju współczesnego korporatyzmu wskazują na tę okoliczność, że pojawił się „klimat polityczny znacznie bardziej sprzyjający neokorporatyzmowi”¹⁴ aniżeli pluralizmowi. Choć właściwie nie powinno się tego kontekstu traktować jako deprecjacji (rozpadu) pluralizmu, jest on wciąż bowiem obecny zarówno w teorii jak i w praktyce (choć tylko angielskiej) polityki grup interesu. To (pluralistyczne) ekstremum relacji państwo – grupy interesu odznacza się pewnymi charakterystycznymi wątkami. Za J. Sroka powiemy, że „po pierwsze, pluraliści podkreślają doniosłość zasady wolnej rywalizacji interesów grupowych, która odbywa się na otwartym rynku (...). Po drugie, żadna z grup (interesu – przyp. aut.) nie powinna dysponować monopolem reprezentacji określonych interesów. Interesy jednego sektora społecznego może reprezentować dowolna liczba organizacji (...). Po trzecie,

¹² Zob. J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 62.

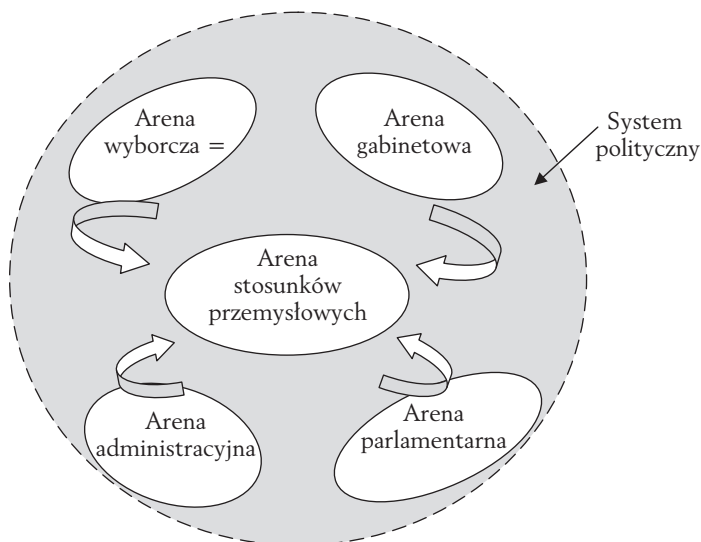
¹³ R. Herbut, *Polityka artykulacji i reprezentacji interesów grupowych w demokracjach*, [w]: J. Sroka (red.), *Administracja i polityka. Ewolucja stosunków przemysłowych w Europie Środkowej i Wschodniej*, Wrocław 2003, s. 15.

¹⁴ K.W. Frieske, *Modele zbiorowych...*, s. 26.

(...) proces decyzyjny ulega decentralizacji, a niekończące się przetargi przyczyniają się do ustalenia konsensusu społecznego”¹⁵ (zmiana układu graficznego – przyp. aut.).

W kontekście pluralistycznej bądź korporatystycznej wizji pojawia się problem obszaru w ramach, którego toczą się przetargi grup interesu oraz szerszego wymiaru tychże przetargów (otoczenia stosunków przemysłowych). Płaszczyzną prowadzonej przez grupy interesu polityki jest arena stosunków przemysłowych (scena przemysłowa). Stanowi ona element systemu politycznego, a jej funkcjonalność dla owego systemu jest tożsama z wysoką rolą w systemie politycznym takich podsystemów, jak: arena wyborcza, parlamentarna, gabinetowa czy arena administracyjna (zob. rys. 1).

Rysunek 1. Areny (podsystemy) systemu politycznego



↻ i podobne oznaczenia – wskazanie na wzajemne oddziaływanie aren (zależność, wpływ),

– równa wartość (arena stosunków przemysłowych przedstawia taką samą wartość dla systemu politycznego, jak pozostałe areny).

* Rozmieszczenie aren jest przypadkowe.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: J. Sroka, *Dialog społeczny i stosunki przemysłowe w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] A. Antoszewski (red.), *Systemy polityczne Europy Środkowej i Wschodniej*, Wrocław 2006, s. 168–169.

¹⁵ J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 46.

