



www.plp.info.pl

RAPORT

POLSKIEGO LOBBY PRZEMYSŁOWEGO

pod tytułem:

**„Straty w potencjale polskiego przemysłu i jego
ułamna transformacja po 1989 roku.
Wizja nowoczesnej reindustrializacji Polski”**

Warszawa, marzec 2012 r.

Spis treści

Wprowadzenie – cele i założenia Raportu

Część A. Budowa nowych przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1949-1988 i transformacja polskiego przemysłu w latach 1989 – 2012.

I. Budowa nowych przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1949-1988 i ich losy po 1989 roku

II. Niekorzystne transakcje prywatyzacyjne oraz błędy popełnione przy prywatyzacji

III. Produkcja przemysłowa w Polsce w okresie transformacji - jej silne i słabe strony.

IV. Strategia przemian strukturalnych w przemyśle i niedostateczny rozwój sektorów nowoczesności.

V. Deindustrializacja Polski – prawidłowość czy patologia?

VI. Orientacja proeksportowa, podział efektów: kraj – zagranica.

VII. Niezdolność wygenerowania strategii przemysłowej dla Polski.

VIII. Wnioski z doświadczeń podjętego w 1989 roku procesu transformacji polskiego przemysłu.

Część B. Nowe trendy w światowej sytuacji przemysłowej

I. Nowe tendencje w przemyśle światowym.

II. Przemysł w obliczu przyszłości.

Część C. Wizja nowoczesnej reindustrializacji Polski.

I. Potrzeba podjęcia aktywnej polityki gospodarczej i strukturalnej państwa na rzecz nowoczesnej reindustrializacji Polski.

II. Cele nowoczesnej reindustrializacji Polski - naszym narodowym zadaniem.

III. Wnioskowane przez Polskie Lobby Przemysłowe kierunki działań Rządu RP na rzecz nowoczesnej reindustrializacji Polski.

Wprowadzenie - cele i założenia Raportu

Raport jest próbą oceny obecnego stanu przemysłu w Polsce i zmian jakie w nim nastąpiły w okresie transformacji systemowej w latach 1989 -2012. Zawiera dane liczbowe, analizy i wnioski, które mogą być wykorzystane w polityce Rządu. Propozycje w nim zawarte zmierzają do podjęcia nowoczesnej reindustrializacji gospodarki polskiej w kierunku stworzenia nowego przemysłu opartego na wiedzy i kapitale ludzkim.

Raport składa się z trzech części. Część „A” przedstawia w ujęciu zbiorowym losy zakładów przemysłowych zbudowanych w PRL-u, jakie miały miejsce po 1989 roku, a więc w warunkach transformacji systemowej. Ustala się w niej zakres i przyczyny likwidacji bardzo dużej części tych zakładów. Zawiera także diagnozę, stan i strukturę obecnego potencjału przemysłu polskiego i ukazuje dynamikę zachodzących w nim zmian. W dalszej części ukazano niepowodzenia i niedostatki przekształceń strukturalnych w polskim przemyśle w okresie transformacji systemowej. Na tej podstawie przedstawia się konsekwencje dla polskiej gospodarki wynikające z zaniedbań i błędów popełnionych w czasie transformacji przemysłu, którą można określić jako ułomną.

W części „B” autorzy Raportu ukazują najnowsze tendencje w przemyśle światowym. Ich zdaniem pojawiające się w ostatnim okresie trendy rozwojowe należy uwzględnić w ocenie stanu i perspektyw dla polskiego przemysłu.

W części „C” przedstawiono wizję nowoczesnego uprzemysłowienia gospodarki polskiej, uważając jej urzeczywistnienie za konieczne. W tej części Raportu Polskie Lobby Przemysłowe zaproponowało wnioski i rekomendacje skierowane do Rządu RP, konieczne dla zbudowania w Polsce w ciągu kilkunastu lat liczącego się potencjału nowego przemysłu i przygotowania naszego kraju do przyszłości.

Przechodząc do konkretów Polskie Lobby Przemysłowe ocenia, że proces urynkowienia gospodarki po 1989 r. był słuszny i nieuchronny. Dostosowanie przemysłu w Polsce do działania w warunkach rynkowych było tym samym konieczne. W 20-leciu transformacji osiągnięto na tej drodze znaczny postęp. Jednakże, równocześnie w polityce gospodarczej państwa w stosunku do przemysłu krajowego popełniono w okresie transformacji szereg

zasadniczych i poważnych błędów. Wyzwoliły one niepokojące procesy i spowodowały utratę bardzo dużej części potencjału polskiego przemysłu.

Z ustaleń Raportu wynika jednoznacznie, że konieczna staje się dziś jak najszybsza korekta popełnionych błędów i eliminacja nieprawidłowości, które wystąpiły w procesie transformacji. Ich usunięcie wymaga głębokiej reorientacji dotychczasowej polityki państwa w stosunku do przemysłu. Potrzeba tych zmian staje się coraz bardziej palącą i pilną wobec występujących obecnie nowych tendencji i procesów w przemyśle światowym, uprzednio nieprzewidzianych. Mogą one w istotny sposób zmienić sytuację w przemyśle światowym. Trzeba więc jak najszybciej dostosować przemysł w naszym kraju do nowej sytuacji, jeżeli ma on sprostać wyzwaniom przyszłości.

Niestety te nowe tendencje, zdaniem Polskiego Lobby Przemysłowego, nie znajdują należytego wyrazu w bieżącej i długookresowej działalności Rządu. Jednym z tego przykładów może być niemal całkowite pominięcie problemów rozwoju przemysłu (z wyjątkiem energetyki) w studium rządowym na temat strategii rozwoju kraju na okres do roku 2030. Nie są one też dostatecznie znane opinii publicznej.

Z tych względów za nasz obowiązek uważamy przedstawienie tych problemów w niniejszym Raporcie szerszej opinii publicznej.

Część A.

Budowa nowych przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1949-1988 i transformacja polskiego przemysłu w latach 1989 – 2012.

I. Budowa nowych przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1949 -1988 i ich losy po 1989 roku

System gospodarczy funkcjonujący w Polsce przed 1989 rokiem, obok wszystkich swoich wad i niesprawności ekonomicznej, charakteryzował się wysoką skłonnością do inwestowania. Przekraczała ona z reguły realne możliwości wykonawcze w tej dziedzinie. W rezultacie prowadziło to często do naruszania równowagi makroekonomicznej. Niemniej nadawało to dużą skalę procesom inwestowania w gospodarce w tym również w przemyśle, zwłaszcza w krajach, które wstąpiły na drogę uprzemysłowienia.

Podobnie i w Polsce okres PRL był etapem realizacji największego jak dotychczas programu inwestycji, związanych z budową nowych zakładów przemysłowych. W sumie w okresie istnienia Polski Ludowej, a więc w ciągu 40 lat (1949-1989), jeśli pominąć okres powojennej odbudowy, zbudowano na nowych placach budów, a więc terenach uprzednio nieeksploatowanych przemysłowo, co odpowiada pojęciu „greenfield investment”, około 1525 nowych większych zakładów przemysłowych¹. **W sumie tej uwzględniono tylko zakłady przemysłowe o zatrudnieniu 100 i więcej pracowników. Odpowiada to kategorii zakładów średnich i dużych. Natomiast nie obejmuje zakładów „mikro” o zatrudnieniu do 9 pracowników oraz „małych” o zatrudnieniu od 10 do 99 osób. Przedsiębiorstwa te powstały wysiłkiem całego narodu, kosztem niskich wynagrodzeń i zdegradowania sfery konsumpcji.**

W liczbie tej obok zakładów przemysłowych zbudowanych od podstaw uwzględniono również nieliczne zakłady, które wprawdzie istniały już uprzednio, ale uległy takim zniszczeniom w czasie wojny lub z innych przyczyn, że produkcja została w nich przerwana na okres nie krótszy niż na kilka lat. Ich odbudowa miała więc charakter budowy od podstaw.

¹ Podstawą niniejszego Raportu są badania przeprowadzone z udziałem prof. dr hab. Andrzeja Karpińskiego dotyczące losów nowych zakładów przemysłowych zbudowanych od podstaw w Polsce w latach 1949-1988. Wykorzystane zostały także fragmenty jego opracowania, zamieszczonego w publikacji pt. Zrozumieć PRL, Wydawnictwo MUZA, Warszawa 2012 r.

Takich zakładów jest jednak w tej liczbie tylko niewiele, bo 15 na 1525. Występowały one głównie w Warszawie i na Wybrzeżu.

Wreszcie w nielicznych przypadkach w liczbie tej uwzględniono także niektóre zakłady, które objęto rozbudową w takim stopniu, że ponad 75% ich obecnej zdolności produkcyjnej jest wynikiem ich rozbudowy już w PRL. Mamy więc do czynienia w tym przypadku w istocie rzeczy z zupełnie nowym zakładem. Ich udział jest jednak niewielki - 26 na 1525 zakładów ogółem.

Do liczby 1525 zakładów zaliczono tylko te, które oddano do użytku nie później niż do 31.XII.1988 r.

Jeżeli chodzi o kryterium zatrudnienia, czyli granicę 100 zatrudnionych, to wyjątek zastosowano tylko w stosunku do elektrowni wodnych ze względu na to, że w tym przypadku przy bardzo niskim stanie w nich zatrudnienia mamy do czynienia z relatywnie dużym majątkiem produkcyjnym.

Pierwsze pytanie, które wymaga odpowiedzi to „Jaką rolę odgrywały te nowe zakłady w całym ówczesnym potencjale przemysłowym?”

W 1988 r., który przyjęto za podstawę tej analizy, jako ostatni pełny rok istnienia PRL jako systemu, liczba zakładów przemysłowych w całym przemyśle spełniających te kryteria (ponad 100 zatrudnionych i odrębna lokalizacja) wynosiła 6233. Zbadano je pod kątem identyfikacji tych z nich, które spełniają te warunki i zostały zbudowane już w PRL.

Jeżeli zestawić więc liczbę 6233 z liczbą 1525 nowych zakładów zbudowanych w PRL to te nowe zakłady stanowiły w 1988 r. 24% ich ogólnej liczby. Oznaczało to, że co czwarty z istniejących zakładów zbudowano już w PRL. Odsetek ten jest jednak znacznie wyższy, jeżeli zestawić je z liczbą przedsiębiorstw, a nie zakładów. Liczba przedsiębiorstw państwowych w przemyśle była bowiem w tym samym roku znacznie mniejsza, bo wynosiła tylko 3043 przedsiębiorstw, różnica ta wynika z faktu, że około 900 przedsiębiorstw to przedsiębiorstwa wielozakładowe. W tym przypadku każdy zakład odrębnie zlokalizowany obliczany był odrębnie, mimo, że stanowił jedno przedsiębiorstwo. Najbardziej typowym tego przykładem były filie wielkich zakładów przemysłowych zlokalizowane poza siedzibą zarządu przedsiębiorstwa.

Jeżeli zestawić liczbę zakładów zbudowanych po drugiej wojnie światowej z liczbą przedsiębiorstw państwowych w przemyśle to stwierdzić można, że co drugie z tych przedsiębiorstw, które istniały w roku 1988 zbudowano już w PRL. Wskazuje to na rzeczywiście imponującą skalę rozbudowy przemysłu w tym okresie.

Udział tych nowych zakładów zbudowanych w PRL, w całym przemyśle, liczony ich wynikami był znacznie większy niż by to wynikało z ich ilościowego udziału (24%). Decyduje o tym fakt, że nowo budowane zakłady w tym okresie były z reguły znacznie większe niż poprzednio istniejące. I tak ich udział liczony w majątku produkcyjnym, mierzonym wartością produkcyjnych środków trwałych brutto (bez działalności socjalnej w zakładach) w całym majątku przemysłu istniejącym w roku 1988 szacować można na 55-57%, w wartości produkcji sprzedanej na 52-54%, a w zatrudnieniu na 38-40%.

Z tych 1525 nowych zakładów powstałych w poprzednim systemie udało się ustalić dla około 1425 z nich konkretne dane o ich majątku, produkcji i zatrudnieniu, co stanowi 93% ich ogólnej liczby. Pozwala to już na bardziej szczegółową analizę udziału tej zbiorowości w oparciu o konkretne liczby. Z danych tych wynika, że udział tych zakładów wynosił w 1988 r. 52,2% całego majątku produkcyjnego, 48,9% całej produkcji i 35,5% zatrudnienia. Wyższy udział w majątku niż w produkcji wskazuje, że znaczna część nowych zdolności produkcyjnych w roku 1988 nie została jeszcze w pełni opanowana.

Z kolei znacznie wyższy udział zakładów zbudowanych w PRL w produkcji niż w zatrudnieniu świadczy, że wydajność pracy w tych nowych zakładach była znacznie wyższa niż w dotychczas istniejących zakładach. Instalowano w nich bowiem bardziej wydajne maszyny i urządzenia oraz stosowano bardziej nowoczesne technologie, a w rezultacie wyższy był w nich poziom mechanizacji i automatyzacji pracy i produkcji.

Inwestycje te umożliwiły zasadniczą poprawę warunków pracy dla znacznej części załóg przemysłowych. Z lepszych z reguły warunków pracy w tych nowych zakładach korzystało już 1,7 mln ludzi, którzy znaleźli pracę w tych zakładach. W sumie oznacza to, że w roku 1988, a więc w ostatnim roku istnienia PRL, przeważająca część produkcji przemysłowej w naszym kraju wytwarzana już była w nowych zakładach przemysłowych, zbudowanych w 40-leciu PRL. Jeżeli do tego dodać zakłady przemysłowe, wprawdzie już poprzednio istniejące, ale rozbudowane w stopniu przekraczającym co najmniej 50% ich obecnej zdolności produkcyjnej to można szacować, że 75% całej produkcji w 1988 r. wytwarzano już w nowych zakładach zbudowanych w PRL i zasadniczo rozbudowanych w tym okresie. Zdecydowana część przemysłu istniejącego w tym roku zbudowana została po 1949 r., czyli po zakończeniu powojennej odbudowy.

1.1. Struktura branżowa zakładów zbudowanych w latach 1949-1988

Analiza struktury branżowej powstałych w PRL nowych zakładów przemysłowych wskazuje z kolei, na jakie przemysły orientowała się ówczesna polityka gospodarcza i jakim branżom nadawała ona priorytetowe znaczenie. Udział tych nowo zbudowanych zakładów w

poszczególnych branżach metodą rankingu od największego do stopniowo malejącego tego udziału ilustruje następujące zestawienie:

Tabela nr 1. Udział zakładów zbudowanych w PRL w poszczególnych branżach

Miejsce w rankingu	Symbol PKD 2004	Nazwa branży	Udział nowych zakładów poszczególnych branż w %		
			w majątku produkcyjnym	produkcji sprzedanej	zatrudnieniu
X	X	Przemysł ogółem			
X	X	Zakłady objęte rozliczeniem	100,0	100,0	100,0
1	27	Hutnictwo	17,9	13,7	8,8
2	40	Energetyka	10,9	5,5	3,0
3	24	Przemysł chemiczny	9,5	7,0	4,7
4	10	Górnictwo węglowe	7,6	5,5	11,3
5	15	Przemysł spożywczy	7,3	15,3	9,6
6	26	Przemysł materiałów mineralnych	7,1	4,9	6,9
7	29	Przemysł budowy maszyn	5,2	4,6	8,3
8	23	Przemysł przetwórstwa paliw	4,2	8,8	1,3
9	34	Przemysł samochodowy	4,0	5,2	5,5
10	17	Przemysł włókienniczy	3,6	4,7	6,5
11	32	Przemysł elektroniczny	3,3	4,3	6,8
12	13	Kopalnictwo rud metali	3,3	1,6	1,7

Źródło: Obliczenia własne Andrzeja Karpińskiego na podstawie danych jednostkowych o poszczególnych zakładach przemysłowych

Wnioski wynikające z danych zawartych w tabeli opierać należy przede wszystkim na wartości majątku produkcyjnego, powstałego w zakładach zbudowanych w PRL. Majątek, czyli wartość środków trwałych, stanowi najbardziej trwały i stabilny element takiej oceny. Mniej jest on zależny od koniunktur międzynarodowych niż produkcja i jest mniej podatny na zniekształcenia z powodu struktury cen. Dziedziny bowiem, których produkcja obciążona jest akcyzą lub wysokim podatkiem VAT mają relatywnie wyższy udział z tego tytułu w produkcji niż w majątku.

Jeżeli spojrzeć z tego punktu widzenia na strukturę majątku zbudowanego w nowych zakładach w PRL to zwraca uwagę wyjątkowo duża koncentracja budowy tych nowych

zakładów w kilku branżach. Na 10 branż charakteryzujących się najwyższym udziałem w majątku zbudowanym w PRL w nowych zakładach przypada aż 84% całego tego majątku. Na pozostałe zaś 17 branż przypadało łącznie już tylko 16%.

Na pierwszym miejscu z udziałem, blisko 20% czyli 1/5 całości majątku powstałego w tych zakładach znalazło się hutnictwo. Pięć pierwszych pozycji zajmują hutnictwo, energetyka, przemysł chemiczny, górnictwo węglowe i przemysł spożywczy. Wśród nowo zbudowanych zakładów przemysłowych całkowicie dominowały więc górnictwo i przemysł ciężki. Są to zarazem przemysły zaliczane do tzw. przemysłów „dymiących” („smoke stack industries”). Stanowią one największe obciążenie dla środowiska. Charakteryzują się bowiem największą emisją zanieczyszczeń do atmosfery.

Przemysł przetwórczy pojawił się dopiero na 5 pozycji tego rankingu. Jest to przemysł spożywczy (symbol 15). Jest to pierwszy przemysł, który nie stanowi już takiego obciążenia dla środowiska, jak klasyczny przemysł ciężki.

Natomiast trzeba zwrócić uwagę na fakt, że przemysły wysokiej techniki, które dziś są powszechnie uznawane za najbardziej nowoczesne elementy współczesnej struktury przemysłowej, pojawiają się dopiero na 11 miejscu tego rankingu. Zajmuje je elektronika.

Łącznie na przemysły wysokiej techniki przypadało tylko 3,6% całego majątku w nowych zakładach w skali kraju. Nie można tego wytłumaczyć tylko niższą kapitałochłonnością tych inwestycji, chociaż jest ona faktem. Na 1525 nowych zakładów zbudowanych w PRL tylko 81 należało do przemysłu wysokiej techniki, czyli tylko 5,3%. Nie wskazuje to na to aby priorytetowo potraktowano te przemysły.

W rezultacie ich udział był u nas zdecydowanie niższy niż w krajach najwyżej rozwiniętych, gdzie przeżywały one w tym okresie prawdziwy „boom” inwestycyjny.

Znacznie niższy w bieżącej strukturze produkcji przemysłowej był również udział przemysłów konsumpcyjnych, wytwarzających głównie wyroby dla rynku. W dodatku najsilniej był wśród nich reprezentowany przemysł spożywczy a potem włókienniczy. Odbiegało to od tendencji występujących w tym okresie w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie wówczas miała miejsce głęboka redukcja potencjału w przemyśle lekkim. W rezultacie udział przemysłów konsumpcyjnych wśród zakładów zbudowanych w PRL był prawie 4-krotnie niższy niż przemysłu ciężkiego (20% wobec prawie 80%).

Nieco inaczej kształtuje się kolejność tych branż liczona wartością produkcji, a nie majątkiem. Wprawdzie hutnictwo przesuwają się na drugie miejsce po przemyśle spożywczym pod tym względem, ale na trzecim – pojawia się przemysł przetwórstwa paliw.

Większe różnice w rankingu daje zatrudnienie. Najwięcej nowych miejsc pracy powstało w górnictwie węglowym. Pod tym względem zajęło ono pierwsze miejsce w kraju (194 tys.).

W sumie strukturę majątku produkcyjnego powstałego w nowo zbudowanych w PRL zakładach przemysłowych scharakteryzować można zbiorczo w sposób następujący:

- przemysł ciężki prawie 80%
- przemysły konsumpcyjne 17%
- przemysły wysokiej techniki 4%

Dominacja inwestycji w przemysłach surowcowych i w tradycyjnych gałęziach przemysłu ciężkiego była bezsporna i ewidentna. Była to struktura dość anachroniczna w stosunku do krajów najwyżej rozwiniętych, gdzie w tym okresie górowały już przemysły bardziej technologicznie zaawansowane. Świadczyła raczej o naszym opóźnieniu we współczesnych przemianach strukturalnych w przemyśle, chociaż inwestycje te stanowiły niewątpliwie duży dorobek.