Podsystem stosunków przemysłowych, poza otoczeniem wspomnianych aren, które stanowią jego „naturalne” środowisko, funkcjonuje w otoczeniu warunkowanym makroekonomicznymi wartościami. Stanowią one jego najbliższy kontekst, ale nie są one jego częściami składowymi. Wśród nich wymienić można „poziom produktu krajowego brutto (PKB), wzrost płac realnych, wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych, stopę (zmiana – przyp. aut.) bezrobocia oraz poziom niezależności banków centralnych”¹⁶. Za części składowe systemu stosunków przemysłowych uznajemy zaś: „formalne ramy instytucjonalne, służące dialogowi społecznemu oraz obsłudze przetargu interesów grupowych, liczbę partnerów społecznych (...) oraz układ powiązań między nimi, a także więzi łączące ich z podmiotami politycznymi (...), rozpowszechnienie układów pracy i innych porozumień zbiorowych oraz nowoczesnych metod organizacji pracy i zarządzania zasobami ludzkimi (...), mechanizmy demokracji przemysłowej”¹⁷ (zmiana układu graficznego – przyp. aut.).

Sama zaś arena stosunków przemysłowych jest płaszczyzną, na której toczą się procesy z udziałem przedstawicieli władz publicznych i/lub grup interesu. Posługując się frazeologią dialogu społecznego, składowej stosunków przemysłowych, powiemy o występowaniu na arenie stosunków przemysłowych tradycyjnych i nowych partnerów społecznych, zauważając przy tym, że tradycyjne rozumienie partnerów społecznych podlega permanentnej ewolucji, ale zmienia się nie tylko krąg partnerów zaangażowanych w przetarg zbiorowy, lecz także ekstensja spraw, które podlegają owym przetargom. Stąd też wśród tradycyjnych partnerów społecznych, tj. związków zawodowych oraz organizacji pracodawców, pojawiły się różnorodne formy reprezentacji społeczeństwa obywatelskiego, strony obywatelskiej – NGOs, a równoległe do tego procesu przetargi interesów rozszerzyły swój zasięg na nowe kwestie z obszaru polityki społeczno-gospodarczej.

Zatem arena stosunków przemysłowych jest miejscem ścierania się różnorodnych interesów grupowych¹⁸, której, co dość oczywiste w świetle

¹⁶ J. Sroka, *Dialog społeczny i stosunki przemysłowe w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, [w:] A. Antoszewski (red.), *Systemy polityczne Europy Środkowej i Wschodniej*, Wrocław 2006, s. 169.

¹⁷ Tamże, s. 170.

¹⁸ Interes grupowy to „świadome dążenie ludzi do realizacji określonego celu” – J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 28. Interesy ujawniające się w obrębie areny stosunków przemysłowych podlegają polityzacji. Ich upolitycznienie związane jest z faktem, iż zostają one włączone w polityczny proces decyzyjny (są wykorzystywane w procesie podejmowania decyzji przez władze publiczne).

powyższych ustaleń, immanentną częścią składową jest przetarg interesów przemysłowych (zwany także przetargiem industrialnym, przetargiem zbiorowym lub jak to czyni się w literaturze zachodnioeuropejskiej przetargiem kolektywnym (*collective bargaining*)). Przetarg tenże (niezależnie od względów semantycznych) stanowi proces, w trakcie którego „interesy (...) grup interesu są stale konfrontowane, konsultowane oraz poddawane kompromisom”¹⁹. W procesie tym organizacje grup interesu „operują” zasobami, jakie pozostają w ich dyspozycji²⁰. Mobilizowanie owych zasobów w celu osiągnięcia określonych partykularnych i kolektywnych zysków odbywa się w trakcie akcji kolektywnej²¹.

Scena przemysłowa jest ponadto miejscem wielostronnych relacji. Najczęściej bywają to relacje (stosunki) trójstronne, których istotę stanowi uczestnictwo w przetargach zbiorowych trzech silnych, równych podmiotów w postaci przedstawicieli administracji publicznej, związków zawodowych oraz zrzeszeń pracodawców. Choć liczba stron uczestniczących w „rozgrywkach” na arenie stosunków przemysłowych, zwłaszcza dzięki coraz silniejszej proliferacji idei dialogu społecznego i partnerstwa społecznego, staje się zmienna. Mamy bowiem do czynienia z relacjami dwustronnymi (np. z dialogiem autonomicznym, w ramach którego przebiegają relacje pomiędzy pracodawcami a pracownikami), czy też czterostronnymi (jak np. w polskim dialogu regionalnym). Relacje te podlegają ewolucji, bowiem zachodzą one w zmiennym środowisku, określonym przez aktualne względy społeczno-gospodarcze. Toteż aktorzy przemysłowi (wszyscy uczestniczący w przetargach zbiorowych) zobligowani są z jednej strony do elastyczności oraz dostosowania się do bieżącej sytuacji społecznej i gospodarczej, choć ich działania winny być również działaniami wyprzedzającymi. Przywołać tu można przykład „dialogu antycypacyjnego”, tzn. dialogu społecznego wyprzedzającego pewne sytuacje, umożliwiającego nie tylko wyjście z kryzysu, ale także rozwój i podtrzymanie postępu. Nie poświęcając się zbytnio rozważaniom nad rodzimą

¹⁹ J. Sroka, *Europejskie stosunki...*, s. 23.