1.2. Przemysł o najwyższym udziale nowych zakładów przemysłowych

Istotne znaczenie dla analizy tego problemu ma z kolei odpowiedź na pytanie, jaki był udział nowych zakładów zbudowanych w okresie 1949-1988 w poszczególnych branżach i w jakich z nich udział ten był największy w schyłkowym okresie poprzedniego systemu. Wskazuje to bowiem w jakim stopniu majątek w poszczególnych branżach został odnowiony w wyniku tych inwestycji. Dane te ilustruje zestawienie w Tabeli 2:

Nowe zakłady przemysłowe zbudowane już w PRL dawały największą część produkcji przede wszystkim w górnictwie rud metali i przemyśle hutniczym. Zadecydowała o tym z jednej strony budowa od podstaw przemysłu miedziowego nieistniejącego w Polsce międzywojennej, zaś z drugiej - rozbudowa hutnictwa żelaza przez budowę dwóch największych hut, mianowicie Huty Sendzimira w Krakowie i Huty Katowice. Podobnie od podstaw zbudowano też hutnictwo aluminium, nieistniejące w Polsce międzywojennej. Inne były przyczyny wysokiego udziału w całym majątku nowych zakładów zbudowanych w PRL w przemyśle elektronicznym i informatycznym. W tym przypadku zdecydował o tym fakt, że technologie stosowane w tych przemysłach pojawiły się dopiero po 1949 r., a więc rozwój ich produkcji opierał się na nowych zdolnościach produkcyjnych. W rezultacie te dwa przemysły wysokiej techniki uplasowały się w rankingu według udziału zakładów zbudowanych w PRL

znacznie wyżej niż w wielkości produkcji, mimo niższych inwestycji niż w przemyśle ciężkim.

Tabela nr 2. Rola nowych zakładów w poszczególnych branżach

Miejsce w rankingu	Symbol PKD 2004	Rodzaj przemysłu	Udział %-owy zakładów przemysłowych zbudowanych w PRL w wynikach branż w:		
			wartości majątku produkcyjnego	wartości produkcji sprzedanej	wielkości zatrudnienia ogółem
X	B+C+E	Przemysł ogółem	52,2	48,8	35,5
1	13	Górnictwo rud metali	93,3	71,1	75,3
2	32	Przemysł elektroniczny	90,1	87,3	37,2
3	27	Hutnictwo	89,7	65,1	66,2
4	26	Przemysł mineralny	78,3	70,3	50,4
5	21	Przemysł celulozowo-papierniczy	65,3	55,4	42,6
6	23	Przemysł przetwórstwa paliw	64,2	83,5	75,2
7	14	Kopalnictwo surowców nieenergetycznych	63,8	63,8	29,3
8	30	Przemysł informatyczny	60,7	75,3	82,0
9	34	Przemysł samochodowy	60,6	75,1	68,0
10	25	Przemysł gumowy i tworzyw	55,2	37,1	19,9
11	16	Przemysł tytoniowy	51,7	52,5	51,0
12	18	Przemysł odzieżowy	49,7	26,8	13,6
13	19	Przemysł skórzaný	48,5	31,8	26,1
14	36	Przemysł meblarski i pozostały	48,4	22,5	22,9
15	35	Pozostałych środków transportu	45,4	38,9	27,6
X	X	Przemysły wysokiej techniki razem	39,3	44,5	41,9

Źródło: Obliczenia własne Andrzeja Karpińskiego na podstawie danych jednostkowych o poszczególnych zakładach przemysłowych

Niemniej niepokojące jest, że udział zakładów zbudowanych w PRL w przemyśle wysokiej techniki ogółem był niższy niż średnio w przemyśle, czyli odwrotnie niż w krajach wysoko rozwiniętych, gdzie stopień odnowienia majątku w tych przemysłach jest znacznie wyższy od średniego i wyprzedza inne gałęzie. Sytuacja pod tym względem odbiega więc zasadniczo od tendencji dominujących w tych krajach. Trzeba to uznać za wskazanie i sygnał, że wysiłek inwestycyjny na rzecz tych przemysłów był wysoce niedostateczny. Na czwartym miejscu znalazł się przemysł mineralny, głównie materiałów budowlanych, o czy zdecydowała budowa 18 nowych cementowni oraz około 100 fabryk domów, chociaż po 1989 r. wycofano się z tej technologii (zrobiono to pochopnie, możliwe przecież było dodawanie nowoczesnych izolacji w procesie prefabrykacji). Zwraca też uwagę wysoka

pozycja kopalnictwa surowców nieenergetycznych. Zdecydowało o tym zbudowanie od podstaw przemysłu siarkowego, w którym po 1989 r. zaprzestano jednak produkcji. Niemniej duży udział nowych zakładów zbudowanych w PRL w kopalnictwie (symbol 10, 11, 13, 14) oraz w przemysłach surowcowych i bazowych, wytwarzających nisko przetworzone półfabrykaty (symbol 20, 24, 25, 26, 27) wskazuje na surowcowy charakter procesu rozwoju w Polsce co najmniej do 1970 r., czyli silną orientację na rozwój produkcji i eksportu surowców i nisko przetworzonych półfabrykatów. Był to w tym okresie najbardziej kapitałochłonny kierunek inwestycji przemysłowych. Trzeba jednak przyznać, że zwłaszcza w drugiej połowie lat sześćdziesiątych i w latach siedemdziesiątych ubiegłego wieku powiększono i zmodernizowano w Polsce (m.in. w oparciu o licencje zagraniczne) także potencjał przemysłu lotniczego, zbrojeniowego, stocznioowego, obrabiarkowego, chemicznego i samochodowego i ciągnikowego, a więc przemysłów przetwórczych i mocno skoooperowanych z wieloma mniejszymi zakładami, branż - jak na tamte czasy - stosunkowo nowoczesnych.

1.3.Przestrzenne rozmieszczenie zakładów zbudowanych w okresie Polski Ludowej.

Interesująca jest z kolei przestrzenna struktura rozmieszczenia nowych zakładów, zbudowanych w PRL, a więc ich lokalizacja w poszczególnych województwach. Ilustruje to zestawienie w tabeli nr 3.

Najbardziej charakterystyczny jest tu fakt, że prawie 1/5 przyrostu majątku powstało w jednym województwie, a mianowicie w województwie śląskim na obecnym jego obszarze. Było ono głównym beneficjentem budowy nowych zakładów w PRL. Wpłynęła na to dominacja przemysłu ciężkiego w budowie zakładów, a właśnie przemysł ciężki był w największym stopniu zlokalizowany w województwie śląskim, na tym terenie dokonała się jego koncentracja. Województwo odczuło także i ujemne jego konsekwencje ekologiczne. Ograniczone środki finansowe nie pozwoliły na pełną ochronę środowiska naturalnego i przyrody. Było to częściowo efektem dominacji hutnictwa i innych dziedzin tradycyjnego przemysłu ciężkiego w całym programie budowy nowych zakładów w kraju. Niemniej pewien wpływ miały na to również regionalne naciski, co ułatwiała silna pozycja polityczna regionu we władzach centralnych. Przesądziło to o najsilniejszej pozycji województwa śląskiego w inwestycjach przemysłowych PRL. Na drugim miejscu znalazło się województwo mazowieckie. Na te dwa województwa przypada 1/3 całego przyrostu majątku w nowych zakładach w kraju.

Tabela nr 3. Nowe zakłady przemysłowe w PRL zbudowane w poszczególnych województwach

Miejsce w rankingu	Województwo	1988			
		Liczba	wartości majątku produkcyjnego w mld zł	wartości produkcji sprzedanej w mld zł	wielkości zatrudnienia w tys.
	Kraj ogółem, w tym województwa:	1525	11175	15056	1,715
1	- dolnośląskie	108	1062	1362	126,9
2	- kujawsko-pomorskie	75	601	639	79,2
3	- lubelskie	79	508	659	86,2
4	- lubuskie	47	272	383	47,8
5	- łódzkie	124	821	992	145,5
6	- małopolskie	87	920	1,170	115,6
7	- mazowieckie	235	1465	2728	234,6
8	- opolskie	46	449	577	49,2
9	- podkarpackie	96	524	715	92,5
10	- podlaskie	64	217	468	45,6
11	- pomorskie	70	589	710	73,7
12	- śląskie	181	2169	2456	355,7
13	- świętokrzyskie	60	414	418	62,0
14	- warmińsko-mazurskie	54	171	301	37,0
15	- wielkopolskie	113	529	818	100,3
16	- zachodnio-pomorskie	67	463	622	63,4

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Charakterystyczne jest, że nieco inaczej przedstawia się kolejność województw, jeśli za kryterium przyjąć nie majątek nowych zakładów, a udział województwa w łącznej wartości produkcji nowych zakładów w skali kraju. W tym przypadku na pierwsze miejsce wysuwa się województwo mazowieckie i wyprzedza nawet województwo śląskie. Jednakże istotny wpływ na to wywiera lokalizacja na terenie Mazowsza rafinerii w Płocku i wysoka akcyza pobierana w tym przemyśle. Potwierdza to wcześniejszą tezę, że relatywnie lepsza jest pozycja województw na terenie których zlokalizowane są przemysły, gdzie realizowana jest akcyza i wysokie stawki VAT. Dotyczy to obok paliw także wyrobów dawnych monopolii państwowych. Na pozycję województwa wpłynęła ponadto koncentracja budowy fabryk elektronicznych na terenie Warszawy.

Największymi beneficjentami budowy nowych zakładów według kryterium udziału w produkcji było w sumie 5 województw, które uzyskały największy przyrost majątku z tego tytułu: śląskie (węgiel kamienny i samochody osobowe), mazowieckie (rafineria, elektronika), dolnośląskie (miedź), małopolskie (hutnictwo), łódzkie (energetyka).

Z kolei ostatnie miejsce pod tym względem województwa warmińsko-mazurskiego tłumaczyć można dążeniem do ochrony tego szczególnie cennego ekologicznie obszaru, uznanego za „zielone płuca Polski”, przed dewastacją spowodowaną inwestycjami przemysłowymi. Jednakże w to miejsce nie stworzono dostatecznej alternatywy zatrudnienia. Tym tłumaczyć można najwyższy poziom bezrobocia w tym województwie.

Istotne znacznie ma również odpowiedź na pytanie, w jakich województwach zakłady zbudowane w poprzednim systemie stanowią największą część całego istniejącego majątku, całej wartości produkcji oraz zatrudnienia na ich terenie.

Ilustruje to tabela nr 4 na stronie następnej.

Odpowiedź na postawione wyżej pytanie jest dość zaskakująca. Województwa bowiem które w największym stopniu partycypowały w wartości majątku zbudowanego w nowych przedsiębiorstwach znalazły się dopiero na dalszych miejscach, pod względem udziału majątku w całym majątku np. województwo śląskie znalazło się w świetle tego kryterium dopiero na 15 miejscu, podczas gdy pod względem udziału majątku nowych zakładów znalazło się na 1 miejscu. Województwo mazowieckie z kolei zajęło odpowiednio 7 miejsce wobec 2, dolnośląskie – 10 miejsce wobec 3, łódzkie – 13 miejsce wobec 5.

Wynika to z faktu, że te województwa już przed 1949 r. charakteryzowały się największym zasobem majątku produkcyjnego w przemyśle na swoim terenie. Stąd nawet duży przyrost majątku w budowanych nowych zakładach stanowił tam mniejszy odsetek całego istniejącego majątku, niż w województwach gdzie stan wyjściowy tego majątku był niski. Można na tej podstawie stwierdzić, że w lokalizacji nowych zakładów budowanych w PRL wystąpiło silne ciążenie budowy tych zakładów do rejonów koncentracji już istniejących zakładów.

Wyjątkiem jest województwo małopolskie, które pod względem udziału majątku nowych zakładów przemysłowych znalazło się na pierwszym miejscu, ponieważ majątek ten przed 1949 r. był mniejszy niż majątek przemysłowy takich województw jak śląskie, mazowieckie, dolnośląskie czy łódzkie.

Tabela nr 4. Udział nowych zakładów zbudowanych w PRL w istniejących zakładach przemysłowych ogółem w województwach

Miejsce w rankingu	Województwo	Udział nowych zakładów zbudowanych w PRL w istniejących zakładach przemysłowych ogółem w województwach, jako %		
		majątku produkcyjnego	wartości produkcji	zatrudnienia
	Przemysł ogółem 1988 r.	52,2	48,9	35,5
1	- małopolskie	74,0	61,7	45,5
2	- pomorskie	70,1	45,1	37,9
3	- opolskie	69,6	62,1	34,8
4	- lubelskie	67,5	67,9	48,8
5	- świętokrzyskie	67,0	60,5	42,1
6	- zachodniopomorskie	64,9	62,5	44,3
7	- mazowieckie	63,9	63,9	44,6
8	- podlaskie	59,7	75,3	39,7
9	- lubuskie	57,1	47,8	35,1
10	- dolnośląskie	54,1	46,5	29,3
11	- kujawsko-pomorskie	50,1	38,3	31,1
12	- podkarpackie	47,5	48,8	35,2
13	- łódzkie	45,9	45,8	37,0
14	- wielkopolskie	40,5	40,0	28,6
15	- śląskie	36,2	33,5	29,7
16	- warmińsko-mazurskie	31,9	48,1	34,1

Źródło: obliczenia własne Andrzeja Karpińskiego na podstawie danych jednostkowych o poszczególnych zakładach przemysłowych

Analiza tego problemu ujawnia jeszcze jedno pozytywne zjawisko. Na pierwszych 7 miejscach w świetle kryterium odnowienia majątku, czyli stosunku majątku w zbudowanych nowych zakładach do całego majątku znalazły się województwa o najniższym poziomie uprzemysłowienia przed 1949 r., czyli najbardziej opóźnione w rozwoju przemysłu. Wskazuje to, że w lokalizacji przestrzennej nowych zakładów przemysłowych kierowano się potrzebą bardziej równomiernego przestrzennego rozmieszczenia przemysłu w kraju i dążeniu do złagodzenia dysproporcji pod tym względem pomiędzy województwami.

1.4. Zasięg likwidacji zakładów zbudowanych w PRL.

Upadek i fizyczna likwidacja wielu zakładów przemysłowych w okresie transformacji ustrojowej od 1989 roku dotyczyły zarówno zakładów starych istniejących już przed 1939 r., jak i powstałych w okresie istnienia PRL. Dysponujemy jednak materiałem statystycznym, który pozwala nam udokumentować i rozpoznać

skalę tego problemu w odniesieniu do zakładów przemysłowych zbudowanych w okresie Polski Ludowej. Na nich więc opieramy dalszą analizę.

Trzeba przy tym wyraźnie stwierdzić, że zakres likwidacji istniejących uprzednio zakładów przemysłowych w warunkach transformacji ustrojowej był u nas wyjątkowo duży, a zarazem znacznie większy niż nie tylko w krajach, które przechodziły podobny proces transformacji ustrojowej, ale też większy niż w krajach, w których na skutek osiągnięcia najwyższego poziomu uprzemysłowienia wystąpiły naturalne procesy deindustrializacji pod wpływem przesuwania się popytu z dóbr przemysłowych na usługi. Dlatego problem wymaga analizy i musi być uwzględniony w ocenie dorobku przemysłowego tamtego 40-lecia.

Z dotychczasowych badań wynika, że na 1525 nowych zakładów zbudowanych w PRL po 1989 roku w nowych warunkach rynkowych likwidacji uległo około 424 z nich, tj. prawie 28% (są to dane na dzień dzisiejszy, ponieważ badanie to nie zostało jeszcze w pełni zakończone), czyli co 3 z tych zakładów uległ likwidacji z różnych przyczyn i już obecnie nie istnieje w ogóle bądź też zaprzestał swojej dotychczasowej produkcji przemysłowej na rzecz działalności handlowej, magazynowej, obsługi klientów itp.

Jest to jednak dopiero wstępny etap badań i można się spodziewać, że liczba ta będzie ostatecznie co najmniej o 112 wyższa. Oznaczałoby to, że co najmniej 40-50% zakładów zbudowanych w PRL uległa po 1989 r. likwidacji. Jest to odsetek niepokojąco wysoki.

Oczywiście na upadek szeregu zakładów wpłynęły również przyczyny obiektywne, co powoduje, że ich likwidację można uznać za uzasadnioną. O tej likwidacji zdecydowały bowiem 3 rodzaje przyczyn:

1. **Zmiany technologii**, które spowodowały, że dotychczas stosowane stały się przestarzałe i niezdolne do konkurencji. Tłumaczy to upadek przemysłu siarkowego. Opanowanie nowych technologii odzysku siarki w procesie rafinacji ropy naftowej podważyło opłacalność eksploatacji siarki metodami górnictwami. Podobnie postęp techniczny doprowadził do zastąpienia lamp w wielu rodzajach sprzętu elektronicznego.
2. **Zmiany w poziomie kosztów**, które podważyły rentowność szeregu dotychczas stosowanych technologii, jak np. znaczny wzrost kosztów energii. To spowodowało wycofanie się z bardzo energochłonnej technologii wielkiej płyty, czyli fabryk domów, z czym wiązały się jeszcze wysokie straty ciepła w czasie eksploatacji budynków wzniesionych tą technologią. Podobnym przykładem jest z kolei zaprzestanie eksploatacji krajowych złóż rudy żelaza czy pierwotnej produkcji aluminium, które w warunkach otwarcia dostępu do rynku światowego okazało się nieopłacalne.

3. **Rosnące wymogi środowiska i zdrowia człowieka.** Tłumaczy to wycofanie z produkcji materiałów izolacyjnych, opartych na azbestie ze względu na zagrożenie dla życia człowieka. Walka z ociepleniem klimatu powodować będzie także stopniowe wycofywanie się z produkcji o najwyższej emisji zanieczyszczeń dwutlenkiem węgla, dwutlenkiem siarki i innymi, a likwidację tych zakładów można uznać za częściowo obiektywnie uzasadnioną.
4. **Zerwanie więzi kooperacyjnych powstałych w ramach dawnej RWPG,** szczególnie w zakresie dostawy podzespołów i gotowych wyrobów. Dotyczy to między innymi wyrobów produkcji specjalnej, elektronicznych, przemysłu maszynowego, pojazdów specjalistycznych itd. W wyniku zerwania współpracy z partnerami ze wschodu zakłady albo uległy likwidacji albo znajdują się w krytycznej sytuacji finansowej. Na Mazowszu przykładem mogą być tu WZM PZL-WOLA S.A. /Zakłady Mechaniczne/, produkujący jednostki napędowe do sprzętu ciężkiego, wiertni itp., ZREMB Warszawa - producent cementowozów czy HORTEX – przetwórstwo owocowo-warzywne.

Obiektywne przyczyny nie mogą w całości tłumaczyć skali zjawiska likwidacji zakładów przemysłowych w Polsce. Łącznie do likwidacji z tych obiektywnych przyczyn można zaliczyć nie więcej niż 100-150 zakładów. Pozostała, więc znaczna, bo przeważająca liczba zakładów przemysłowych (325 na zbadanych 425) została zlikwidowana w wyniku gry rynkowej, z której wyszliśmy jako przegrani. Ich liczba w miarę dalszych badań może podnieść się do 400-500, co stanowiłoby 1/3 – 1/2 ogólnej liczby zakładów zbudowanych w PRL. **Do tego należy dodać likwidację znacznie większej ilości - przeważnie mniejszych - zakładów zbudowanych przed II wojną światową i odbudowanych wkrótce po jej zakończeniu.**²

Jednym jeszcze obiektywnym wytłumaczeniem faktu znacznej liczby zlikwidowanych zakładów przemysłowych, powstałych w poprzednim systemie mogłaby być silna w PRL tendencja do nadmiernej samowystarczalności, granicząca w szeregu przypadków już z

² Brak jest dokładnych i sprawdzonych danych statystycznych dotyczących skali likwidacji przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce w okresie 1989- 2011. Ryszard Ślęzak w artykule pt. „Przemilczane aspekty prywatyzacyjne z lat 1990-94” podaje, że tylko w latach 1990-1994 zlikwidowanych zostało w Polsce aż 1275 różnych zakładów produkcyjnych. Jak wcześniej stwierdzono, niniejszy Raport koncentruje się na losach nowych zakładów zbudowanych w latach 1949-1988, zatrudniających ponad 100 osób

„autarkią”, czyli produkowaniem przy wyższych kosztach krajowych od ceny importu. Ale tendencje takie wystąpiły również we wszystkich innych krajach, które weszły na drogę transformacji, a liczba likwidowanych zakładów nie była tam tak duża jak w Polsce. Musiały więc działać u nas dodatkowe specyficzne przyczyny tego niepokojącego zjawiska.