²⁰ Wśród zasobów organizacji grup interesu znajdują się następujące czynniki: czynnik dostępu do strategicznych ośrodków władzy, czynnik finansowy, merytoryczny, symboliczny, mobilizacyjny, czynnik kapitału ludzkiego, afiliacji i koalicji, czynnik instytucjonalny i dostępu do podstawowych dóbr publicznych oraz czynniki strukturalne i koordynacja (zob. J. Sroka, *Polityka organizacji pracodawców i przedsiębiorców*, Wrocław 2004, s. 39, 40, zob. szerz. na temat zasobów organizacji grup interesu: Tamże, rozdz. II).

²¹ J. Sroka, *Lobbying w Unii Europejskiej*, [w:] W. Bokajło, K. Dziubka (red.), *Unia Europejska. Leksykon integracji*, Wrocław 2003, s. 336.

sceną przemysłową powiemy tylko, iż pierwszy z postulatów o potrzebie prowadzenia dialogu w celu rozwiązywania aktualnych problemów jest w Polsce w ubogi sposób prowadzony, zupełnie zaś „pomijamy” dialog nastawiony na powstrzymanie konfliktów społecznych w przyszłości oraz zapewnienie i podtrzymanie rozwoju (postępu).

Prowadząc rozważania o polityce stosunków przemysłowych nie sposób uciec od (próby) zdefiniowania tegoż terminu. Nieco upraszczając powiemy po prostu, że polityka stosunków przemysłowych (*industrial relations policy*) to pluralizm oraz współczesny korporatyzm, ale ta lapidarna interpretacja wymaga pewnego uzupełnienia, bowiem nie jest to system wyalienowany z przestrzeni społecznej. Raczej jest on powiązany z polityką gospodarczą oraz polityką społeczną. I choć pomiędzy wszystkimi wymienionymi rodzajami polityk istnieje określona korelacja to nie można utożsamiać polityki stosunków przemysłowych z polityką gospodarczą czy też z polityką społeczną. A jest to częsty błąd, jaki występuje w myśleniu potocznym. Bowiem jeśli przyjmiemy, że „przez politykę gospodarczą będziemy rozumieć świadome oddziaływanie władz państwowych na gospodarkę narodową – na jej dynamikę, strukturę i funkcjonowanie, na stosunki ekonomiczne w państwie oraz na jego relacje gospodarcze z zagranicą”²², to zdecydowanie widzimy, że ani koncepcja pluralizmu, ani też idea współczesnego korporatyizmu nie przystaje w pełni do zaproponowanej definicji. Ale gdy uzupełnimy tenże wątek definicyjny o kwestie społeczne, czyli zakładać będziemy, że ingerencja państwa w gospodarkę ma na celu także pokonanie problemów społecznych oraz zapewnienie spokoju i rozwoju społecznego, to wówczas pojawia się obszar możliwych negocjacji państwa z grupami interesu. Bowiem w ten sposób decyzje podejmowane przez władze publiczne mogą uzyskać aprobatę społeczną dla określonych oddziaływań państwa w obszarze gospodarczym. Reasumując, zarazem polityka gospodarcza jak i polityka społeczna choć pozostają w ścisłej korelacji z polityką stosunków przemysłowych, nie są zjawiskami tożsamymi, jak bywa to częstokroć ujmowane w opinii potocznej. Owszem pluralizm oraz neokorporatyzm wpisują się w trajektorie polityki społecznej i pozostają w orbicie polityki gospodarczej, to jednak są to zjawiska wyodrębnione i analitycznie odmienne od polityki gospodarczej i społecznej.

Stosunki przemysłowe i ich składowe nie są zjawiskami statycznymi, są one raczej ideami dynamicznymi. Podlegają ciągłym przeobrażeniom, a w ich obrębie tworzą się nowe rozwiązania i możliwości, w świetle

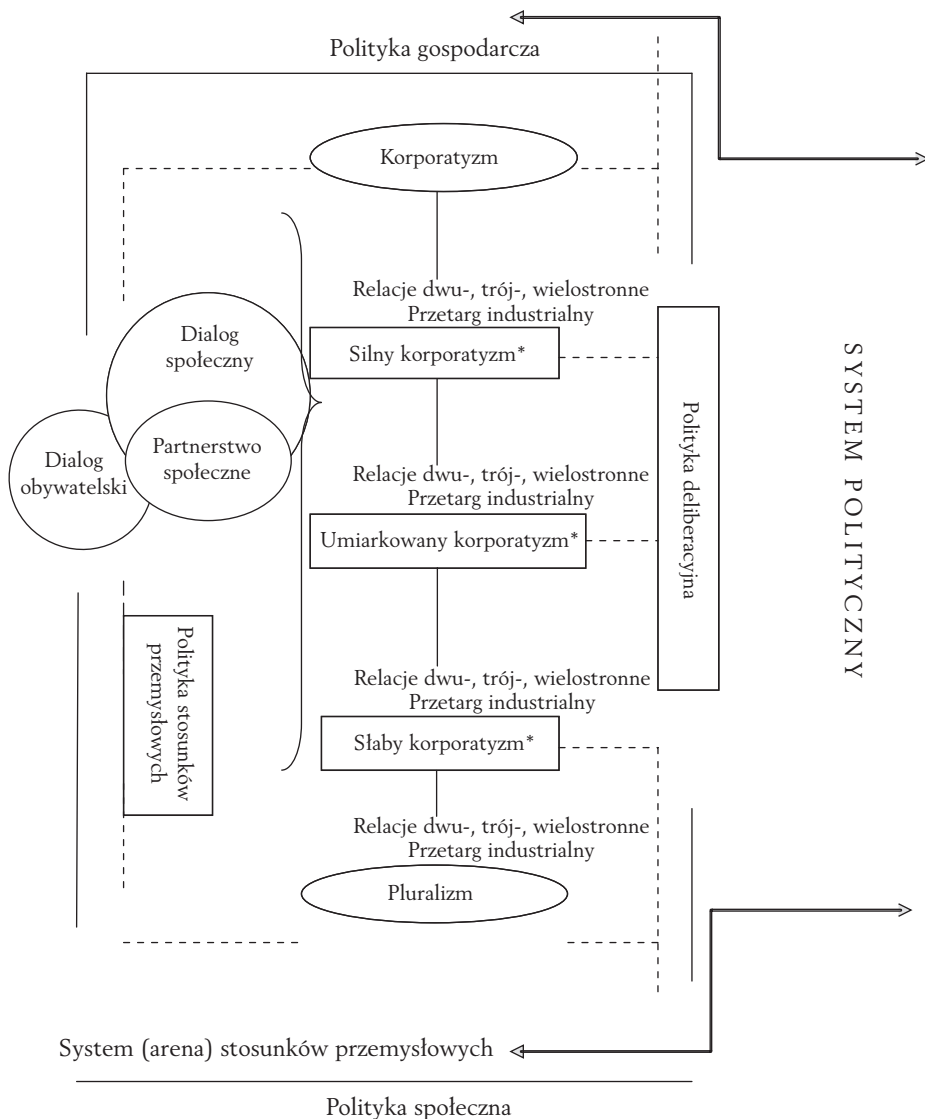
²² B. Winiarski (red.), *Polityka gospodarcza*, Warszawa 2004, s. 17.

konstatacji teoretycznych mające służyć lepszemu zarządzaniu zmianą społeczną. I o ile rzeczą dość naturalną na scenie przemysłowej stały się już zjawiska dialogu społecznego, dialogu obywatelskiego czy partnerstwa społecznego, to obecnie pojawia się pytanie o miejsce (szanse) demokracji deliberacyjnej (*deliberative democracy*) w systemie stosunków przemysłowych (zob. rys. 2). Istotą polityki deliberacyjnej jest konsensus, przy akceptacji postaw i opinii wszystkich komunikujących się stron. Stąd też nie wszystkie rodzaje komunikacji nazwać możemy deliberacją. Można powiedzieć z dużym prawdopodobieństwem, że zaliczać będziemy do niej takie formy, które charakteryzuje: „(1) argumentatywna forma komunikacji; (2) dążenie do osiągnięcia racjonalnie motywowanej zgody zarówno w ocenie, jak i rozumieniu określonych spraw; (3) jawny oraz inkluzywny charakter prowadzonych dysput; (4) wolność od przymusu zmierzająca do zabezpieczenia równych szans bycia wysłuchanym, zgłaszania propozycji, formułowania argumentów etc.; (5) zogniskowanie debat na takich rodzajach materii (wiedzy), które mogą zostać uregulowane w imię dobra ogólnego”²³.