Niepokoić jednak musi nie tylko zbyt duża skala procesu likwidacji po 1989 r. nowych zakładów przemysłowych zbudowanych w PRL, ale jeszcze w większym stopniu jej struktura branżowa. **Zakres branżowy procesu likwidacji** zakładów zbudowanych w PRL ilustruje zestawienie następujące:

Tabela nr 5 . Zakres branżowy procesu likwidacji zakładów zbudowanych w PRL

Miejsce w rankingu	Rodzaj przemysłu	Liczba zlikwidowanych zakładów	Wartość majątku zlikwidowanych zakładów [mld zł]	Udział % - owo zlikwidowanego majątku nowych zakładów		Utrata wartości produkcji [mld zł]	Strata miejsc pracy [tys.]
				w skali kraju	w skali branży		
	Polska ogółem	240					
	w tym indywidualnie rozliczone	187	1899		8,7	2991	334,6
1	- hutnictwo	5	207	10,9	10,2	223	19,1
2	- budowy maszyn	22	190	10,0	32,1	207	32,2
3	- samochodowy	5	167	8,8	36,4	342	5,9
4	- elektroniczny	17	152	8,0	40,3	269	43,2
5	- pozostałych środków transportowych	7	153	8,1	64,4	199	33,4
6	- kopalnictwo surowców nieenergetycznych	4	138	7,3	64,5	165	13,7
7	- górnictwo węglowe	7	127	6,7	15,0	76	36,9
8	- mineralny	92	119	6,3	14,8	138	17,4
9	- spożywczy	11	83	4,4	10,0	173	14,8
10	- włókienniczy	10	70	3,7	7,3	39	21,7
11	- metalowy	5	68	3,6	35,5	82	16,5
12	- elektrotechniczny	5	63	3,3	29,8	78	9,3
13	- drzewny	5	27				
	Przemysły wysokiej techniki razem	31	276	14,5	39,3	309	58,1

Źródło: Obliczenia własne Andrzeja Karpińskiego na podstawie danych jednostkowych o poszczególnych zakładach przemysłowych

Najbardziej zaskakującym wnioskiem z analizy struktury i zasięgu branżowego procesów likwidacji nowych zakładów po 1989 r. jest wyjątkowo wysoka wśród nich pozycja elektroniki, zwłaszcza, jeżeli uwzględnić, że uznawana jest ona powszechnie za symbol nowoczesnych przemysłów. Pod względem wartości utraconego majątku zajmuje ona dopiero 5 miejsce, jednak pod względem udziału w majątku i liczby zlikwidowanych miejsc pracy

zajmuje pierwsze miejsce (43 tys.). Elektronika po 1989 r. utraciła 55% majątku istniejącego w 1988 r. wobec 12,1% w całym przemyśle.

Jest to zjawisko co do skali bez precedensu we współczesnej Europie i rażąco odbiega od tendencji dominujących w krajach rozwiniętych. W tych ostatnich upadały głównie zakłady w górnictwie i tradycyjnych gałęziach przemysłu ciężkiego, a nie jak u nas przemysły najbardziej nowoczesne. Dotyczy to nie tylko elektroniki, ale całej grupy przemysłów wysokiej techniki. W stosunku do tych przemysłów trudno byłoby zaś uznać, że są one przestarzałe lub odczuwają brak zbytu. Na ogólną liczbę 81 nowych zakładów zbudowanych w tych przemysłach w PRL aż 31 zostało zlikwidowanych po 1989 r. Nie ma to odpowiednika w innych dziedzinach przemysłu.

Znacznie rozwinięty w okresie PRL polski przemysł produkcji artykułów spożywczych, napojów i przetwórstwa tytoniu, w ciągu minionych 20 lat przeszedł poważną transformację poprzez głęboką jego restrukturyzację oraz prywatyzację. Wiele podstawowych zakładów dawnego Zjednoczenia „Spomasz”, po przekształceniach własnościowych, uległo likwidacji, zmieniło lub ograniczyło swój profil produkcji. Działający na rzecz tego przemysłu Instytut Maszyn Spożywczych oraz wszystkie jego Ośrodki Badawczo - Rozwojowe kolejno ulegały likwidacji.

Przemysłem, który w okresie transformacji systemowej utracił bardzo duży potencjał jest polski przemysł zbrojeniowy. Przemysł ten osiągnął największy poziom możliwości technologicznych, produkcyjnych i handlowych w połowie lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Wówczas liczył ponad 120 przedsiębiorstw i zatrudniał 250 tys. pracowników, przy czym nie licząc przedsiębiorstw zbudowanych w ramach Centralnego Okręgu Przemysłowego, większość z nich powstała w latach 1949 – 1988. Udział produkcji zbrojeniowej w globalnej produkcji sprzedanej przekraczał 2%, a Polska była liczącym się dostawcą uzbrojenia i sprzętu wojskowego na rynkach światowych, zajmując 7-8 pozycję wśród największych eksporterów.³ Obecnie działa 20 przedsiębiorstw obronnych skupionych – po przeprowadzeniu konsolidacji branży – w Grupie BUMAR oraz 12 wojskowych przedsiębiorstw remontowo-produkcyjnych (w 1989 roku było ich 19), będących pod nadzorem Ministerstwa Obrony Narodowej i stanowiących zaplecze logistyczne Sił Zbrojnych RP. Ponadto działalność prowadzi łącznie kilkanaście cywilnych i wojskowych

³ M. Szlachta, Współczesne problemy przemysłu zbrojeniowego Polski. Szanse i wyzwania na przyszłość, w: J. Płaczek (red. naukowa), Gospodarka obronna Polski w końcu lat dziewięćdziesiątych. Szanse i zagrożenia, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2001, s. 58.

jednostek badawczo - rozwojowych i instytutów badawczo-rozwojowych (kilka z nich włączono do Grupy BUMAR), podejmujących prace naukowo-badawcze i rozwojowe, których wyniki wykorzystywane są na potrzeby wojska.

Po zakończeniu zimnej wojny i rozpoczęciu transformacji ustrojowej w Polsce znaczną część środków finansowych, przeznaczanych wcześniej na rozwój krajowego przemysłu zbrojeniowego, postanowiono przekazywać na inne cele i potrzeby państwa. Zaczęły pojawiać się problemy z zapewnieniem wspierania funkcjonowania poszczególnych przedsiębiorstw przez państwo poprzez zbywanie wytwarzanych przez nie produktów. Dotychczasowi zagraniczni odbiorcy sprzętu poważnie zredukowali swoje potrzeby w zakresie pozyskiwania uzbrojenia. Większość z nich znalazła się w podobnej sytuacji jak Polska, rozpoczynając konieczne procesy transformacji gospodarki, co pociągało za sobą przewartościowanie gospodarowania finansami danego państwa, w tym wydatków na zbrojenia. Wszystko to spowodowało wieloletni kryzys całej branży.

Należy podkreślić, że wszystkie przedsiębiorstwa lotnicze, które w PRL stanowiły ważną – opartą na nowoczesnych technologiach - część polskiego potencjału przemysłowego o znacznych zdolnościach eksportowych, zostały sprzedane przez Agencję Rozwoju Przemysłu kapitałowi zagranicznemu i stały się filiami firm zachodnich, głównie amerykańskich (m.in. WSK Rzeszów, PZL Mielec, PZL Okęcie, WSK Świdnik i PZL Hydraul). W okresie transformacji powstało ponadto kilkadziesiąt firm prywatnych realizujących zamówienia dla polskiej armii, które m.in. zatrudniły część kadry technicznej ze zlikwidowanych przedsiębiorstw państwowych. Największą z nich, mającą duże osiągnięcia, jest WB Electronics, które to przedsiębiorstwo niedawno dokonało fuzji ze znaną państwową firmą elektroniczną Radmor.

Ocenia się, że aktualnie polski przemysł obronny zatrudnia ok. 25 - 30 tysięcy pracowników, a w zakresie wielkości eksportu na rynki zagraniczne spadł na 17-18 pozycję w świecie. Tak znaczna likwidacja potencjału polskiego przemysłu obronnego z jednej strony została spowodowana dokonującą się ciągle redukcją naszych Sił Zbrojnych, a z drugiej – wypadnięciem naszego przemysłu z rynków zagranicznych, na których znacznie nasiliła się konkurencja po zakończeniu zimnej wojny. Inną przyczyną było pacyfistyczne nastawienie wielu polityków w pierwszych rządach solidarnościowych; wtedy właśnie upadło najwięcej firm z tej branży. Obecnie nadal trwa rozpoczęty w roku 1990 proces restrukturyzacji i konsolidacji przemysłu zbrojeniowego. Niestety, nadal nie jest dokładnie zdefiniowana jego docelowa rola i zadania. Obserwacja takiego stanu rzeczy nasuwa myśl, że wciąż nie ma

koncepcji na to jak wykorzystać potencjał tkwiący w przedsiębiorstwach. Poczynając od jednostek badawczych, poprzez producentów, zakłady remontujące uzbrojenie i sprzęt wojskowy, aż do tych, które partycypują w utylizacji danego produktu. Jest to o tyle zastanawiające, że produkty przemysłu zbrojeniowego, uważane są powszechnie za najbardziej zaawansowane technologicznie, a zatem takie, które - dzięki technologiom podwójnego zastosowania - mogą z powodzeniem i powinny być motorem napędowym całej gospodarki.

Ogólnie biorąc, o tak dużej skali likwidacji po 1989 r. zakładów zbudowanych w 40-leciu PRL zdecydowały:

- szeroka likwidacja zakładów elektroniki użytkowej i sprzętu telekomunikacyjnego (likwidacji uległy trzy największe fabryki tego sprzętu w kraju i jedne z największych w Europie),
- likwidacja hut aluminium, kilku hut żelaza i huty cynku; ponadto we wszystkich hutach zlikwidowano wieki wydziałów produkcyjnych,
- w przemyśle budowy maszyn – likwidacja fabryk turbin parowych i kotłów energetycznych, a także fabryk maszyn górniczych i włókienniczych,
- w przemyśle samochodowym – likwidacja lub sprzedaż fabryk samochodów ciężarowych i autobusów, a po 2000 r. również fabryk samochodów osobowych i maszyn rolniczych w Warszawie, Poznaniu i Grudziądzu,
- w przemyśle pozostałych środków transportu – likwidacja dwóch dużych stoczn i fabryk sprzętu i wyposażenia do statków, a także zaprzestanie produkcji lokomotyw,
- w przemyśle narzędziowym – likwidacja fabryk produkujących narzędzia i sprzęt pomiarowy,
- w górnictwie węglowym – trwała likwidacja 26 kopalń węgla energetycznego,
- w kopalnictwie surowców nieenergetycznych – likwidacja przemysłu siarki i przetwórstwa siarki,
- w przemyśle metalowym – likwidacja fabryk kabli i drutów (Ożarów, Szczecin, Warszawa),
- w przemyśle mineralnym – likwidacja około 90 fabryk domów,
- w przemyśle spożywczym – głównie likwidacja wielu zakładów mięsnych, przetwórstwa spożywczego i owocowo-warzywnego oraz cukrowni.

W bardzo licznych przypadkach nie można jednak znaleźć obiektywnego uzasadnienia dla takiej likwidacji. Przyczyną zaś jej były błędy w polityce gospodarczej w stosunku do przemysłu, bądź też patologiczne zjawiska w procedurach prywatyzacyjnych, ale także - i to w szerokim zakresie – interesy i subiektywne postawy ludzi oraz zespołów. **Należy także pamiętać o tym, iż w niemalym stopniu było to także efektem „doradztwa” serwowanego przez wysoko opłacanych doradców zagranicznych, nierzadko powiązanych z konkurencją zagraniczną (słynne brygady Mariotta). Szerzej piszemy o tym w następnym rozdziale Raportu.**

Istotne znaczenie ma również odpowiedź na pytanie, w jakich województwach likwidacja zakładów zbudowanych w PRL przebiegała z największym nasileniem. W świetle uwzględnionego przez nas badania największą cenę za proces transformacji ustrojowej w postaci likwidacji stosunkowo nowych zakładów zbudowanych wysiłkiem całego narodu w poprzednim systemie zapłaciło województwo mazowieckie. Z 424 zlikwidowanych zakładów w kraju - z ogółu dotychczas zbadanych - 47 zlikwidowano w tym województwie. Stanowi to swoisty rekord w skali kraju. Przy czym ta daleko idąca deindustrializacja szczególnie dotknęła Stolicę. Wystarczy przypomnieć, iż **w ciągu kilku lat zlikwidowano lub doprowadzono do stanu upadłości zakłady w największym na Mazowszu rejonie przemysłowym znajdującym się w dzielnicy Wola, w tym: Kombinat Przemysłu Narzędziowego VIS -FWP im. Świerczewskiego, Zakłady Hutnicze Materiałów Lampowych POLAM, Zakłady Wytwórcze Lamp Elektrycznych im. R. Luksemburg, Zakłady Radiowe im Kasprzaka, Warszawskie Zakłady Fototechniczne FOTON, PP. Polskie Nagrania, Warszawskie Zakłady Mechaniczne PZL-Wola /d. im M. Nowotki/ i wiele innych. Jednocześnie bezpowrotnie zlikwidowano znajdujące się przy tych zakładach szkoły zawodowe i technika, co skutkuje do tej pory brakiem średniego personelu technicznego na rynku pracy**

Wysoka była także liczba zakładów zlikwidowanych w województwie śląskim, o czym zdecydowała likwidacja kopalń, następnie w województwie podkarpackim, na co wpłynęła likwidacja przemysłu siarkowego. O ile w województwie śląskim i podkarpackim duży wpływ miały przyczyny obiektywne, to w województwie mazowieckim nie można dla niej znaleźć pełnego obiektywnego uzasadnienia.

1.5. Redukcja zaplecza badawczo-rozwojowego

Niezbędne jest także krótkie przedstawienie stanu zaplecza badawczo-rozwojowego polskiego przemysłu. Przed 1989 rokiem było ono bowiem znaczne. **W okresie od 1989 roku, głównie z powodu zmniejszenia dofinansowania przez państwo, przestało istnieć ok. 30 jednostek badawczo-rozwojowych i w pierwszych latach XXI wieku pozostało ich ok. 200. Prawie trzykrotnie zmniejszyło się w nich zatrudnienie, a wielu zatrudnionych w nich zdolnych młodych pracowników naukowych wyjechało pracować zagranicę.** Redukcję potencjału zaplecza B + R przyspieszyła likwidacja zrzeszeń czy stowarzyszeń nad przedsiębiorstwami. Następstwem tego było obniżenie prac badawczo-rozwojowych lub aktywności patentowej w przedsiębiorstwach. Dotyczy to zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, gdzie odsetek firm pracujących w oparciu o własne patenty jest w Polsce wyjątkowo niski. Niektóre kraje usiłowały rozwiązać ten problem przez rozszerzenie dobrowolnego lub przymusowe uczestnictwo w izbach gospodarczych czy stowarzyszeniach przemysłowych. Pozwala to bowiem tworzyć zaplecze badawczo-rozwojowe na tym szczeblu i ułatwia wsparcie państwa jak również podejmowaniu strategii branżowej.

Obecnie w Polsce kończy się proces restrukturyzacji i konsolidacji JBR-ów, realizowany głównie poprzez łączenie ich w Instytuty Badawcze. Przed końcem 2011 r. powstało 118 Instytutów Badawczych, w tym 14 Państwowych Instytutów Badawczych. W Instytutach Badawczych zatrudnionych jest 27 tys. pracowników, w tym 12 tys. pracowników naukowych. **Należy ponadto zwrócić uwagę na zmianę funkcji i zadań jednostek badawczo-rozwojowych i biur konstrukcyjnych, działających przy polskich przedsiębiorstwach, które sprzedane zostały kapitałowi zagranicznemu. W wielu przypadkach zostały one zlikwidowane lub najczęściej stały się one zapleczem wykonawczym dla centrów badawczych usytuowanych w siedzibach macierzystych zachodnich korporacji i koncernów, a ich funkcje i zadania ograniczone do wdrażania dokumentacji zagranicznej i do obsługi produkcji. Nic więc dziwnego, że w 2010 r. na 4516 patentów uprawomocnionych w Polsce jedynie 12 było pochodzenia krajowego. W Polsce w 2010 r. na 1000 zatrudnionych - w badaniach naukowych zatrudnionych było zaledwie 3,9 pracowników, podczas gdy w krajach Europy Zachodniej 8-10 pracowników. Nakłady na badania i rozwój (B+R) stanowiło w 2010 r. 2,01% PKB krajów Unii Europejskiej, a w Polsce 0,68% PKB.**

Zasadnicze osłabienie prac badawczo-rozwojowych w polskim przemyśle jest więc faktem niepodważalnym. Często zupełna ich redukcja w przedsiębiorstwach objętych prywatyzacją przez firmy zagraniczne wymaga podjęcia określonych działań. Szereg krajów próbuje rozwiązać ten problem przez stworzenie szczególnie aktywnych zachęt w postaci ulg

fiskalnych lub ułatwień kredytowych dla firm zagranicznych, w przypadku gdy korzystają z zaplecza miejscowego lub kooperują z podmiotami krajowymi. Wprowadza się czasem formułę „wyrobu” narodowego związanego z szeregiem przywilejów. W tym kierunku szły Irlandia i Finlandia.

1.6. Przyczyny wyjątkowo dużej skali likwidacji nowych zakładów przemysłowych w Polsce.

Próba odpowiedzi na pytanie, jakie były tego przyczyny wskazuje, że na wyjątkowo dużą u nas skalę likwidacji istniejących zakładów przemysłowych największy wpływ wywarło co najmniej 6 przyczyn:

Pierwsza to rezygnacja z jakiegokolwiek strategii przemysłowej w tej najtrudniejszej, bo początkowej fazie transformacji. Było to poważnym błędem, tym bardziej, że w okresie, gdy Polska była dopiero krajem stowarzyszonym z Unią nie była jeszcze objęta restrykcjami unijnymi, co dawało możliwość bardziej swobodnego działania. Do tej rezygnacji przyczyniła się w dużej mierze dominacja wówczas w głównym nurcie ekonomii na świecie („main stream economics”) orientacji neoliberalnej. Dążyła ona do eliminacji wszelkich form interwencji państwa w gospodarce. Znalazło to m.in. w sławetnym, ale tragicznym w skutkach, formułowaniu pierwszego ministra przemysłu po zmianie ustrojowej z 1989 r. Tadeusza Syryjczyka, że „najlepszą polityką przemysłową jest jej brak”.

Konsekwencje rezygnacji z własnej strategii przemysłowej okazały się szczególnie niekorzystne właśnie w Polsce, ponieważ:

a) jak wykazały doświadczenia światowe strategia przemysłowa jest szczególnie potrzebna właśnie krajom opóźnionym w rozwoju przemysłu i o niekonkurencyjnej pozycji na rynku światowym. W krajach o już utrwalonej pozycji rezygnacja z tej strategii może nie powodować tak dotkliwych szkód jak w krajach opóźnionych w rozwoju. Dlatego rezygnacja ta była zupełnie niedostosowana do potrzeb i specyfiki przemysłu w Polsce. W tych warunkach brak sterowania przez państwo tymi zmianami musiał dać szczególnie szkodliwe rezultaty i wielkie straty.

b) brak strategii przemysłowej przypadł na okres, kiedy w związku z procesem otwarcia na rynek światowy z największym nasileniem wystąpiły zagrożenia dla rodzimego przemysłu. Pogarszało to jeszcze przyjęcie skrajnie doktrynerskich rozwiązań w szeregu przypadków, co uniemożliwiało aktywną obronę własnego przemysłu. W rezultacie spontaniczna i żywiołowa likwidacja uderzyła w sposób najsilniejszy w relatywnie nowoczesne przemysły w Polsce,

gdzie ta obrona była szczególnie potrzebna ze względu na najbardziej odczuwalny dystans w stosowanych technologiach.

Druga to brak lub zbyt szybkie i jednostronne wycofanie się z ochrony własnych producentów. Ujemne tego skutki jeszcze pogłębiło stworzenie szczególnych przywilejów dla importerów. Złożyła się na to:

a) liberalizacja cef, zwłaszcza w okresie stowarzyszenia z Unią tak radykalna i daleko idąca, że wzbudzało to zdziwienie wśród zagranicznych obserwatorów. Poszła ona dalej niż stosowane wówczas rozwiązania w UE. W rezultacie już po roku trzeba było przejściowo wycofać się z tej liberalizacji drogą przywrócenia podatku importowego.

b) rezygnacja z wykorzystania klauzuli „przemysłów początkujących” („infant industries”), co mogło dać zawieszenie w stosunku do Polski restrykcji unijnych na okres co najmniej 5 lat. Umożliwiłoby to dokonanie szeregu działań dostosowawczych i adaptacyjnych w przemysłach najbardziej nowoczesnych, czyli w przemysłach wysokiej techniki, gdzie zależność od nowych technologii była największa. W rezultacie specyfiką polskiego kryzysu przemysłowego stał się najgłębszy regres w dziedzinach najbardziej nowoczesnych jak elektronika. Nie wystąpił on w tej skali w innych krajach objętych transformacją.

c) likwidacja cef na import wyrobów gotowych, przy utrzymaniu cef na import surowców do ich produkcji na miejscu w kraju, co było wyraźną dyskryminacją producentów krajowych. Wystąpiło to najwyraźniej w przemyśle chemicznym.

Trzecia to zastosowanie w stosunku do przedsiębiorstw państwowych wyjątkowo restrykcyjnej polityki fiskalnej i kredytowej. Znalazło to wyraz w zastosowaniu specjalnego podatku od wzrostu płac tzw. „popiwku”, zaostrzeniu zasad naliczania amortyzacji, odprowadzaniu dywidend w takiej skali, która uniemożliwiała inwestowanie.

Ponieważ restrykcje te nie były stosowane w stosunku do przemysłu prywatnego naruszało to wręcz zasadę równorzędnego traktowania wszystkich podmiotów niezależnie od ich formy własności. Można się tylko domyślać, że chodziło o stworzenie dodatkowych trudności w finansowaniu przedsiębiorstw państwowych, aby wzmocnić bodźce do ich prywatyzowania lub przełamać opory przeciwko prywatyzacji. Było to równoznaczne z dyskryminacją podmiotów państwowych.

Jeszcze większy wpływ na procesy prywatyzacji wywarło utworzenie instytucji Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Brytyjski „The Economist”⁴ pisał na ten temat co następuje. „Ponieważ ta metoda (obligacje – dop. autora) okazała się dziwaczna, rząd wsparty

⁴ „The Economist” z 23 stycznia 1993 r. s. 25.

przez zagranicznych ekspertów rozpoczął w 1991 r. pracę nad programem masowej prywatyzacji innymi środkami”. Tymi środkami było właśnie utworzenie tych funduszy. Odegrały one wyjątkowo szkodliwą rolę w likwidacji rodzimych przedsiębiorstw. Skala likwidacji przedsiębiorstw państwowych przejętych do tych funduszy, zarządzanych przy udziale zagranicznych doradców, największego nasilenia osiągnęła właśnie w zakładach objętych przez te fundusze. Szczytem cynizmu było wypłacenie każdemu obywatelowi, który z tego skorzystał udziału w wysokości niepełnego jednego tysiąca złotych za zgodę na likwidację własnego przemysłu narodowego. Niestety ponad 97% ludzi się na to połączyło.

Czwarta to zajęcie przez politykę gospodarczą państwa wyraźnie wrogiej postawy wobec własnych przedsiębiorstw państwowych. Wprawdzie na łamach krajowych środków masowego przekazu ukrywano tę nieprzyjemną prawdę, jednakże komentarze zagraniczne, licząc chyba na barierę językową, nie kryły się z ujawnieniem rzeczywistych intencji. „The Economist” nie pozostawił już żadnych złudzeń, co do tego, kiedy pisał: „tam gdzie reforma gospodarcza napotyka na trudności polityczne, albo restrukturyzacja korporacji (organów nadzorujących) napotyka na opory, lepszym rozwiązaniem może się okazać po prostu pozwolić na upadek firm państwowych, wypłacić zasiłki dla bezrobotnych i sprzedawać kawałkami rzeczowe zasoby tak, aby nowi właściciele mogli zaczynać na gruzach”. To przesłanie zostało w praktyce i z całą konsekwencją zastosowane i wpłynęło w decydujący sposób na masowy charakter likwidacji istniejących zakładów przemysłowych w Polsce. Tym samym realizowane było jeszcze inne szersze przesłanie zawarte w pracach S.Rosenstein-Rodana, który już w latach II wojny światowej w czasie pobytu w Londynie wypowiadał się przeciwko budowie przemysłu w Europie wschodniej na rzecz przemieszczenia nadwyżek zasobów pracy z tych terenów do Europy zachodniej i istniejącego tam nie w pełni wykorzystanego potencjału przemysłowego. Miało to być zgodne z interesem gospodarki światowej. Z opóźnieniem 50 lat także i to wskazanie znalazło w pewnej części swoją realizację. Dlatego klimat ten tłumaczy też w jakimś stopniu to, co wydarzyło się w naszym przemyśle po 1989 r.

Cytowana wyżej wypowiedź „The Economist” bije rekordy cynizmu, jeżeli uwzględnić, że ekonomia zachodnia odsądza od czci i wiary sprzedawanie zasobów przedsiębiorstw częściami, co nam się zaleca. Praktykę tę ocenia się szczególnie krytycznie niemal w każdym podręczniku ekonomii pejoratywnym terminem „asset-stripping”.

Podobnie krytycznie ocenia się w teorii przeznaczenie terenów poprzemysłowych na cele budownictwa mieszkaniowego. Po prostu, dlatego, że uzbrojenie terenu pod potrzeby przemysłowe (gaz, światło, ścieki) jest w zależności od oceny od 4 do 6 razy droższe niż pod

budownictwo mieszkaniowe. Stąd zamiana terenów uzbrojonych dla potrzeb przemysłu w osiedla mieszkaniowe jest marnotrawstwem zakładów o wyjątkowej skali. Dlatego w niektórych krajach, np. w Wielkiej Brytanii państwo przejmowało tereny poprzemysłowe i rozwijało system okresowego wydzierżawiania wolnej przestrzeni poprzemysłowej na inne cele przemysłowe („industrial estates”).

W obu tych przypadkach praktyka u nas spowodowała znaczne straty.

Natomiast u nas w wypowiedzi przedstawicieli kolejnych rządów można było odnieść wrażenie, że największym zagrożeniem dla państwa i reformy systemu był w tym okresie jego własny przemysł państwowy. Wręcz jawnie przyznawała to prasa zagraniczna. Cytowany już „The Economist” pisał na ten temat: „Pesymiści obawiają się, że te firmy państwowe, które nie znikną, mogą poważnie zagrozić polskiej reformie gospodarczej i jej polityce”. Dlatego bardzo niepokoiły ich dobre wyniki osiągnięte przez niektóre przedsiębiorstwa państwowe. Tak o tym pisano: „Kontrole przeprowadzone przez firmy zachodnie mogły nie docenić ukrytej siły przedsiębiorstw państwowych. Przegląd opublikowany w tym miesiącu przez Bank Światowy znalazł wiele przedsiębiorstw państwowych w lepszej kondycji niż można się było tego spodziewać. Nawet te, które znajdują się w kłopotach, wydają się podejmować wszelkie wysiłki, aby poprawić sytuację”.

Dlatego z lektury ówczesnych wypowiedzi prasy zagranicznej można wyciągnąć wnioski, że autorzy polskiej polityki gospodarczej więcej obawiali się własnych przedsiębiorstw państwowych niż konkurentów zagranicznych. W tym tkwi ważna przyczyna tak rozległych likwidacji własnych przedsiębiorstw krajowych i rezygnacja z wszelkich prób ich ratowania.

Piąta przyczyna to pośpiech w reformach ustrojowych. Wszystkie omamiane wyżej postawy mogły nie mieć tak szkodliwych skutków gdyby nie przyjęto „terapii szokowej”, którą prof. G. Kołodko nazwał jako „szok bez terapii”. Tempo, w jakim dokonano tych przemian, w niektórych przypadkach wręcz szalone, prowadziło do wielu zupełnie niepotrzebnych i nieuzasadnionych upadków zakładów przemysłowych. Szczególnie prof. J. Pajestka uważał, że jedną z głównych przyczyn tych patologii jest „pochopność”, czyli przyspieszanie procesu prywatyzacji ze względów politycznych i dogmatycznych. Prowadziło to w prostej drodze do takich patologicznych, a już nieodwracalnych jego form, jak: naruszenie zasady dochodowości operacji prywatyzacyjnych, podważanie zasady równorzędności partnerów niezależnie od form własności, naruszenie elementarnych form gospodarności i nieprzestrzeganiu wymogów fachowości i kompetencji wśród decydentów.

Szósta przyczyna wyjątkowej u nas skali procesów likwidacji zakładów przemysłowych to destrukcyjna i czasem wręcz rabunkowa działalność syndyków masy upadłościowej. Osiągnęła ona u nas szczyt nienotowany w innych krajach. Sprowadziła ona decyzje prywatyzacyjne w wielu przypadkach do czystych decyzji prawniczych z całkowitym ignorowaniem ich treści ekonomicznych (np. mniejszy uzysk z prywatyzacji niż dochody jednoroczne, czasem większy koszt zasiłków dla zwalnianych pracowników od wpływów z prywatyzacji itp.).

Siódma przyczyna to sprzedaż banków obcemu kapitałowi. Banki te w powiązaniu ze interesami swoich narodowych koncernów dążyły do zlikwidowania lub przejęcia konkurencyjnych polskich przedsiębiorstw wszelkimi możliwymi sposobami.

Ósmą przyczyną były niekorzystne transakcje prywatyzacyjne oraz błędy popełnione przy prywatyzacji wielu przedsiębiorstw przemysłowych, które zostały scharakteryzowane w dalszej części niniejszego Raportu.

Dziewiątą przyczyną był bardzo niski poziom wiedzy i doświadczenia ludzi odpowiedzialnych za prywatyzację i nadzór nad ich przebiegiem.

Wszystko co powiedziano wyżej pozwala stwierdzić, że wyjątkowo duża w Polsce skala likwidacji zakładów przemysłowych zbudowanych w poprzednim systemie nie była wynikiem tylko błędów, a tym bardziej przypadku. Stali za tym konkretni ludzie i instytucje, w tym także doradcy zagraniczni.

Tak wysoki zakres tej likwidacji był wynikiem świadomego działania organów rządowych i intencji polityki gospodarczej państwa, a zwłaszcza wrogości do wszelkich form własności państwowej oraz osobistego interesu tysięcy osób, które dorobiły się fortuny i wielkich korzyści majątkowych, często kosztem interesów państwa i przemysłu rodzimego. Czasami towarzyszyła temu pełna świadomość, że następuje to kosztem interesu zbiorowego. Wynikało to jednak z dążenia do przyspieszenia prywatyzacji.

Gdyby nie to, istniały wszelkie szanse utrzymania większości likwidowanych zakładów przemysłowych i miejsc pracy w innych formach własności niż państwowa.

II. Niekorzystne transakcje prywatyzacyjne oraz błędy popełnione przy prywatyzacji⁵.

II.1. Brak strategii przekształceń własnościowych.

⁵ Autorem obszernych fragmentów tego rozdziału jest dr Ryszard Ślęzak

Po zmianie ustroju oraz systemu gospodarczego i wprowadzeniu reguł gospodarki rynkowej, zmiany własnościowe w Polsce były nieuchronne i pożądane. Dotychczasowy system opierał się bowiem na monopolu własności państwowej. Po poprzednim systemie pozostał znaczny majątek w dziedzinie przemysłu, stworzony wysiłkiem całego narodu. Dlatego na początku transformacji należało wypracować długofalową strategię przekształceń własnościowych podmiotów składających się na ten majątek. Jej celem wiodącym powinno być osiągnięcie jak największej efektywności i rentowności przekształcanych przedsiębiorstw i firm. Taka kompleksowa strategia nie została jednak opracowana, zamiast niej Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, którego ministrem w pierwszych latach transformacji był Janusz Lewandowski – we współpracy z zagranicznymi firmami doradczymi - opracowało sektorowe programy prywatyzacji poszczególnych branż przemysłowych. Jednocześnie podjęto energiczne działania, ukierunkowane na przyspieszoną sprzedaż majątku państwowego przede wszystkim koncernom i firmom zagranicznym i to nierzadko na warunkach ratalnych, a nawet kredytowych, zamiast kapitałowi polskiemu - z wolnorynkową odpłatnością przez obywateli za nabywane akcje/udziały (z dopuszczeniem - poza załogami prywatyzowanych przedsiębiorstw - do szerokiego akcjonariatu, który mógłby stanowić około 70 procent prywatyzowanego kapitału akcyjnego). Proces prywatyzacji uzasadniono wówczas większą od sektora państwowego efektywnością przedsiębiorstw prywatnych. Tłumaczono, że nawet przedsiębiorstwo państwowe przekształcone w spółkę prawa handlowego, sprzedawane metodą tzw. pośrednią (kapitałową) poprzez sprzedaż udziałów czy akcji, osiągają lepsze wyniki finansowe w porównaniu z przedsiębiorstwami czysto państwowymi, a nawet tymi prywatyzowanymi metodą tzw. bezpośrednią, czyli sprzedażą całkowitą. **Dla zasadności tej sprzedaży eksponowano termin inwestora strategicznego, z zasady zagranicznego. Strategiczni inwestorzy zagraniczni, którymi najczęściej były wielkie korporacje transnarodowe, często o zasięgu globalnym, decydowali się na uczestnictwo w prywatyzacji dużych polskich przedsiębiorstw przemysłowych wtedy, gdy mieli zapewnione w nich udziały większościowe, dążąc w pierwszej kolejności do przejęcia wiodących przedsiębiorstw w branżach wyróżniających się dużą rentownością i posiadających duże rynki zbytu.**

Na początku lat dziewięćdziesiątych niektóre środowiska, w tym Polskie Lobby Przemysłowe, postulowały opracowanie mapy prywatyzacji, która wyodrębniałaby sektory, branże lub przedsiębiorstwa nie podlegające prywatyzacji lub w których Skarb Państwa zachowałby kontrolne udziały. W pierwszym rządzie należało do nich zaliczyć przedsiębiorstwa o znaczeniu strategicznym, a więc te, które mają znaczenie dla

bezpieczeństwa kraju, w tym utrzymania ciągłości gospodarki, oraz te, które wpływają na funkcjonowanie licznych branż przemysłu i sektorów gospodarki oraz mają kluczowe znaczenie dla modernizacji przemysłu i gospodarki. A ponadto te, które mają charakter cenotwórczy i dotyczą bytu każdego obywatela, a także są ważne dla pozycji międzynarodowej Polski. Sugerowano, aby mapa prywatyzacji była pochodną polityki przemysłowej państwa, będącej częścią wieloletniej strategii gospodarczej. Niestety, ówczesne władze nie przejawiały zainteresowania tą koncepcją i nie opracowały mapy prywatyzacji. Procesy prywatyzacji dokonywały się zatem w znacznym stopniu żywiołowo i były wynikiem oddziaływania różnych grup interesu oraz sugestii ze strony zagranicznych firm doradczych i konsultingowych, bywało, że powiązanych z konkurencją zagraniczną

II.2. Restrykcyjna polityka finansowa w stosunku do przedsiębiorstw państwowych.

Charakteryzując procesy prywatyzacji w polskim przemyśle w początkowym okresie transformacji nie można pominąć restrykcyjnej polityki finansowej, którą wprowadził nowy wicepremier i minister finansów Leszek Balcerowicz, warunkującą realizację jego ekonomicznej i prywatyzacyjnej doktryny. Nakazowo zmienił on dotychczasową politykę kredytową prowadzoną przez poprzednie rządy.

Na początku 1989 roku średnia stopa procentowa dla kredytów inwestycyjnych kształtowała się na poziomie 4-7 procent, a kredytów obrotowych/handlowych na poziomie 7-10 proc. rocznie. **Z początkiem 1990 roku wszystkie stopy procentowe zostały radykalnie podniesione, w tym stopy odsetek od zaległości podatkowych oraz odsetki cywilno-prawne tzw. ustawowe, stosowane w stosunkach międzypodmiotowych i podmiot – obywatel. Stopy kredytowe wzrosły w roku 1990 do poziomu ponad 72 proc., a stopa redyskontowa osiągnęła nawet 106 proc. rocznie**

Radykalnie wzrosły dwa rodzaje odsetek ustalanych przez ministra finansów: **ustawowa, wzrosła do poziomu 192 proc. średniorocznie, a odsetki od zaległości podatkowych jeszcze więcej, bo nawet do poziomu 212 proc. średniorocznie, a czasowo aż do 720 proc. rocznie .**

Należy pamiętać, że bardzo wysokie stopy kredytowe wprowadzone w roku 1990 nie dotyczyły uzyskiwanych kredytów w ramach nowo zawieranych umów kredytowych, ale wszystkich czynnych kredytów, czyli czynnych uprzednio przed rokiem 1990 zawartych umów kredytowych, których okres czynności trwał i miał trwać jeszcze np. 3 czy 4 lata, ponieważ

kredyt inwestycyjny został udzielony na okres 6 czy 7 lat, a dotychczas wykorzystany okres czynności umowy kredytowej wyniósł 2 czy 3 lata.

Tymi decyzjami władz zostały naruszone warunki umów kredytowych, a dotychczasowa działalność gospodarcza finansowana tymi kredytami uzyskanymi przed rokiem 1990 z powodu tak rażącego wzrostu wszystkich rodzajów stóp procentowych, stała się nagle deficytową, przynoszącą tylko stratę i to w systemie ciągłym. Wszystkie rodzaje kosztów były w przedsiębiorstwach uprzednio kalkulowane w oparciu o stopy z umów zawartych przed rokiem 1990 i z uwzględnieniem innych rodzajów stóp również z tego okresu. Jednocześnie nie stworzono możliwości wycofania się z tych kredytów.

Nagły wzrost stóp procentowych był podstawowym czynnikiem przyczyniającym się do ich przyszłej upadłości i likwidacji w różnorodnej formie. W roku 1990 stopy kredytowe, ustalane stopą dzienną były nagle podniesione do ponad 80 proc. rocznie, z 7 proc. z roku 1989 do najwyższej 84 proc. w roku 1990 i przy takim ich poziomie trudno było oczekiwać, aby jakkolwiek działalność mogła przynosić zysk. Znacznie podniesione stopy procentowe nie tylko pochłaniały całą uzyskiwaną stopę zysku, ale jeszcze przynosiły wysoką stopę straty na działalności gospodarczej, co powodowało lawinową niewypłacalność większości podmiotów gospodarczych, a ich upadanie było pretekstem dla władz do ich pośpiesznej, przymusowej prywatyzacji z powodu rzekomego braku zyskowności w ich działalności gospodarczej.

Skutki wyżej scharakteryzowanej restrykcyjnej polityki finansowej uwidoczniły się w wielu branżach; przykładowo w branży przemysłu obrabiarkowego na początku lat dziewięćdziesiątych powstało znaczne zadłużenie zakładów, które w 1995 roku wzrosło o 190 % w stosunku do 1991 roku.⁶

Zadłużone w ten sposób podmioty gospodarcze **nie mogły spłacić nie tylko kapitału kredytowego, ale i ponad dziesięciokrotnie wyższych odsetek, tym bardziej, że władze i banki przyjęły zasadę, że wszelkie spłaty dłużnika -kredytobiorcy najpierw są zaliczane na spłatę odsetek, a dopiero potem reszta na spłatę kapitału kredytowego.** Powstała sytuacja wieczystego zadłużenia i niemożności spłaty kredytu kiedykolwiek, a to wzmacniało naciski na przeprowadzenie szybkiej prywatyzacji. Sam poziom kwotowy zadłużenia podmiotu gospodarczego był wystarczającym czynnikiem do jego prywatyzacji, a zadłużenie liczono we

⁶ Szerzej zob. J.W. Horodecki, Sytuacja w polskim przemyśle obrabiarkowym, w: Elity władzy w Polsce a struktura społeczna w latach 1981-1996, III tom, Instytut Stosowanych Nauk Społecznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1997.

wszystkich tytułach, sumując go na kwotę ogólną i tak określano ogólny poziom zadłużenia, będący podstawą do zbycia lub przekształcenia przedsiębiorstwa.

Stosunkowo często też przyjmowano stan kwotowy zadłużenia przedsiębiorstwa za jego wartość do zbycia, jako cenę kwotowej sprzedaży. Wycena przedsiębiorstwa zazwyczaj miała charakter uznaniowy. Z zasady kwestionowano wartość ewidencyjną majątku trwałego z powodu, że ten majątek trwały został już amortyzowany, jest mało wartościowy produkcyjnie, a to rażąco zaniżało wartość takiego podmiotu gospodarczego. Przy takiej wycenie danego podmiotu, zobowiązania finansowe wyliczone i ujęte wg horrendalnych, wprowadzonych od roku 1990 odsetek, przewyższały nawet jego tak wyliczaną wartość, tym bardziej, że do wyceny z zasady nie przyjmowano wartości jego gruntu.

Skutkiem takiej restrykcyjnej polityki finansowej była niemal powszechna niewypłacalność różnorodnych podmiotów gospodarczych, ogromne zatory płatnicze i zastosowana przez te same władze finansowe blokada kredytowa wobec przedsiębiorstw państwowych. W tych warunkach zadłużenie i niewypłacalność stała się procesem już niemal powszechnym. W takich to warunkach ekonomicznych przebiegały procesy prywatyzacji. Same zobowiązania odsetkowe, które wynikały ze wzrostu stóp procentowych narzuconych od roku 1990, często przekraczały 60 proc. ogólnego stanu ich zadłużenia. Przyjęcie sztucznie zawyżonego zobowiązania miało bezpośredni wpływ na uzyskiwaną cenę zbycia, czy uzyskiwania przez udziałowców i akcjonariuszy wartości z jego struktury majątkowej.

Przejęcia przedsiębiorstw za należności kredytowe i odsetkowe dokonywały także banki. Banki uzyskały także zamianę swoich należności kredytowych (zarówno w kapitale kredytowym, jak i za sztucznie podniesione odsetki, które po roku 1994 przewyższały już należności kapitałowe) na udziały czy na akcje kredytobiorców, po ich przekształceniu w nową spółkę lub po połączeniu z innym podmiotem. **W tej sztucznie zawyżonej części odsetkowej uzyskiwały korzyści finansowe czy majątkowe niemal za darmo.** Banki nie powinny uczestniczyć w tego rodzaju prywatyzacji i w przechwytywaniu majątku narodowego, który po przejęciu w formie udziału czy akcji realnie podwyższał i przewartościowywał ich kapitały własne.

II.3. Sprzedaż najlepszych przedsiębiorstw inwestorom zagranicznym.

W pierwszym okresie polskiej transformacji, a więc na początku lat dziewięćdziesiątych, w pierwszym rządzie prywatyzowano i sprzedawano – i to głównie kapitałowi zagranicznemu - przedsiębiorstwa nowoczesne pod względem technologicznym, dochodowe i dysponujące dużym rynkiem, w tym konsumpcyjnym i

eksportowym. Stąd w pierwszej połowie lat 90-tych sprzedano kapitałowi zagranicznemu większość przedsiębiorstw w takich branżach jak: przemysł tytoniowy, przemysł papierniczy, przemysł łożysk tocznych, przemysł kosmetyków, przemysł wyrobów czekoladowych, przemysł piwowarski, przemysł meblarski i przemysł cementowy. W roku 1991 wystąpił wyraźny pośpiech prywatyzacyjny przejawiający się w sprzedaży wielu przedsiębiorstw, w tym z wyżej wymienionych branż, koncernom i korporacjom zagranicznym. Ministerstwo Przemysłu i Handlu oraz Ministerstwo Przekształceń Własnościowych zleciły wówczas zagranicznym firmom doradczym opracowywanie programów prywatyzacji dwudziestu branż gospodarki narodowej.