Błędem byłoby jednak utożsamianie polityki deliberacyjnej (traktowanej zgodnie z sugestiami J. Habermasa jako podsystem systemu politycznego, realizujący się zarówno poprzez formalne oraz zinstytucjonalizowane procedury, jak i poprzez nieformalne sieci powiązań) z metodą agregacji czy artykulacji interesów grupowych. Jest to raczej konstrukcja sprawiająca, że dobro wspólne, a przynajmniej jego główne składniki, staje się jednakowo rozumiane przez wszystkich. Zatem m.in. dzięki upublicznieniu dyskursu, uznaniu prawa do istnienia i wypowiedzania wszystkich poglądów, czy poprzez dążenie do osiągnięcia konsensusu, deliberacja może okazać się funkcjonalna dla rozwiązań aktywnych w obrębie polityki stosunków przemysłowych, wspomagając kreację akceptowanego przez wszystkich dobra wspólnego.

²³ J. Sroka, *Demokracja deliberacyjna – szansą dla dialogu*, „Dialog. Pismo dialogu społecznego” 2008, nr 1 (18), s. 16.

Rysunek 2. Kontinuum stosunków przemysłowych



* Silny korporatyzm odznacza się kooperatywnym stylem podejmowania decyzji. Współpraca w jego ramach ma charakter zinstytucjonalizowany, scentralizowany i hermetyczny. Umiarkowany korporatyzm to porządek, w którym widoczna jest państwowa alokacja dóbr, ingerencja gospodarcza oraz rutynizacja zarządzania konfliktem. Słaby korporatyzm charakteryzuje się funkcjonowaniem zamkniętych grup interesu oraz sektorowym systemem reprezentacji interesów (J. Sroka, *Europejskie stosunki przemysłowe w perspektywie porównawczej*, Wrocław 2000, s. 67).

Źródło: opracowanie własne.

Zakończenie

Stosunki przemysłowe – jako obszar badawczy – wciąż pozostają polem mało odkrytym w rodzimej literaturze i choć coraz więcej uwagi poświęca się elementom składowym stosunków przemysłowych, takim jak dialog społeczny czy partnerstwo społeczne, to wciąż praktyka rodzimych stosunków przemysłowych ujawnia pewne braki. A przecież znaczenie stosunków przemysłowych dla funkcjonowania demokratycznych systemów politycznych jest kluczowe. Niemożliwe staje się bowiem utrzymanie stabilności systemu politycznego bez odpowiednio „poukładanej gry interesów”. Toteż dopiero traktując stosunki przemysłowe jako element komplementarny względem układów funkcjonujących w obrębie „klasycznej” polityki jesteśmy w stanie osiągnąć wymierne społecznie korzyści. Warto byłoby zatem przyjąć owo twierdzenie, nawet gdyby aktorzy stosunków przemysłowych mieli je potraktować tylko jako dobrą (niewiążącą) propozycję, a nie twardy paradygmat. Być może wówczas nasza rodzima scena przemysłowa przestałaby odznaczać się tak daleko idącą hybrydowością, a permanentna konfrontacja przerodziłaby się w kooperację i wzajemne zaufanie w (przebiegających na wszystkich szczeblach) relacjach partnerów społecznych i przedstawicieli administracji publicznej. Jednak, by stało się to możliwe, konieczne są dalsze badania nad obszarem stosunków przemysłowych, a także zmiana mentalności aktorów sceny przemysłowej a nawet całego społeczeństwa, a to może okazać się (i okazuje się już) bardzo trudne.

STRESZCZENIE

W artykule poddaje się analizie teoretyczne zagadnienia areny stosunków przemysłowych. Relacje pomiędzy przedstawicielami władz publicznych oraz reprezentantami grup interesu przebiegają w porządku pluralistycznym (rywalizacyjnym) bądź też w porządku korporatystycznym (kooperacyjnym). Grupy interesu kooperują lub rywalizują ze sobą w układzie relacji dwu-, trój- lub wielostronnych, a interesy owych grup są poddawane konfrontacji, kompromisom w trakcie przetargu interesów przemysłowych (zwanym także przetargiem kolektywnym). Zatem arena stosunków przemysłowych jest niezwykle ważną ideą dla stabilności systemu politycznego.

Karolina Kichewko

INDUSTRIAL RELATIONS POLICY

The article analyses the theoretical issues of industrial relations area. The relations between the representatives of government and interest groups function relates to pluralism order (rivalry order) or corporatism order (cooperative order). These interest groups cooperate or compete, amongst bilateral, tripartite or multilateral relations and the interests of this groups are confronted, consulted in a bargaining of industrial interests (called collective bargaining also). So the area of industrial relations is a key idea for a stability of the political system.