Kolejne nasilenie prywatyzacji miało miejsce za rządów premiera Jerzego Buzka, gdy ministrem przekształceń własnościowych został Emil Wąsacz. W roku 2000, a więc w trzynastym roku przekształceń własnościowych, sprywatyzowano m.in. Polski Koncern Naftowy Orlen S.A, Telekomunikację Polską S.A, Bank Handlowy w Warszawie S.A, Bank PBK S.A, Bank Pekao S.A, Orbis S.A, oraz rozpoczęto przygotowania do prywatyzacji w głównych sektorów gospodarki. Położono przy tym nacisk na przyspieszenie prywatyzacji bezpośredniej, czyli sprzedaży całkowitej, która przecież w zasadniczy ekonomicznie sposób decyduje o kondycji społeczno –ekonomicznej gospodarki, jej regionów gospodarczych, o miejscach pracy społeczności lokalnej oraz o migracji i emigracji zdolnej i wykształconej zawodowo społeczności lokalnej. W 2000 roku rozpoczęto też sprzedaż 9 spółek w ramach prywatyzacji pośredniej tzw. kapitałowej, czyli udziałów i akcji w spółkach Skarbu Państwa wcześniej powstałych w ramach komercjalizacji. W grupie tych 9 spółek był zespół Elektrociepłowni Wrocławskich Kongeneracja S.A, Elektrociepłownie Warszawskie S.A, , Elektrociepłownia im. T. Kościuszki S.A, Zakłady Farmaceutyczne Polfarma S.A, Szczecińskie Zakłady Nawozów Fosforowych „Superfosfat” S.A, Kieleckie Zakłady Przemysłu Wapienniczego S.A, Zakłady Gipsowe Dolina Nidy oraz Opoczno S.A, w 3 innych spółkach nastąpiła warunkowa sprzedaż akcji tj. w Elektrociepłowni Wybrzeże S.A, w Górnośląskim Zakładzie Energetycznym S.A i w Śląskiej Spółce Cukrowej S.A. Tylko w 2000 roku całkowicie sprywatyzowano 35 spółek i rozpoczęto sprzedaż 12 innych.

Nowymi właścicielami wielu z wymienionych wyżej przedsiębiorstw stały się ponadnarodowe korporacje i zagraniczne koncerny. **W przypadku nabycia polskich przedsiębiorstw przez zagranicznych inwestorów zdarzały się także tzw. wrogie przejęcia.** Polegały one na tym, iż po wykupieniu polskiego przedsiębiorstwa przez kapitał zagraniczny i przejęciu jego rynku, było ono likwidowane lub zmieniany był jego profil – z produkcyjnego na dystrybucyjny. Taki los spotkał część polskich cukrowni i

niektóre przedsiębiorstwa produkcyjne i przetwórcze. Przykładem może być los wrocławskiego „Elwro” – znanego producenta komputerów czy Zakładów Wytwórczych Urządzeń Telefonicznych w Warszawie. Po wykupieniu tych przedsiębiorstw przez Siemens, zlikwidowana w nich została produkcja, a większość załogi zwolniona, następnie obie firmy stały się centrami dystrybucji produktów wytwarzanych w Niemczech.

Pozytywnym zjawiskiem w procesie przekształceń własnościowych była tzw. prywatyzacja założycielska, polegająca na utworzeniu od podstaw przez polskich przedsiębiorców prywatnych – wykorzystujących szanse i możliwości, które stworzyła gospodarka rynkowa – znacznej ilości małych przedsiębiorstw przemysłowych, usługowych i handlowych, często kooperujących z większymi i dużymi przedsiębiorstwami przemysłowymi. To one w znacznym stopniu przyczyniły się do wzrostu produkcji przemysłowej w Polsce w okresie dwudziestolecia transformacji.

Negatywnym zjawiskiem w procesie tych przekształceń było wyznaczenie rocznych limitów kwot prywatyzacji jako metody zasilenia budżetu. Tym samym za wszelką cenę, bez względu na koszty społeczne, wartość zakładu, terenu, zysk jaki przynosił zakład itd. dążono do osiągnięcia wyznaczonego celu /tzn. przeznaczonego do sprzedaży zakładu/, nie patrząc czy dany zakład jest rentowny czy nie. Tym samym zrezygnowano z pierwotnie przyjętej zasady prywatyzacyjnej, że sprzedawane będą najstarsze zakłady. Tymczasem jednymi z pierwszych zakładów, jakie zmieniły właściciela, a jednocześnie świetnie radziły sobie na rynku krajowym i zagranicznym były takie znane marki jak: Zakłady Papiernicze w Kwidzynie (obecnie International Paper), Zakłady im. 22 Lipca (dawniej E. Wedel), sprzedane firmie PepsiCo czy bardzo nowoczesna i jedna z największych w Europie Cementownia Góraźdże.

Przyczyną błędów w procesach przekształceń własnościowych był również bardzo niski poziom wiedzy i doświadczenia ludzi odpowiedzialnych za prywatyzację i nadzór nad ich przebiegiem. Wynikało to prawdopodobnie z braku możliwości przejścia odpowiedniego przeszkolenia pracowników prowadzących procesy przekształceń własnościowych i sprzedaży majątku. W efekcie w wielu przypadkach cena zakładów była niewiarygodnie niedoszacowania. Może posłużyć się jeszcze raz przykładem Zakładów im. 22 Lipca (dawniej E. Wedel), którego 40% akcji sprzedano w 1991r firmie PepsiCo za 25 mln USD⁷ . Tymczasem w wyniku kolejnych zmian właściciela tej firmy w styczniu 2010 r. spółka

⁷ Por. dane Ministerstwa Skarbu Państwa, patrz <http://prywatyzacja.msp.gov.pl/porta/pr/import/7/?ile=20/>

została kupiona przez amerykański koncern spożywczy Kraft Foods. Komisja Europejska nie chcąc dopuścić do zmonopolizowania przez Krafta rynku czekolad w Polsce, (a także w Rumunii) nakazała sprzedaż Wedla (logo, sklepów, sieci pijalni czekolady i fabryki w Warszawie). Przetarg trwał do końca czerwca 2010 r. - nowym właścicielem został japoński koncern wielobranżowy LOTTE Group. Ceny nie ujawniono, lecz szacunki wskazują na kwotę około 1mld zł

Niestety, w dalszym ciągu prowadzone są procesy prywatyzacji w stylu przypominającym te z początku lat 90-tych. W ostatnim okresie sprywatyzowano część zakładów przemysłu farmaceutycznego, a więc przemysłu będącego jednym z najbardziej dochodowych. Stworzono Polski Holding Farmaceutyczny, którego zadaniem jest sprzedaż kilku zakładów Polfa wchodzących w jego skład. Część została już sprywatyzowana, natomiast prywatyzacja, przynoszącej wielomilionowe zyski dla Skarbu Państwa, Polfy Warszawa przebiega aktualnie przy gwałtownych protestach załogi. Innym oburzającym przykładem są zamiary sprzedania inwestorom zagranicznym - przez rząd premiera Donalda Tuska - gdańskiej, bardzo nowoczesnej, Rafinerii LOTOS czy wielkiego polskiego przedsiębiorstwa kolejowych przewozów towarowych CARGO S.A., które realizuje ilościowo znaczne usługi na rzecz polskiego przemysłu, a także partnerów zagranicznych. Jest to drugi co do wielkości kolejowy przewoźnik towarowy w Europie, dysponujący niezwykle atrakcyjnym – w tym tranzytowym - rynkiem przewozów. Sprzedaż CARGO S.A. to sprzedaż tego rynku. Należy przy tym podkreślić, iż CARGO S.A. jest przedsiębiorstwem rentownym i znajduje się w dobrej kondycji!

II.4. Dominacja doradztwa zagranicznego.

Niemal od początku procesu przekształceń własnościowych, główne funkcje doradztwa prywatyzacyjnego dla polskich organów gospodarczych pełniły instytucje zagraniczne firmy doradcze i konsultingowe. Miały one niczym nie skrepowany dostęp do organów władzy, która wprost szczyliła się otwartością na współpracę z zagranicą. **Tylko w roku 1993 finansowany z wydatków budżetowych państwa koszt doradztwa prywatyzacyjnego wyniósł ponad 37 mln zł.** Firmy zagraniczne – w większości były to banki zagraniczne - uczestniczyły wówczas w doradzaniu przy prywatyzacji aż 100 polskich przedsiębiorstw i firm. **Do najdroższych doradców należały Habros Bank, który doradzał przy prywatyzacji 5 państwowych zakładów papierniczych, za co pobrał zapłatę w kwocie 4,4 mln zł,** Bain and Compagnie za doradztwo przy prywatyzacji zakładów telekomunikacyjnych zarobił 7,3 mln zł, Price Waterhouse zarobił 1,9 mln zł, International

Finance Corporation zarobił 1,1 mln zł, White and Case - 110 tys. zł, Samuel Montagu zarobił 1,586 tys. zł, Credianstalt Inwestment - 4,5 mln zł, Societe General za doradztwo przy prywatyzacji Zakładów Stomil uzyskał zapłatę w kwocie 890 tys. zł, Nicom Consulting - 200 tys. zł, NM Rothschild - 270 tys. zł, Winson and Elkins zarobił 150 tys. zł, Dickions Wringht - 300 tys. zł, Sholden, Arps Hate Meagher zarobił 323 tys. zł, BAA - 143 tys. zł, Artur Andersen zarobił 1.214 tys. zł, Kleinwort Benson Limited zarobił 260 tys. zł, , York Trust - 160 tys. zł, ING Bank - 90 tys. zł. Wszystkie te wymienione i niewymienione firmy zagraniczne uzyskały zapłatę za te usługi w kwocie 26 mln zł, co stanowi 69 proc. rocznego kosztu obsługi prywatyzacji w roku 1993.

W roku 1994 koszty obsługi prywatyzacji wyniosły 22.893 tys. zł, a koszty doradztwa firm zagranicznych, głównie banków zagranicznych, wyniosły 16.800 tys. zł, co stanowiło 73,5 proc. rocznych wydatków budżetowych na obsługę prywatyzacji. prywatyzowanych 121 państwowych zakładów przemysłowych wyniosły 34,8 mln zł, z której do zapłaty za doradztwo firm obcych/zagranicznych przypadło 21.094 tys. zł, co stanowiło 69,7 proc. ogólnie poniesionych nakładów. Z kolei w roku 1995 koszty obsługi doradczej przy prywatyzacji poprzez sprzedaż prywatyzowanych 121 państwowych zakładów przemysłowych wyniosły 34,8 mln zł, z której do zapłaty za doradztwo firm obcych/zagranicznych przypadło 21.094 tys. zł, co stanowiło 69,7 proc. ogólnie poniesionych nakładów.

Zastanawiające jest, że dotychczas w doradzaniu przy prywatyzacji prawie nie uczestniczyły banki polskie, polskie uczelnie ekonomiczne - nawet Szkoła Główna Handlowa, czy Uniwersytet Warszawski, który ma znany Wydział Ekonomii, a przecież wielu uczonych ekonomistów z tych uczelni pełniło funkcje rządowe. Mamy też różnorodne, dobrze i profesjonalnie prowadzone przez wybitnych specjalistów polskie towarzystwa, na przykład stowarzyszenia zrzeszone w Naczelnej Organizacji Technicznej, czy inne podmioty doradcze, które dziwnym zbiegiem okoliczności przy prywatyzacji nie uczestniczyły.

Reasumując część niniejszego Raportu poświęconą prywatyzacji, przytaczamy następujące dane. W 2010 roku kapitał zagraniczny dysponował w polskim przemyśle przetwórczym 47,9% kapitału podstawowego, w handlu i naprawach 51,6%, w informacji i komunikacji 49,1%, w gastronomii i hotelach 22,1%, w budownictwie 15,7% oraz bankach ponad 75% ich kapitału podstawowego. Wykupione przez kapitał zagraniczny przedsiębiorstwa państwowe stały się w wielu przypadkach oddziałami i filiami ponadnarodowych korporacji, które swoje oddziały i filie przekształciły w większości w zakłady montażowo- kompilacyjne, których produkcja oparta została o

import dokumentacji oraz komponentów, elementów oraz podzespołów wyrobów finalnych. Ma to wpływ zarówno na regres w badaniach i wdrożeniach podejmowanych w Polsce jak i na deficyty w obrotach towarowych Polski z zagranicą. W dostawach zaopatrzeniowych elementów przetworzonych dla przemysłu, deficyt w handlu zagranicznym wyniósł w 2010r. 37,2 mld zł, a w handlu zagranicznym dobrami inwestycyjnymi, częściami i akcesoriami (bez sprzętu transportowego) deficytu w 2010r. wyniósł 52,3 mld zł.

Dominacja kapitału zagranicznego w gospodarce narodowej podważa zarówno jej suwerenność, jak i zagraża stabilności jej rozwoju. Kapitał zagraniczny kieruje się bowiem kryteriami podaży-popytu na rynku globalnym, a nie krajowym, nie stanowi więc stabilnego elementu gospodarki narodowej. Wynika to stąd, że w zglobalizowanym świecie przemieszcza się on na rynku globalnym w poszukiwaniu większego zysku; czasami uzyskując ten zysk przepływami spekulacyjnymi; przemieszcza się także wówczas kiedy odczuwa zagrożenia, które mogą spowodować jego straty. Dlatego obecna dominacja kapitału zagranicznego stanowi potencjalne zagrożenie dla stabilnego i zrównoważonego rozwoju kraju i wymaga zniwelowania. Ponadto pożądane jest przyjęcie regulacji, zgodnie z którą wartość produktu lub półproduktu wyprodukowanego w przedsiębiorstwie będącym własnością kapitału zagranicznego, powinna być opodatkowana w Polsce.

III. Produkcja przemysłowa w Polsce w okresie transformacji - jej silne i słabe strony.

W 2009 roku, czyli po dwudziestu latach transformacji ustrojowej produkcja przemysłowa w Polsce, liczona w cenach stałych, a więc jej wolumen, był o 106% wyższy niż w roku 1989, a więc w ostatnim roku PRL. Sam wzrost produkcji przemysłowej w tak trudnym okresie należy uznać za bezsporne osiągnięcie. Przypisać je należy przede wszystkim wyzwoleniu indywidualnej i zbiorowej inicjatywy tysięcy polskich przedsiębiorców, ich przedsiębiorczości i kreatywności, umiejętności dostosowania się w krótkim czasie do zupełnie zmienionych warunków rynkowych i systemowych.

Dzięki temu właśnie udało się nam przezwyciężyć wyjątkowo trudne warunki dla rozwoju w tym okresie, spowodowane:

1. zasadniczą zmianą systemu zarządzania przemysłem i zasad ekonomicznych w warunkach przejścia z gospodarki centralnie planowanej do gospodarki rynkowej, otwartej na świat i konkurencję zagraniczną,

1. głęboką recesją w okresie przejściowym, po wprowadzeniu nowego systemu, kiedy w 1990 r. produkcja przemysłowa spadła o 24% w stosunku do roku poprzedniego, a poziom z tego roku został ponownie uzyskany dopiero w II półroczu 1995 r., co oznaczało stratę prawie 5 lat z punktu widzenia wzrostu produkcji,
- zmianą orientacji handlu zagranicznego z dominacji obrotów z krajami byłego RWPG, na dominację obrotów z Unią Europejską, co było równoznaczne z przeorientowaniem handlu ze wschodu na zachód,
1. procesem prywatyzacji przemysłu państwowego, rezultatem czego była utrata znacznej części potencjału przemysłowego, wskutek fizycznej likwidacji wielu zakładów państwowych. Zostały one bowiem po prywatyzacji często przestawione z produkcji przemysłowej na działalność handlową, hurtową, magazynową, obsługi klienta, bazy remontowe, a część terenów poprzemysłowych przekazano pod budownictwo mieszkaniowe.

Uzyskanie wzrostu produkcji przemysłowej w tych warunkach było niewątpliwym osiągnięciem. Mniej korzystnie kształtowała się jednak struktura produkcji przemysłowej w tym okresie. Wzrost produkcji przemysłowej nie wystąpił powszechnie, ale miał charakter przemieszczenia ekspansji do jednych gałęzi, kosztem upadku drugich. Oznacza to praktyczną likwidację całego szeregu gałęzi.

Największy wzrost produkcji uszeregowany metodą rankingu, osiągnęły następujące przemysły:

Tabela nr 6. Wzrost produkcji w latach 1989-2009 w poszczególnych branżach przemysłowych (ceny stałe)

Symbol PKD 2004	Nazwa przemysłu	2009 1989=100
30	informatyczny	1508
34	samochodowy	1003
32	elektroniczny	902
36	meblarski i pozostały	867
25	gumowy i tworzyw	537
28	metalowy	482
22	poligraficzny i wydawniczy	413
21	celulozowo-papierniczy	293
31	elektrotechniczny	251
33	<i>precyzyjny</i>	235

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Największy wzrost uzyskano m. in. w przemyśle tworzyw sztucznych. Ich produkcja wzrosła z 720 tys. ton w 1989 r. do 2350 tys. ton w 2010. Silną tendencję wzrostową wykazał cały kompleks motoryzacyjny (mimo upadku kilku zakładów samochodowych). Przerób ropy naftowej w rafineriach wzrósł z 15,2 mln ton w 1989 r. do 20,3 mln w roku

2009, a produkcja samochodów osobowych z 285 tys. wozów do 819 tys. odpowiednio. Silnie wzrosła produkcja w niektórych działach przemysłu spożywczego. Tendencje do specjalizacji pod kątem eksportu wystąpiły w przemyśle meblarskim i samochodowym, a częściowo i w elektronice konsumpcyjnej. Wysokie wskaźniki wzrostu produkcji w przemyśle elektronicznym i informatycznym są jednak częściowo zawyżone. **Wzrost produkcji wynikał bowiem niemal całkowicie z montowania elementów importowanych i dostaw kooperacyjnych, wpływa na to również trudność realnej oceny ruchu cen w tych przemysłach. U nas bowiem notowano wzrost cen, podczas gdy w krajach zachodnich ich spadek. Samodzielnego przemysłu, opartego na własnych komponentach, w elektronice profesjonalnej i przemyśle informatycznym praktycznie nie mamy.**

Za wysokim wzrostem produkcji w przemyśle elektronicznym kryje się natomiast wzrost produkcji elektroniki konsumpcyjnej, związany z inwestycjami zagranicznymi w produkcji i montażu telewizorów (Mława). Towarzyszył temu jednak głęboki spadek produkcji w elektronice profesjonalnej i produkcji sprzętu telekomunikacyjnego. Ponieważ wielkości wyjściowe były niskie, wynikają z tego pozornie wysokie wskaźniki dynamiki.

Wzrostowi produkcji w wyżej wymienionych gałęziach towarzyszył głęboki spadek produkcji w następujących branżach, gdzie w szeregu przypadków nastąpiła praktyczna likwidacja całych branż, zwłaszcza w przemyśle lekkim.

Tabela nr 7. Spadek produkcji w następujących branżach w latach 1989-2009 (ceny stałe)

Symbol PKD 2004	Nazwa przemysłu	2009 1989=100
10	Górnictwo węgla	27
14	Kopalnictwo surowców nieenergetycznych	33
19	skórzany	40
27	metalurgiczny	55
16	tytoniowy	58
17	włókienniczy	70
18	odzieżowy	72
23	przetwórstwa paliw	75
35	Przemysł pozostałych środków transportu (stoczniowy)	78

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Obok pozytywnych stron wzrostu produkcji przemysłowej w tym okresie, miał on również słabe strony. Największe znaczenie mają trzy z nich:

1. Nie osiągnięto przyspieszenia wzrostu produkcji przemysłowej w stosunku do poprzedniego systemu. Produkcja przemysłowa w całym okresie 20-lecia wzrastała średniorocznie o 3,7%, a jeżeli uwzględnić jeszcze lata 2010-2011 to o 4,1%. Ale nawet jeśli oceniać tylko okres 1996-2011, czyli bez recesji transformacyjnej, to tempo to wynosiło 5,8% rocznie. Oznaczało to wprawdzie zasadniczy wzrost w stosunku do dekady lat 1981-1989, kiedy wynosiło ono tylko 0,4% średniorocznie, ale już za całe 40-lecie (1949-1989) wynosiło ono 5,7% rocznie, a 20-leciu 1961-1980, kiedy przemysł rozwijał się jeszcze bez zakłóceń spowodowanych walką polityczną – 7,4%, czyli 1,5-krotnie szybciej.

Wynik osiągnięty we wzroście produkcji przemysłowej w 20-leciu nie może więc zadowalać, zwłaszcza jeżeli uwzględnić, że obroty handlu zagranicznego dobrami przemysłowymi w tym okresie zamykały się corocznie wysokim ujemnym saldem, czyli nadwyżką importu nad eksportem. W roku 2006 było ono relatywnie w stosunku do całego eksportu 3-krotnie większe niż średnio w 15 „starych” krajach UE.

2. Drugą słabością wzrostu produkcji przemysłowej w tym okresie był wyjątkowo wysoki, znacznie większy niż w innych krajach, udział produkcji montowanej z elementów importowanych (w przemyśle elektromaszynowym) i konfekcjonowanych wyrobów z surowców importowanych (w przemyśle chemicznym). Towarzyszyło temu odchodzenie od własnej samodzielnej produkcji finalnej na rzecz produkcji elementów kooperacyjnych, technologicznie prostych oraz nisko przetworzonych półfabrykatów.

Pośrednio zjawisko te mogą zilustrować następujące dane:

Tabela nr 8. Przemysły o dużym udziale produkcji montowanej i konfekcjonowanej

Symbol PKD 2004	Nazwa przemysłu	Przyrost produkcji między 1989 a 2009 r.
C+D+X	Przemysł ogółem	100
29, 30, 31, 32, 33, 34	przemysły elektromaszynowe o największym udziale produkcji montowanej	31,5
24,25	przemysły chemiczne o największym udziale produkcji konfekcjonowanej z surowców importowanych	10,2
	razem przemysły o dużym udziale montowania i konfekcjonowania	42
	przemysł spożywczy	15,7
	przemysły wysokiej techniki	3,1

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Przyrost produkcji w gałęziach o największym udziale montowni i produkcji konfekcjonowanej szacować można na 40-45% całego przyrostu produkcji osiągniętego w

tym okresie. Dawało to szybki zysk i wzrost obrotu. Gdyby to uwzględnić to przyrost własnej samodzielnej produkcji byłby o połowę niemal mniejszy w tym 20-leciu niż całej produkcji sprzedanej, czyli można szacować, że połowa osiągniętego przyrostu produkcji została osiągnięta tą drogą.

3. Słabością struktury wzrostu produkcji przemysłowej w tym okresie był wreszcie brak postępu w modernizacji tej struktury na rzecz jej najbardziej nowoczesnych elementów. Dotyczyło to w szczególności niskiego udziału przemysłów wysokiej techniki w osiągniętym przyroście produkcji. Przyrost produkcji w tych przemysłach wyniósł tylko 3,1% całego przyrostu produkcji w całym przemyśle. Był to więc niemal 1,5% krotnie niższy niż wynosił ich udział w całej produkcji w okresie wyjściowym. Jest to sygnał niepokojący i wskazuje na niedorozwój tych przemysłów w naszym kraju. Stanowią one bowiem najbardziej nowoczesny element współczesnej struktury przemysłowej. A jeszcze bardziej niepokojący jest brak postępu pod tym względem w 20-leciu. Dlatego dzisiaj udział przemysłów wysokiej techniki w majątku, w całej produkcji i zatrudnieniu w przemyśle, przyjmuje się za podstawowy miernik nowoczesności struktury produkcji przemysłowej w poszczególnych krajach.

Problem ma więc tak podstawowe znaczenie, że wymaga odrębnego rozpatrzenia.

IV. Niezdolność modernizacji struktury przemysłowej i niedorozwój sektorów nowoczesnych.

Polskie Lobby Przemysłowe docenia znaczenie i rolę wzrostu produkcji przemysłowej, jaki nastąpił w Polsce w okresie jej transformacji ustrojowej (1989-2009). Osiągnięto to bowiem w wyjątkowo trudnych warunkach spowodowanych zmianą kierunku handlu zagranicznego ze wschodu na zachód oraz przejście do gospodarki otwartej na konkurencję zagraniczną. **Wzrost ten był możliwy przede wszystkim dzięki przedsiębiorczości, pomysłowości i energii polskich przedsiębiorców.**

Jednakże nie może to przesłaniać szeregu ujemnych zjawisk i procesów, które temu towarzyszyły i muszą budzić niepokój oraz wymagają bardzo krytycznej analizy i wyciągnięcia wniosków w działalności rządu i w praktyce funkcjonowania przemysłu.

Najważniejszym z tych niepokojących procesów jest stagnacja struktury produkcji przemysłowej w tym okresie z punktu widzenia jej modernizacji. Wyrazem tego jest brak lub tylko słaby postęp w zwiększeniu udziału najbardziej nowoczesnych ogniw współczesnej struktury przemysłowej, a zwłaszcza przemysłów wysokiej techniki. Właśnie bowiem te

przemysły mają zasadniczy wpływ na innowacyjność gospodarki i postępy w upowszechnianiu nowych technologii („spill over effect”).

Postęp w tej dziedzinie był rażąco niedostateczny, a w niektórych dziedzinach zanotowano nawet regres w rozwoju tych przemysłów w stosunku do ich stanu w poprzednim systemie, co musi szczególnie niepokoić.

Dla przedstawienia skali tego problemu i wynikających z obecnego stanu przemysłu zagrożeń prezentujemy niżej obszernie fragmenty opublikowanej oceny zachodzących tu zmian, dokonanej przez badacza tych problemów prof. dr hab. Andrzeja Karpińskiego.

IV.1. Stagnacja w modernizacji struktury produkcji przemysłowej i niedorozwój jej nowoczesnych elementów.

W dwudziestoleciu 1990-2009 produkcja przemysłowa w Polsce wzrosła 2,1-krotnie w stosunku do 1989 roku. Okres transformacji przyniósł więc jej wzrost. Ale jej poziom wyjściowy z 1989 r. osiągnięto dopiero w 1995 r. po spadku w okresie recesji transformacyjnej w latach 1990-1992. Znacznie mniej korzystnie przedstawiały się jednak zmiany w strukturze produkcji i zatrudnienia. Niektórzy ekonomiści już na progu okresu transformacji przeczuwali taki rozwój wydarzeń. Kazimierz Łaski postawił ważną tezę. Wyrażał on obawę, czy przyjęta polityka transformacji sprzyjać będzie modernizacji struktury gospodarki. Stwierdził, że „plan ten [stabilizacji gospodarki, inaczej tzw. plan Balcerowicza], prowadząc do ograniczenia efektywnego popytu, może spowodować głęboki spadek produktu narodowego brutto, znaczne niewykorzystanie mocy wytwórczych, ogromne bezrobocie i zubożenie znacznej części ludności, a w dalszej konsekwencji – kumulacyjny proces spadku inwestycji. **Trudno jest też przypuszczać, że tego rodzaju recesja stanie się instrumentem restrukturyzacji gospodarki**”⁸. Rzeczywistość potwierdziła te obawy. **Proces transformacji nie stworzył impulsów do zmian strukturalnych w kierunku rozwoju sektorów nowoczesności, chociaż przyczynił się do likwidacji zdolności produkcyjnych w przemysłach przestarzałych. Osiągnięto to jednak kosztem wielkiej fali wzrostu bezrobocia.**

W tych warunkach rezygnacja ze wspomagania przez państwo przekształceń strukturalnych modernizujących struktury przemysłowe oraz wszelkich prób sterowania nimi spowodowały, że procesy spontanicznie działały przeciwko procesom modernizacji, a nie na

⁸ E. Łukawer, O tych z najwyższej półki. PTE, Kraków 2008, s. 231-232.

ich korzyść. Polska w rezultacie nie brała dostatecznego udziału w nowoczesnych przekształceniach struktur przemysłowych zachodzących w gospodarce światowej w tym dwudziestoleciu. Zmierały one do rozwoju od podstaw nowego przemysłu, opartego na przemysłach wysokiej techniki, które stanowią najbardziej nowoczesne ogniwo współczesnych struktur przemysłowych. W ich rozwoju największą rolę odgrywała bowiem innowacyjność. W rezultacie zmieniają się kształt i obraz współczesnego przemysłu. Stanowią one bazę modernizacji i rekonstrukcji technicznej niemal wszystkich innych gałęzi przemysłowych i działów poza przemysłem.

Największy postęp z tego punktu widzenia osiągnęły USA i Japonia, a w Europie kraje skandynawskie. Również wiele krajów Azji Południowo - Wschodniej uzyskało pod tym względem równie imponujące wyniki. Rezultatem tego było z reguły zwiększenie udziału przemysłów wysokiej techniki w produkcji przemysłowej tych krajów, mimo że dziedziny te były jedynym obszarem przemysłu, w którym ceny wyrobów znacznie spadły pod wpływem postępu technologicznego. Na przykład przeciętna cena komputera obniżyła się w ciągu ostatnich 10 lat o 66%. Wzrostowi produkcji w tych przemysłach w wielu przypadkach nie towarzyszył przy tym wzrost zatrudnienia, a nawet jego spadek. Wydajność pracy, jeżeli mierzyć ją w cenach stałych, rosła bowiem w tych przemysłach szybciej niż w przemyśle ogółem. Zadecydowała o tym wyższa wydajność stosowanych w nich nowych technologii.

Szczególną rolę w ekspansji tych przemysłów odgrywała elektronika. Od niej zależało bowiem zaspokajanie zapotrzebowania wszystkich innych gałęzi przemysłu i gospodarki. W rezultacie uznaje się ją dzisiaj za symbol nowoczesnego przemysłu i przeciwstawia starym sektorom przemysłowym. Wytwarza bowiem ona bezpośrednio lub pośrednio (elementy i podzespoły), sprzęt o kluczowym znaczeniu dla rozwoju telekomunikacji i teleinformatyki oraz komputeryzacji procesów. Powodowało to, że jej rola w większości krajów wyraźnie wzrastała. W krajach o szczególnych osiągnięciach w tej dziedzinie, jak np. Republika Południowej Korei, udział elektroniki w 2000 r. przekroczył już 20%, czyli 1/5 całej produkcji przemysłowej. Dla porównania jej udział w Polsce wynosi nie więcej niż 2,4%.

Sytuacja w Polsce pod tym względem w 20-leciu 1989-2009 wyraźnie odbiegała od tendencji występujących w krajach rozwiniętych oraz trendów światowych. Wystąpiły wprawdzie szybsze zmiany w tym kierunku w sektorze usług, ale ich tempo nie było dostateczne dla bardziej odczuwalnego przesunięcia zasobów gospodarki na rzecz przemysłów wysokiej techniki. W ciągu 20 lat udział najbardziej nowoczesnych elementów struktury przemysłowej w Polsce nie uległ zwiększeniu, co jest w krajach rozwiniętych zjawiskiem niemal bez precedensu. Udział przemysłów wysokiej techniki w Polsce u progu

dwudziestolecia wynosił 4,6% całej produkcji przemysłowej kraju⁹, a w 2003, a więc po 14 latach, wyniósł tylko 3,8%. Nie tylko nie wzrósł, lecz się zmniejszył. Następne lata po 2004 r. przyniosły pewne przyspieszenie pod tym względem, tylko zahamowało to jednak występujący uprzednio regres tego udziału. Można szacować, że w 2009 r. udział ten osiągnął nie więcej niż 4,2-4,3% całej produkcji przemysłowej, a więc był nadal niższy niż w 1989 r.

Nasz udział w ekspansji tych najbardziej nowoczesnych przemysłów, dokonującej się w tym okresie na świecie, był więc wyraźnie niedostateczny. Ma to istotny ujemny wpływ na poziom technologiczny naszego przemysłu.

Jeszcze głębsze tendencje do regresu w udziale tych przemysłów niż w produkcji wystąpiły u nas w zatrudnieniu w tych przemysłach. W 1989 r. pracowało w nich łącznie 257 tys. osób, to jest 5,4% całości zatrudnienia w przemyśle. W 2003 r. już tylko 126 tys. osób, czyli 4,4% ogółu zatrudnionych w przemyśle. W następnych latach zanotowano wzrost ich liczby do 152,5 tys. osób w 2009 r., ale nadal stanowiło to tylko 5,3% całości zatrudnienia w przemyśle, czyli nieznacznie mniej niż w 1989 roku. Tak głębokiego zmniejszenia zatrudnienia w tych przemysłach nie zanotowano z żadnym krajem Europy Zachodniej.

Towarzyszy temu również jeszcze i inne niepokojące zjawisko. W Polsce poziom wydajności pracy w tych przemysłach był (odwrotnie niż w 15 krajach UE) niższy niż średni w przemyśle, zdecydował o tym wyjątkowo wysoki u nas udział elementów kooperacyjnych i części do produkcji finalnej wytwarzanej w innych krajach. Co więcej nastąpił w nich wyraźny spadek udziału produkcji finalnej w stosunku do 1989 roku. A właśnie produkcja finalna jest w nich najbardziej opłacalna. W niej realizuje się bowiem renta innowacyjności i nowości.

Były to procesy wyraźnie rozbieżne z kierunkami zakładanymi na ten okres w prognozach i strategiach rozwoju, opracowanych w Polsce na początku lat 90. W tej właśnie dziedzinie rozbieżności były największe. Zgodnie z przyjmowanymi wtedy założeniami udział przemysłów wysokiej techniki powinien osiągnąć w Polsce w 2010 r. 12 - 14% całej produkcji przemysłowej, podczas gdy w rzeczywistości osiągnął on nie więcej niż 5%. Nie udało się więc w dwudziestoleciu zmniejszyć naszego opóźnienia pod tym względem i jest ono nadal bardzo duże. W krajach UE udział ten wynosił 17% całej produkcji przemysłowej, w Japonii około 20%, a w USA niemal 30%.

⁹ Zastosowano tu bardziej surowe niż w UE kryteria zaliczenia do tych przemysłów, przyjęte w USA. Zgodnie z nimi do tych przemysłów zalicza się te, w których wydatki na badania i rozwój (B+R) stanowią więcej niż 3,5 % wartości produkcji sprzedanej lub zatrudnienie w działalności B+R przekracza 25 osób na 1000 ogółu zatrudnionych.

Ma to poważne konsekwencje dla polskiej gospodarki, pogarsza bowiem jej konkurencyjność na najbardziej dynamicznym obszarze rynku światowego. Równocześnie zmusza nas do konkurencji cenami, a nie innowacyjnością, co jest mniej korzystne. Konkurencja cenowa wymaga bowiem ścisłej kontroli i hamowania wzrostu wszystkich elementów kosztów, w tym również płac. To zaś ogranicza możliwości szybszego rozwoju płac i poprawy sytuacji materialnej społeczeństwa.

Reasumując, można zatem stwierdzić, że zmiany strukturalne w przemyśle nie szły w kierunku uznanym za pożądany. Niedostrzeganie tego byłoby niebezpieczne dla przyszłości. Procesy spontaniczne i brak sterowania w tej dziedzinie zawiodły więc, podobnie jak nadzieje, że zmiana ustroju automatycznie rozwiąże ten problem.

W rzeczywistości nastąpiło pogorszenie struktury produkcji przemysłowej w Polsce w tym okresie, jeżeli mierzyć ją udziałem przemysłów wysokiej techniki, czyli nośników nowoczesności we współczesnym przemyśle. W naszej literaturze K. Marczewski nazwał ten proces „uwstecznieniem struktury”¹⁰. Termin ten przyjął się dość szeroko. Podobne tendencje wystąpiły też w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej, jak również w krajach Ameryki Łacińskiej. Niestety, w Polsce miało miejsce największe nasilenie tych niekorzystnych procesów.

Postępy w modernizacji struktur przemysłowych, najbardziej spektakularne w Finlandii, Irlandii czy wśród krajów pozaeuropejskich: w Izraelu, Korei Południowej i Tajwanie – uzyskały głównie te kraje, które prowadziły aktywną politykę strukturalną, opartą na priorytetach sektorowych. Postępu w tym kierunku nie zapewniła przyjęta w Unii tzw. polityka horyzontalna, to jest równorzędnego traktowania wszystkich podmiotów, zalecana przez Komisję Europejską i Bank Światowy i wyraźnie zawiodła z punktu widzenia modernizacji struktury przemysłu w UE.

Opóźnienia w rozwoju przemysłów wysokiej techniki, o kluczowym znaczeniu z punktu widzenia potrzeb przyszłości, są więc w Polsce najgłębsze i stanowią bardzo trudne dziedzictwo tego okresu.

Niedostateczny postęp w modernizacji struktury wystąpił również w innych gałęziach przemysłu. **Zamiast wzrostu orientacji na bardziej innowacyjną produkcję, w całym dwudziestoleciu występowała u nas silna tendencja do dominacji w strukturze produkcji surowców, prymitywnych półfabrykatów i prostych usług kooperacyjnych, a wreszcie**

¹⁰ L. Zienkowski (red.), *Gospodarka Polska w latach 1990-1992*, Warszawa 1992, s. 120.

do montowania wyrobów z części importowanych w przemyśle maszynowym czy też konfekcjonowania wyrobów z importowanych surowców w przemyśle chemicznym.

Oczywiście są również jednostkowe osiągnięcia poszczególnych firm, ale nie one wyznaczały w tym okresie główne trendy zmian strukturalnych w przemyśle w Polsce. Powstały więc w rezultacie i umocniły się postawy określane w literaturze jako „syndrom podwykonawcy”. Wyraża się on tendencją do unikania rozwijania własnej produkcji finalnej z powodu niewiary w możliwości uzyskania w niej konkurencyjnych wyników. A jak wykazuje doświadczenie, niezwykle trudno jest wyjść z takiej postawy. W rezultacie dominuje u nas pogodzenie się z pozycją poddostawcy elementów do produkcji finalnej innych producentów i brak dążenia do zmiany tej pozycji, co rodzi pewien kompleks.

Niekorzystne zmiany strukturalne w pewnej mierze wiążą się również z tym, że jak stwierdza S. Dunin - Wąsowicz, przemysł w Polsce w coraz szerszej mierze staje się zbiorem filii czy oddziałów firm zagranicznych, co w literaturze zachodniej określa się terminem *subsidiary economy* lub też *affiliates economy*¹¹. W takiej gospodarce centrale tych firm, kierując się własnym interesem, lokują na terenie naszego kraju głównie produkcję elementów o największej pracochłonności. Unikają zaś lokowania produkcji najbardziej zaawansowanej technologicznie w celu uniknięcia konkurencji.

Następstwem tych procesów był wyjątkowo niski udział produkcji finalnej w całej produkcji przemysłowej Polski, czyli wyrobów zaspokajających już bezpośrednio potrzeby konsumpcyjne, czy inwestycyjne odbiorców. A ta jej część w przypadku uzyskania konkurencyjności przynosi największe efekty ekonomiczne, czyli zyski finansowe. W rezultacie w 2009 r. udział produkcji finalnej był wciąż niższy od 30% całej produkcji przemysłowej w naszym kraju. W krajach wysokorozwiniętych zaś udział tej produkcji sięga 2/3. Jeszcze bardziej niepokoi, że dotyczyło to także ostatnich lat. Na przykład pomiędzy 2005r. a 2008 r. udział ten zmniejszył się z 48,7% do 47,9%¹². Jest to tendencja niebezpieczna. W rezultacie wewnętrzna struktura przemysłu w Polsce nosi po 20 latach nadal silne cechy charakterystyczne dla krajów opóźnionych w przekształceniach tej struktury.

¹¹ Cyt. za T. Kowalik, „www.Polskatransformacja.pl”, Muza, Warszawa 2009, s. 233 oraz „The Economist” 2010, 28 stycznia, s. 85.

¹² *Rocznik Statystyczny 2009*, GUS, Warszawa 2009, s.509.

IV.2. Najsilniej i najslabiej rozwinięte dziedziny przemysłu w Polsce w stosunku do Unii Europejskiej.

Niezwykle charakterystyczne z tego punktu widzenia jest porównanie potencjału produkcji Polski w poszczególnych dziedzinach przemysłu, przeliczonego szacunkowo na ceny euro, z wielkością ich potencjału w Unii, co ilustrują dane zawarte w tabeli.nr 10.

Porównanie danych w tej tabeli jednoznacznie wskazuje, że wśród przemysłów o największym potencjale w stosunku do tych samych przemysłów w Unii zdecydowanie dominują u nas przede wszystkim gałęzie prymitywne technologicznie, bądź też wytwarzające półfabrykaty o niskim stopniu przetwórstwa surowców wyjściowych lub wyroby nisko przetworzone.

Z porównania tego wyniku kilka zaskakujących wniosków:

Tabela nr 9. Porównanie potencjału produkcji przemysłowej Polski i UE na poziomie grup o symbolach 3-cyfrowych klasyfikacji przemysłowej

Miejsce w rankingu	Przemysły najsilniej rozwinięte w Polsce			Przemysły najslabiej rozwinięte w Polsce		
	Symbol PKD z 2004r.	Rodzaj przemysłu	Produkcja w Polsce w % UE=100%	Symbol PKD z 2004r.	Rodzaj przemysłu	Produkcja w Polsce w % UE=100%
1	13,2	górnictwa metali nieżelaznych	373,1	23,3	przetwórstwa paliwa jądrowego	0,1
2	23,1	koksowniczy	274,1	28,4	usług obróbki metali i metalurgii proszkowej	0,2
3	10,1	górnictwa węgla kamiennego	58,6	33,5	zegarów i zegarków	0,3
4	40,3	elektrociepłownie	27,7	30,0	maszyn biurowych i komputerów	0,4
5	10,2	górnictwa węgla brunatnego	15,7	28,5	usług nakładania powłok na metale	0,5
6	14,4	sol	11,4	35,5	lotniczy i kosmiczny	0,5
7	14,3	surowców chemicznych	10,1	22,2	poligraficzny	0,6
8	20,2	płyty wiórowe i spłśnione	9,8	33,4	sprzętu optycznego i fotograficznego	1,0
9	27,4	hutnictwa metali nieżelaznych i szlachetnych	9,7	32,2	sprzętu telekomunikacyjnego	1,0
10	31,3	kablowy	9,6	24,9	biotechnologiczny	1,1
11	32,3	elektroniki konsumpcyjnej	9,5	27,5	odlewniczy	1,1
12	18,1	odzieży skórzanej	9,0	24,2	środków ochrony roślin	1,1
13	20,5	wyrobów z drewna i wikliny pozostałych	8,2	33,2	aparatury pomiarowej	1,1
14	26,8	wyrobów mineralnych pozostałych	8,2	17,1	przędzalni	1,2
15	31,6	sprzętu oświetleniowego	8,2	29,4	obrabiarkowy i narzędziowy	1,2
16	35,1	okrętowy	8,1	24,6	wyrobów chemicznych osobno	1,2

					niewymienionych	
17	20,4	opakowań drewnianych	8,0	31,2	aparatury elektrycznej rozdzielczej i sterowniczej	1,3
18	15,2	rybny	7,7	28,9	wytwornic pary	1,3
19	15,1	mięsny	7,4	19,1	garbarni	1,3
20	27,1	hutnictwa żelaza	7,2	32,1	elektroniki profesjonalnej	1,3
21	34,3	części samochodowych	6,9	17,2	tkalnie w przemyśle włókienniczym	1,4
22	36,1	meblarski	6,9	22,2	wydawniczy	1,6
23	25,1	gumowy	6,8	36,2	jubilerski	1,6
24	18,3	wyrobów futrzarskich	6,7	24,4	farmaceutyczny	1,6
25	15,9	napojów alkoholowych i bezalkoholowych	6,5	33,1	aparatury medycznej	1,7

a/ nazwy uproszczone. b/ w tym srebro – 232,4, miedź – 19,2, c/15 „starych” krajów UE

Źródło: Opracowanie własne prof. dr hab. Andrzeja Karpińskiego na podstawie: „Baza danych dla biznesu, Zakład Naukowo - Badawczy, Szkoły Wyższej Olympus im. Romualda Kudlińskiego, Warszawa 2008. Jeżeli nie zaznaczono inaczej, z tego opracowania pochodzi większość danych liczbowych zamieszczonych w niniejszym rozdziale. Wartość produkcji Polski przeliczono na euro według jednolitego kursu wymiennego złotego na euro.

1. Dominacja wśród dziedzin relatywnie najsilniej w Polsce rozwiniętych – przemysłów, uznawanych w literaturze za nierozwojowe¹³. Ocenia się bowiem, że nie mają one szerszych i bardziej długookresowych szans i perspektyw. Rozróżnia się 3 kategorie tych przemysłów:¹⁴

a.) zanikające lub schyłkowe, określane mianem *declining* lub *failing*,¹⁵ w

których z reguły następuje spadek produkcji;

b.) stagnacyjne (*stagnating*), w których produkcja utrzymuje się na tym samym poziomie;

c.) o trwałym niskim tempie wzrostu produkcji (*low growth sectors*).

Jeżeli przyjąć za postawę przemysły zaliczane do tej kategorii, to na 25 przemysłów wymienionych w tabeli aż w 17 przypadkach są to przemysły uznawane za „schyłkowe” lub „stagnacyjne”. Należą do nich przemysły wymienione w rankingu w pozycjach: 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 10, 12, 14, 16, 17, 20, 24.

Paradoks tej sytuacji polega więc na tym, że Polska reprezentuje największy potencjał przemysłowy właśnie w tych dziedzinach, które są pozbawione szerszych i bardziej długookresowych perspektyw rozwoju. Wynika z niego, że Polska pośrednio jest najbardziej konkurencyjna w stosunku do UE w przemysłach nierozwojowych.

¹³ Por. np. Volkswirtschaftliche Gesamt Rechnungen, Fachseite 18, s. 18 (Ergebnisse fuer wirtschaftsbereiche 1960-1991) oraz prace S. Szukalskiego.

¹⁴ Szerzej zob. A. Karpiński: „Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski – 1989-2003-2025”, SGH, Warszawa 2008, s. 16.

¹⁵ „The Economist” 2000, 6 maja, s. 23.

2. Wyjątkowo wysoki jest w tej grupie udział przemysłów o charakterze surowcowym albo wytwarzających półfabrykaty o niskim stopniu przetwórstwa lub wyroby nisko przetworzone, jak górnictwo węglowe, kopalnictwo miedzi i soli oraz innych surowców chemicznych, przemysł płytowy, kablowy, wyrobów mineralnych. Na 25 przemysłów objętych tym porównaniem przypada na nie aż 11 pozycji rankingu (pozycje 1, 3, 5, 6, 7, 8, 10, 13, 14, 17, 22). Brak jest natomiast wśród nich wyrobów finalnych o wyższym stopniu przetworzenia tych surowców. Wyjątkiem są tu tylko przemysł elektroniki konsumpcyjnej i sprzętu oświetleniowego (pozycje w rankingu 11 i 15). O relatywnie wyższej pozycji elektroniki konsumpcyjnej zdecydowały jednak inwestycje zagraniczne inwestorów, związane z produkcją telewizorów LPG.

3. Zwraca uwagę dominacja w tej grupie wyrobów, w których popyt jest stagnacyjny lub mało dynamiczny. Dotyczy to niemal wszystkich pozycji w tabeli w wyjątkiem przemysłów zajmujących pozycje 11, 15, 21 i 22. Praktycznie nie ma natomiast wśród niej w ogóle przemysłów o szybkim wzroście popytu (*High Growth Sectors*).

4. Wiele dziedzin u nas relatywnie najbardziej rozwiniętych to przemysły, z których rozwoju Unia wycofała się z różnych przyczyn, głównie zaś ze względu na ich szkodliwość ekologiczną bądź niską efektywność ekonomiczną, jak: przemysł koksowniczy, elektrociepłownictwo, przemysł kablowy, odzieżowy, odzieży skórzanej, wyrobów z wikliny, opakowań drewnianych czy okrętowy. Częściowo zostały one wymienione już wyżej w trzech pierwszych grupach pod pkt. 1-3. Jest ich razem 9 na 25 przemysłów (dotyczy to pozycji w rankingu: 2, 4, 5, 12, 16, 17, 22, 24, 25).

5. Wreszcie występują tu przemysły o wyjątkowo wysokiej pracochłonności jak przemysł węglowy i stoczniowy (pozycje 3 i 16 w rankingu).

6. Stosunkowo silnie reprezentowane są w tej grupie również dziedziny przemysłu spożywczego. Jest ich 3 na 25 objętych tym porównaniem i obejmują przemysł mięsny, mleczarski i napojów, zwłaszcza spirytusowy.

Jeżeli można w ogóle mówić o jakiejś specjalizacji Polski w eksporcie, to dotyczy ona głównie przemysłów surowcowych, a więc tylko miedzi, srebra i koksu; w przypadku srebra produkcja w Polsce przewyższa całą wytwórczość pozostałych krajów UE, w górnictwie węglowym stanowi ponad połowę tej produkcji, a w wydobywaniu miedzi – prawie 1/5.

Natomiast najbardziej zaskakuje zupełny brak przemysłów wysokiej techniki wśród najsilniej u nas rozwiniętych dziedzin przemysłu. Nie ma tu nawet jednego przemysłu z tej grupy. W sumie z tego zestawienia wynika obraz wysoce niekorzystny dla Polski.

Równie zaskakujące są wnioski wynikające z analizy przemysłów najslabiej u nas rozwiniętych, w których nasz dystans do UE jest największy, co tym samym można uznać za przejaw opóźnienia rozwojowego.

W grupie dziedzin najslabiej rozwiniętych w stosunku do Unii Europejskiej absolutnie dominują wyroby wysokiej techniki. Na 25 przemysłów zestawionych w tabeli aż 11 z nich to właśnie te przemysły. Dotyczy to pozycji zajmujących miejsca w rankingu: 1, 4, 6, 7, 8, 11, 12, 20, 24, 25. Jeżeli uwzględnić, że na tym poziomie agregacji (pozycje o symbolach 3-cyfrowych) rozróżnia się łącznie 15 przemysłów wysokiej techniki, oznacza to, że 2/3 z nich znajdowało się w stanie głębokiego niedorozwoju, co wyraża nasze opóźnienie technologiczne (*technology gap*). Dotyczy to w szczególności przemysłu informatycznego, sprzętu telekomunikacyjnego, elektroniki profesjonalnej, urządzeń dla elektrowni, aparatury pomiarowej i naukowo - badawczej, przemysłu farmaceutycznego, biotechnologii, środków ochrony roślin i przemysłu lotniczego. W większości z nich nastąpił regres w stosunku do 1989 roku. Musi to niepokoić. Jeżeli uwzględnić, że w tych przemysłach można oczekiwać największego wzrostu popytu w przyszłości, to nasze opóźnienie w tej dziedzinie nie będzie sprzyjać osiągnięciu wysokiego tempa wzrostu produkcji, a wręcz przeciwnie - może nawet stać się barierą na tej drodze i postęp ten utrudniać.

Udział przemysłów o tak podstawowym znaczeniu dla gospodarki opartej na wiedzy (GOW), jak przemysł sprzętu telekomunikacyjnego i komputerowego, wynosi u nas około 1% łącznej produkcji 15 krajów UE. W tym czasie ludność Polski stanowiła prawie 10% potencjału demograficznego w tych 15 krajach, co wskazuje na ogromną skalę opóźnienia w rozwoju tych przemysłów. W rezultacie nie odgrywaliśmy w nich jakiegokolwiek roli na rynku europejskim.

Silne oznaki opóźnienia rozwojowego występują także w przemysłach, stanowiących bazę dla przemysłu elektromaszynowego. Wytwarzają one bowiem półfabrykaty, elementy i części zamienne dla tego przemysłu. Dotyczyło to zwłaszcza przemysłu obrabiarkowego oraz kilku innych (pozycje 2, 5, 10 i 15 w rankingu). Rozwój przemysłu elektromaszynowego w Europie był zaś jednym z głównych nurtów współczesnych przemian strukturalnych w przemyśle i gospodarce. Może to wpływać hamująco na rozwój tego przemysłu w Polsce. Na przykład nasz udział w produkcji obrabiarek nie przekracza 1,2% produkcji 15 krajów UE.

Zwraca uwagę bardzo niski poziom produkcji w pozycji 16. rankingu o nazwie: „wyroby chemiczne osobno niewymienione”. Obejmuje ona bowiem produkcję wyrobów chemii specjalizowanej tzw. *special chemicals*. Są one najbardziej opłacalne. Najszybciej wzrasta popyt na nie. Dlatego rozwój ich produkcji odgrywa kluczową rolę w rozwoju

nowoczesnej chemii. Niedorozwój ich produkcji może być przyczyną wyjątkowo wysokiej u nas zależności od importu w przemyśle chemicznym.

Bardzo niski jest również poziom tych relacji w przemyśle włókienniczym i skórzanym, co może świadczyć o tym, że likwidacja zakładów w tym przemyśle poszła za daleko.

W sumie zmiany w strukturze przemysłu z punktu widzenia potrzeb jej modernizacji i poprawy pozycji na rynkach były wyraźnie niedostateczne i nie spełniły oczekiwań. Potwierdzają to również i inne badania. Na przykład w analizach UE stosuje się termin: „przemysły napędzane przez rozwój technologii” (*technology driven industries*)¹⁶. Ma on zakres szerszy niż pojęcie przemysłów wysokiej techniki. Obok tych przemysłów obejmuje bowiem dodatkowo jeszcze przemysł: samochodowy, elektroniki konsumpcyjnej, chemii specjalizowanej. „Przemysły napędzane rozwojem technologii” angażowały w Polsce w 2006 r. tylko 7,2% całego zatrudnienia w przemyśle przetwórczym, podczas gdy w 15 krajach UE udział ich wynosił już w 1999 r. 18,2%, a obecnie można go szacować na ponad 20%. Co więcej, udział tak rozumianych przemysłów był u nas w 2006 r. niższy niż w 1989 r., kiedy wynosił 10,2%.

Wyjątkowo wysoki jest zaś w Polsce udział produkcji opartej na niskiej technice. Przemysły zaliczane przez OECD do przemysłów o „niskiej technice” wytwarzały w Polsce w roku 2006 – prawie 36% całej produkcji przemysłu przetwórczego¹⁷, czyli ponad 1/3 całej produkcji. Jeżeli zaś uwzględnić dodatkowo górnictwo i tradycyjną energetykę (bez energetyki jądrowej), to u nas udział ten sięgał prawie 50%, podczas gdy w UE tylko 33%. Jest to różnica zasadnicza.

Najbardziej jednak niekorzystnym następstwem tych procesów jest fakt, że w analizowanym dwudziestoleciu nie osiągnęliśmy wyraźnego postępu w tworzeniu tzw. „sektora wysokiego”. Rozumie się pod tym pojęciem ogół firm i przedsiębiorstw opierających swoją pozycję rynkową na konkurencji innowacyjnością swych wyrobów, a nie tylko ich ceną. W rezultacie wyjątkowo duży jest u nas udział tzw. sektora niskiego, to jest niezdolnego do konkurencji innowacyjnością. Nie uległ też bardziej odczuwalnemu zmniejszeniu w minionym dwudziestoleciu. Jest to jedna z podstawowych słabości procesu transformacji, której nie można nie dostrzegać.

¹⁶ European Business – Fact and Figures – data 1900-2000, European Commission, Brussels – Luxemburg, 2002, s. 29.

¹⁷ Rocznik Statystyczny Przemysłu 2007, GUS. Warszawa 2007, s. 473.

Taka niekorzystna struktura przemysłu znajduje w następstwie swój wyraz również w wymianie z zagranicą. Mamy w Polsce najwyższy udział obrotów z krajami Unii wśród wszystkich członków Wspólnoty, czyli obroty wewnętrzne górują nad eksportem na rynki światowe poza Unią. Sprzyja to produkcji kooperacyjnej, ale oznacza bardzo silne związanie z rynkiem UE, a więc rynkiem mało dynamicznym, i dużą podatność naszej gospodarki na zmiany koniunktury zachodzące w krajach Unii, zwłaszcza w Niemczech. Wiąże się to tym samym z niewykorzystaniem wielkiej szansy, jaką stwarzają rynki takich krajów, jak: Rosja, Chiny (określane skrótem BRIC). W tych krajach popyt na import rośnie najbardziej dynamicznie, a w rezultacie charakteryzują się one najbardziej intensywnym wzrostem wymiany z zagranicą i największymi perspektywami na przyszłość. W przemyśle przetwórczym nie mamy praktycznie wyrobów lub dziedzin, które mogłyby stać się symbolem naszej obecności na tych rynkach.

Szczegółnej dramatycznej wymowy nabiera fakt, że krytyczne oceny braku postępu w zmianach strukturalnych formułowane już w 1995 r., a więc 17 lat temu, są w pełni, jeżeli nie jeszcze bardziej aktualne dzisiaj. Już w 1995 r. Maciej Perczyński pisał: „Analiza przemian w obrotach zagranicznych Polski na tle przeobrażeń zachodzących w produkcji wskazuje na to, że eksport do UE nie odegrał jeszcze znaczącej roli w przebudowie struktury przemysłowej kraju i nie stworzył silnych impulsów do głębszej modernizacji potencjału eksportowego przemysłu. Jak stwierdziliśmy, najwyższy poziom elastyczności eksportowej dotyczył dziedzin raczej tradycyjnych, a eksport był oparty na przewagach komparatywnych dnia dzisiejszego. Utrzymywał on przy życiu wiele dziedzin przemysłu i zmniejszał skalę recesji, nie odegrał natomiast pozytywnej roli w kreacji nowoczesnych dziedzin wytwórczości”¹⁸. Dramat polega więc na tym, że dzisiaj po 17 latach możemy powtórzyć tę ocenę bez większych zmian.

Reasumując, trzeba jeszcze raz podkreślić, że te niekorzystne cechy naszej struktury gospodarczej i przemysłowej oraz wymiany z zagranicą nie powstały w ciągu ostatnich 20 lat, ale ukształtowały się w ciągu minionych co najmniej 150-200 lat. Uczestnictwo Polski w Unii Europejskiej stwarza szansę na zmianę tej sytuacji, pod warunkiem, że będziemy umieli je wykorzystać. Decydującą rolę musi jednak odegrać nasz własny wysiłek koncepcyjny i umiejętności rozwiązywania tych problemów. Trzeba sobie zdawać z tego sprawę. Tym bardziej, że w minionym 20-leciu nie zawsze udało się nam sprostać związanym z tym potrzebom i wyzwaniom. Dlatego zdaniem Polskiego Lobby Przemysłowego stosunek

¹⁸ M. Perczyński „Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej, Elipsa, Warszawa 1997, s. 68.

polityki gospodarczej państwa do przemysłu krajowego wymaga u nas radykalnej reorientacji. Jej założenia i główne kierunki przedstawimy w dalszej części naszego Raportu.

V. Deindustrializacja Polski – prawidłowość czy patologia?

Likwidacja po 1989 r. znacznej części potencjału przemysłowego istniejącego w 1988 r. przyjęto nazywać, zwłaszcza w środkach masowego przekazu „deindustrializacją” Polski. Powołując się na podobne tendencje w niektórych innych krajach, sugeruje się często, że jest to zjawisko normalne.

W istocie rzeczy sprawa nie przedstawia się tak optymistycznie, jakby to wynikało z oficjalnych wypowiedzi. To co nazywamy w Polsce deindustrializacją odbiega w sposób zasadniczy od tej jej formy, która występuje w bogatych krajach zachodu i od prawidłowości tego procesu, określanych przez naukę ekonomii. Decydują o tym co najmniej 3 przyczyny: Pierwszą z nich tworzy fakt, że w Polsce w latach 1989-2009 nie mieliśmy do czynienia ze spadkiem produkcji przemysłowej, ale jej wzrostem. Spadek dotyczył tylko liczby pracujących w przemyśle. Jak wspomniano w poprzednich rozdziałach, w ciągu tych 20 lat wolumen produkcji przemysłowej wzrósł 2,1-krotnie. Spadek jego udziału wystąpił głównie liczony w cenach bieżących. Był zaś wynikiem relatywnego spadku cen towarów przemysłowych w stosunku do cen artykułów rolnych i usług. Dlatego bardziej uzasadnione byłoby więc mówienie o deindustrializacji zasobów pracy w Polsce niż o deindustrializacji w ogóle. Oznacza to zaś, że w związku ze wzrostem wydajności pracy coraz większa część ogólnych zasobów pracy znajduje swoje miejsce pracy poza przemysłem. Uprzemysłowienie mierzy się najczęściej udziałem zatrudnionych w przemyśle w całej liczbie pracujących w gospodarce i ludności kraju. Dlatego ma pełne uzasadnienie stwierdzenie regresu w poziomie uprzemysłowienia kraju.

V.1. Regres w poziomie uprzemysłowienia kraju.

Regres w poziomie uprzemysłowienia kraju, mierzony liczbą pracujących w przemyśle, ilustruje następujące zestawienie:

Tabela nr 10. Liczba pracujących w przemyśle w Polsce

Rok	Liczba pracujących w przemyśle ogółem ^{b)} w tys.	Wskaźnik
-----	--	----------

		1937=100	w % ludności kraju
1937 ^{a)}	859	100	2,5
1946	1071	125	4,5
1950	2109	246	8,5
1970	4453	518	13,7
1980	5245	611	14,7
1989	4894	570	12,9
2003	2902	338	7,6
2008	3126	364	8,2
2009	2953	344	7,7
2010	2914	339	7,6

a) bez przedsiębiorstw najmniejszych – mikro do 9 zatrudnionych, b) przeciętna w roku,

Źródło: Rocznik Statystyczny 1992, wyd. GUS, Warszawa 1992, s. XXXII-XXXXII i

„Rocznik Statystyczny 2011”, jak wyżej, s. 53

W stosunku do poziomu u progu procesu transformacji w 1989 r. zatrudnienie w przemyśle w Polsce zmniejszyło się w ciągu 20 lat o 40%.

Drugim argumentem, który pozwala kwestionować zasadność porównywania utraty potencjału przemysłowego w Polsce z normalnym zjawiskiem deindustrializacji jest zupełnie inny moment, w jakim ona nastąpiła niż w krajach najwyżej rozwiniętych. Proces ten występuje z reguły w krajach najwyżej rozwiniętych i znajdujących się na najwyższym poziomie uprzemysłowienia. **Spadek zatrudnienia w przemyśle jest w nich bowiem wynikiem spadku popytu na niektóre wyroby przemysłowe bądź przesuwania się go na usługi.** W Polsce natomiast w ciągu 20 lat transformacji popyt na wyroby przemysłowe **wzrósł prawie dwukrotnie.** Istota zmiany jaka dokonała się w tym okresie w Polsce polega więc na czymś zupełnie innym. Otóż zwiększony popyt na wyroby przemysłowe został w decydującym stopniu zaspokojony importem wyrobów wytworzonych zagranicą. Następstwem tego był skokowy wzrost udziału importu na własnym rynku wewnętrznym. Osiągnął on jeden z najwyższych wskaźników poziomu penetracji importowej w UE, a mianowicie w 2006 r. wynosił prawie 54% całej sprzedaży na rynku wewnętrznym w Polsce, czyli ponad połowa wyrobów przemysłowych na tym rynku pochodziła z zagranicy. Najważniejszą tego konsekwencją był wzrost bezrobocia u nas, a spadek jego w tych krajach, które wytwarzały towary dla polskiego rynku. Np. Niemcy wyraźnie przyznają, że radykalny spadek bezrobocia u nich był wynikiem uzyskania dużej nadwyżki eksportu nad importem w obrotach z krajami Europy Wschodniej, w tym przede wszystkim z Polską.

Zmniejszenie potencjału pracy zaangażowanego w przemyśle nastąpiło u nas w okresie, gdy gospodarka nasza była jeszcze daleka od „dojrzałej” fazy jej rozwoju. Wręcz przeciwnie - nastąpiła w okresie znacznie niższego poziomu uprzemysłowienia niż w krajach zachodnich. A co jeszcze ważniejsze - nastąpiła w okresie istnienia znacznych nadwyżek potencjału pracy w rolnictwie.

Czy deindustrializację w Polsce można uznać za zjawisko normalne? Aby odpowiedzieć na to pytanie trzeba przypomnieć definicję deindustrializacji z teorii ekonomii. Brytyjski słownik Collinsa rozróżnia dwa rodzaje deindustrializacji, o których pisze: „Zmiany w udziałach poszczególnych sektorów (przemysłów – dop. autorów) mogą być po prostu wyrazem zmian w strukturze popytu na dobra i usługi, zachodzących w ciągu pewnego okresu. A jako takie mogą być oceniane jako proces „naturalny”, związany z dojrzałą fazą rozwoju gospodarki. Z drugiej strony deindustrializacja, która bierze się z nieprawidłowości po stronie podażowej (wysokie koszty, przewartościowany kurs wymiany waluty, brak inwestycji i innowacji), co stawia kraj w niekorzystnej pozycji w handlu międzynarodowym, jest już sprawą bardziej poważną. W tym przypadku deindustrializacja często przynosi ze sobą spadek w produkcie narodowym, zwiększenie bezrobocia i trudności bilansu płatniczego”¹⁹

W świetle tego podziału na dwa typy deindustrializacji, a więc popytową i podażową, nasza industrializacja kwalifikuje się zdecydowanie do tej drugiej kategorii, a na pewno nie była tą pierwszą, którą można uznać za „naturalną” czy normalną. **Naszą deindustrializację należy zaliczyć do drugiej patologicznej jej formy. Wywołała też wymienione wyżej ujemne objawy i następstwa (bezrobocie, zadłużenie za granicą itp.)**

Trzecim argumentem przeciwko uznaniu naszej deindustrializacji za zjawisko normalne jest moment, w którym się ona dokonuje z punktu widzenia przemieszczeń ludności pomiędzy miastem a wsią.

W krajach wysoko rozwiniętych deindustrializacja następowała z reguły dopiero wtedy, gdy zostały już wyprowadzone nadwyżki potencjału pracy z rolnictwa. A więc deagraryzacja, czyli zmniejszanie zatrudnienia w rolnictwie, poprzedzało w czasie proces deindustrializacji. W Polsce kolejność tych procesów była wręcz odwrotna. Deindustrializacja w dużym stopniu wyprzedziła bardziej zaawansowaną deagraryzację. **Stanowi to wyraźną specyfikę naszego procesu deindustrializacji i nie ma precedensu we współczesnej Europie. Jej istotę wyraża fakt likwidacji prawie połowy miejsc pracy w przemyśle**

¹⁹Collins Dictionary: Economics, Glasgow 2000, s. 112.

przed wyprowadzeniem nadwyżek potencjału pracy w rolnictwie do przemysłu, gdzie wydajność pracy była u nas trzykrotnie wyższa. Spowodowało to nawet procesy powrotu części potencjału pracy z przemysłu z powrotem do rolnictwa w postaci odpływu „robotniko-chłopów”, łączących pracę w przemyśle z zamieszkaniami na wsi i prowadzeniem własnego gospodarstwa, co w Polsce występowało na najwyższą skalę i stanowiło specyfikę polskiego uprzemysłowienia. **Udział pracujących w przemyśle w całej ludności kraju był w roku 2009 nawet niższy niż w roku 1950 u progu intensywnego uprzemysłowienia, osiągniętego w 40-leciu 1949-1959.**

Dlatego i w tym świetle nie można uznać naszej deindustrializacji za proces „naturalny”, o którym była mowa w omawianej wyżej definicji.

V. 2. Wyjątkowo duża skala spadku zatrudnienia w przemyśle.

Spadek zatrudnienia w przemyśle wystąpił u nas w wyjątkowo dużej skali, znacznie większej niż to miało miejsce w większości krajów Europy, nawet w tych, które znajdują się na znacznie wyższym niż nasz poziomie uprzemysłowienia (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii).

W ujęciu zbiorczym ilustruje to następujące zestawienie:

Tabela nr 11. Spadek zatrudnienia w przemyśle w Polsce w porównaniu z UE

Wyszczególnienie	1989 r.	2009 r.	2009 do 1989 w %
Liczba pracujących (zawodowo czynnych) w przemyśle w mln			
Unia Europejska (15 krajów)	39,9	33,8	84,7
Polska	4,9	3,0	60,3
W % zatrudnienia w 15 krajach UE	12,3	8,9	-3,4
Zatrudnienie w przemyśle na 1000 ludności kraju			
- Unia Europejska	104	92	88,5
- Polska	125	78	63,2
Zatrudnienie w przemyśle w % ogólnego zatrudnienia			
- Unia Europejska	24,6	17,6	-7,0
- Polska	25,8	14,6	-11,2

Źródło: Szacunek własny Andrzeja Karpińskiego w oparciu o dane Rocznika Statystycznego 1992, s. 483 oraz Rocznika Statystycznego 2010, s. 856.

Zmniejszeniu zatrudnienia w przemyśle towarzyszył szereg dysproporcji, które mogą niepokoić. Za najważniejsze wśród nich należy uznać:

a) w 15 tradycyjnych najwyżej uprzemysłowionych krajach Unii zatrudnienie w przemyśle w ciągu ostatnich 20 lat zmniejszyło się łącznie o nieco ponad 6 mln osób. W Polsce w tym samym okresie spadek tego zatrudnienia wyniósł 1,9 mln osób, a w stosunku do jego szczytowego poziomu z 1980 r. aż 2,2 mln. **Utrata miejsc pracy w jednym kraju, czyli w Polsce, wynosiła prawie 40% łącznej liczby straconych miejsc pracy w przemyśle w tych 15 krajach i to najwyżej uprzemysłowionych,**

b) spadek zatrudnienia w przemyśle w ciągu ostatnich 20 lat wyniósł w 15 krajach UE – 15%, a u nas w tym samym okresie prawie 40%, czyli niemal 3 razy więcej. Udział przemysłu w zatrudnieniu ogółem w gospodarce zmniejszył się z 25,8% w 1989 r., czyli z poziomu wyższego niż średni w UE do 14,6% całości zatrudnienia w roku 2009 wobec 17,6% w Unii, czyli do niższego od średniego jej poziomu, co nie ma już żadnego obiektywnego, ekonomicznego uzasadnienia,

c) stosunek zatrudnienia w przemyśle w Polsce do odpowiedniego zatrudnienia w 15 tradycyjnych krajach UE zmniejszył się z 12,3% do 8,9%.

Podkreślić należy przy tym, że w szeregu krajów nie zanotowano w ogóle spadku zatrudnienia w przemyśle w tym okresie. Te kraje, które osiągnęły w minionym 20-leciu najbardziej spektakularne sukcesy i najwyższe tempo swego rozwoju zwiększyły nawet swój poziom zatrudnienia w przemyśle. Na przykład w roku 2008 na 15 krajów UE w 6 z nich zatrudnienie w przemyśle wzrosło w stosunku do jego poziomu z 1989 r., a nie spadło. Dotyczyło to Niemiec, Szwecji, Finlandii, Hiszpanii i Grecji. Również inne kraje Europy Środkowej i Wschodniej, które wkroczyły na drogę transformacji systemowej nie zanotowały tak głębokiego spadku zatrudnienia w przemyśle jak w Polsce. W Słowacji, a przejściowo i na Węgrzech zatrudnienie w przemyśle nawet wzrosło.

Tylko dwa kraje wykazały większy spadek zatrudnienia niż w Polsce, co ilustrują następujące dane:

Tabela nr 12. Spadek zatrudnienia w przemyśle w Polsce na tle Wielkiej Brytanii i terytorium byłej NRD

W mln osób	1980 r.	2009
------------	---------	------

		r.
Wielka Brytania	6	2,5
b. NRD	3,8	1,3
Polska	5,2	2,9

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

W Wielkiej Brytanii spadek ten jest dziś przedmiotem ostrej krytyki, a odpowiedzialnością za to obciąża się Margaret Thatcher, a NRD nie jest jak wspomniano już wyżej samodzielny tworem państwowym. Tak głęboki spadek był więc specyfiką polską. Zbliżony co do skali był on tylko w Bułgarii.

Likwidacja części potencjału przemysłowego była więc nie wynikiem jakichś czynników naturalnych i obiektywnych, a popełnionych błędów w polityce gospodarczej w stosunku do przemysłu. Brak ochrony własnego przemysłu krajowego był wynikiem przyjętej doktryny, która nie sprawdziła się w większości krajów opóźnionych w tych procesach rozwoju przemysłowego na świecie. Był także wynikiem przegranej walki konkurencyjnej, a nie wzrostu wydajności pracy, która w Polsce znacznie zwiększyła się w tym okresie. Nie zapewniano bowiem nawet minimalnego okresu czasu na dostosowanie do funkcjonowania w warunkach otwartego rynku. Upadły więc także nawet bardziej nowoczesne przemysły o kluczowym znaczeniu dla przyszłości kraju.

W rezultacie spadek zatrudnienia w przemyśle był więc u nas nie tylko następstwem likwidacji rzeczywiście niekonkurencyjnej produkcji, która nie mogła sprostać wymaganiom konkurencji na otwartym rynku, ale przede wszystkim świadomego nadmiernego fiskalizmu.

Dlatego raczej można mówić o katastrofie przemysłowej w Polsce ostatniego 20-lecia niż o deindustrializacji. Co do skali nie ma odpowiednika we współczesnej Europie. Termin deindustrializacja sugeruje bowiem normalny przebieg tego zjawiska i przesłania istotę tych zmian. Istotą tego co się rzeczywiście stało w przemyśle w Polsce lepiej oddaje wypowiedź jednej z ekonomistek włoskich, która połowę lat 80 minionego stulecia stwierdziła, że „jeżeli ktoś jest mniej konkurencyjny i daje się zgnieść zagranicznym rywalom, wówczas kraj ogołocony zostaje z aparatu wytwórczego. Ostatecznym tego następstwem jest rozległa deindustrializacja”²⁰

Reasumując można stwierdzić, że deindustrializacja Polski była jedną z najgłębszych w powojennej Europie i przez całe 10-lecie będzie przedmiotem studiów naukowych jak mogło do niej dojść. Deindustrializacja Polski była przedwczesna i

²⁰ M. Orłowska, Manewr gospodarczy po włosku, „Polityka”, 1984, nr 10, s. 12.

ekonomicznie nieuzasadniona. Wskazuje na to pośrednio również fakt, że ujemne saldo obrotów wyrobami przemysłowymi w handlu zagranicznym w 2006 r. było u nas 3-krotnie wyższe relatywnie w stosunku do eksportu niż średnio w krajach UE. Są więc wszelkie podstawy aby stwierdzić, że jeśli uznać przypadek Polski za fakt deindustrializacji to była to jedna z najgłębszych deindustrializacji po II wojnie światowej w Europie.

VI. Orientacja proeksportowa, podział efektów: kraj - zagranica

Okres transformacji w przemyśle w Polsce przyniósł znaczny wzrost orientacji proeksportowej w stosunku do poprzedniego systemu. Na cele eksportu przeznaczono w 2006 r. około 51% całej produkcji przemysłowej, podczas gdy w 1989 r. tylko 18%. Jest to poważnym osiągnięciem i stanowi następstwo otwarcia gospodarki przemysłu na świat.

Nie może to jednak przesłaniać dwóch podstawowych faktów. Orientacja proeksportowa w Polsce jest wciąż jeszcze słabsza niż w krajach UE, co przy znacznie wyższej orientacji na import powoduje wysokie ujemne saldo obrotów z zagranicą dobrami przemysłowymi. Środki akumulowane na eksporcie są wciąż jeszcze daleko niewystarczające w stosunku do potrzeb walutowych kraju. Pokrycie importu dóbr przemysłowych własnym eksportem tych dóbr kształtuje się w Polsce niekorzystnie i jest znacznie niższe niż w rozwiniętych krajach UE.

Badania w bardziej szczegółowej dezagregacji, jakie są potrzebne w analizach przemysłowych, realizowane są okresowo co kilka lat. Ostatnie badanie, którym możemy dysponować, w tak szczegółowym ujęciu jakie jest potrzebne do niniejszego raportu, obejmuje rok 2006. Wynikają z nich tak interesujące wnioski, że to opóźnienie w czasie nie pomniejsza ich znaczenia. Tym bardziej, że zmiany te nie ulegają częstym zmianom.

Według takiego ostatniego tak szczegółowego badania w roku 2006 nasz eksport wyrobów przemysłowych pokrywał 90,4% importu dóbr przemysłowych. Relacja eksportu do importu w analizach zachodnich określana symbolem „X/M”, kształtuje się u nas niekorzystnie. W tym samym roku eksport przemysłowy 15 „starych krajów” UE pokrywał import w 97,4%. Różnica na „X/M” była więc niemal 4-krotna. Jeszcze bardziej niekorzystne są wyniki w bardziej szczegółowym ujęciu. Uzależnienie od importu (czyli nadwyżka importu nad eksportem dóbr przemysłowych) występuje u nas w znacznie szerszym zakresie i powszechniej niż w UE.

W układzie branżowym w podziale na 29 przemysłów przedstawia się ono następująco:

Tabela nr 13. Uzależnienie od importu w Polsce w układzie branżowym

Tabela	Nazwa przemysłu	Obroty w 2006 r. w mln. zł.		
Symbol PKD 2004		eksport	import	saldo
	Obrót zagraniczny dobrami przemysłowymi ogółem	338921	375104	- 36134
10	górnictwo węglowe	4019	1094	+ 2926
11	kopalnictwo ropy i gazu	360	26085	- 25725
13	kopalnictwo rud metali	408	2486	- 2078
14	kopalnictwo surowców nieenergetycznych	361	1288	- 927
15	spożywczy	27192	17449	+ 9743
16	tytoniowy	1375	338	+ 1039
17	włókienniczy	6238	12754	- 6516
18	odzieżowy	8484	4235	+ 2249
19	skórzany	2084	4013	- 1929
20	drzewny	9049	3531	+ 5518
21	celulozowo - papierniczy	8179	10263	- 2089
22	wydawniczy i poligraficzny	1883	1094	+ 789
23	przetwórstwa paliw	8643	12496	- 3863
24	chemiczny	22094	49626	- 27532
25	gumowy i tworzyw	16783	17654	- 871
26	mineralny	8420	5834	+ 2586
27	hutniczy	27332	31085	- 3753
28	metalowy	19626	16251	+ 3375
29	budowy maszyn	29490	42209	- 12719
30	informatyczny	1116	9356	- 8211
31	elektrotechniczny	21065	16295	+ 4767
32	elektroniczny	16328	25245	- 8917
33	precyzyjny	3063	7347	- 4284
34	samochodowy	58705	41186	+ 17519
35	pozostałych środków transportu	13024	7621	+ 5363
36	meblarski i pozostały	21778	6319	+ 15459
37	przetwarzania odpadów	696	144	+ 552
40	energetyka	2249	525	+ 1724
41	gospodarki wodą	-	-	-
	wyroby wysokiej techniki	16139	48380	32243

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Jeszcze bardziej może niepokoić, że w miarę schodzenia na niższy poziom agregacji, zależność od importu jeszcze bardziej wzrasta. Jeżeli za podstawę analizy przyjąć 174 pozycje zamiast 29, to w 85 przypadkach na 174 występuje ujemne saldo obrotów, dla nas niekorzystne. Jest to odsetek znacznie większy niż średnio w UE.

Dla porównania badania na tej samej grupie, w tym samym roku dla 15 „starych” krajów UE, wykazywało ujemne saldo w 66 przypadkach, czyli 38% wobec 49% u nas. Jeżeli zaś uwzględnić, iż im kraj większy obszarowo i pod względem skali rynku, tym udział dziedzin uzależnionych od importu zmniejsza się, to w krajach o zbliżonym potencjale do Polski, ujemne saldo wykazywało 30-40 branż, czyli 2 razy mniej niż u nas. Jest to sytuacja niepokojąca. Prowadzi bowiem w prostej drodze do wysokiego ujemnego salda w obrotach zagranicą. Pozwala to postawić tezę, że w Polsce występuje wyjątkowo silne uzależnienie od importu, znacznie większe niż w większości krajów. Prowadzić to musi z kolei do wzrostu zadłużenia. Likwidacja zaś deficytu systemu finansów publicznych jest tylko częścią problemu. Również sytuacja w obrotach z zagranicą dobrami przemysłowymi w istotny sposób wpływa też na różnicę pomiędzy Produktem Krajowym Brutto a Produktem Narodowym Brutto.

Sytuację w tym zakresie dla lat 2001-2010 ilustrują następujące dane:

Tabela nr 14. Różnica między PKB a PNB w okresie 2001-2010

	2000	2010	2010 (2000=100)
PKB	744	1415	190
PNB	742	1368	184
Różnica w mld w %	- 2,7	- 47,6	17,6 razy
	0,4	3,4	x

Źródło: Opracowanie własne Andrzeja Karpińskiego

Różnica pomiędzy PKB a PNB wskazuje na to jaka część produktu wytworzonego w kraju jest transferowana zagranicę. U nas ta różnica nie jest wielka. W 2010 r. sięgała tylko 3%. W krańcowym przypadku w Europie, który występuje w Irlandii różnica ta sięga 20%. Jednakże wykazuje wzrastający trend w ciągu minionej dekady. Dlatego może to zrodzić problemy w przyszłości.

W tej sytuacji nie można mieć żadnych złudzeń, że możemy zmniejszyć radykalnie nasze zadłużenie za granicą bez zmniejszenia obecnie wyraźnie nadmiernego salda ujemnego obrotów dobrami przemysłowymi z zagranicą. Konieczne jest więc radykalne zmniejszenie ujemnego salda obrotów zagranicznych dobrami przemysłowymi aby wyjść w sposób trwały z nadmiernego zadłużenia zagranicą.

Dodatkowym argumentem, który za tym przemawia jest stwierdzony w literaturze fakt, że ujemne salda w obrotach usługami z zagranicą, występuje w tych krajach, które mają

nadwyżki w obrotach towarowych z zagranicą. Stąd poprawa salda obrotów towarowych otwiera nam możliwości wzrostu ujemnego salda w obrotach usługami, które ma często ważne znaczenie dla modernizacji kraju i jego konkurencyjności. Stwarza też możliwość sprowadzenia zadłużenia za granicą do poziomu nie zagrażającemu równowadze ekonomicznej kraju w dłuższym okresie.

VII. Niezdolność wygenerowania strategii przemysłowej dla Polski.

Jeden z najważniejszych przyczyn niepowodzeń i nieprawidłowości jakie powstały w procesie transformacji przemysłu w Polsce była i jest niezdolność do wykorzystania koncepcji i programu strategii przemysłowej dla Polski, odpowiadającej jej interesom narodowym i uwzględniającej specyfikę warunków i szans występujących w Polsce.

Brak takiej strategii zaważył tak ujemnie na sytuacji w przemyśle w Polsce w minionym 20-leciu dlatego, że:

- uniemożliwiła koncentrację środków rozwojowych na najważniejszych rozwojowych celach narodowych
- podważył wzajemną koordynację działań poszczególnych sektorów przemysłowych; tylko jednym z tego przykładów może być przekształcenie się Polski w jednego z największych eksporterów złomu w Europie, przy braku złomu na potrzeby własnych hut, to samo dotyczy energetyki itp.
- spowodowała niezdolność określenia priorytetów sektorowych, a bez tego nie można było określić obszarów preferencji, następstwem czego było rozpraszanie środków na zbyt wielką liczbę celów,
- uniemożliwił opracowanie strategii wobec kapitału zagranicznego napływającego do przemysłu w Polsce „host country stegy”, a w rezultacie nawet tylko podjęcie próby sterowania napływem inwestycji zagranicznej do przemysłu w naszym kraju (w przeciwieństwie np. do Irlandii, Finlandii czy Izraela).
- Zdecydowały o tym dwie główne przyczyny:
 1. Przyjęcie za podstawę polityki gospodarczej państwa dominującej wówczas w światowej ekonomii („main stream economics”/ doktryny neoliberalizmu, zasadniczo wrogiej działaniu państwa w gospodarce w ogóle, a w programowaniu przemysłowym w szczególności. Wyrazem tego była wspomniana wyżej wypowiedź ministra T. Syryjczyka na progu 20-lecia. Zgodnie z tą doktryną rozbito na szczeblu centralnym

funkcje państwowe w programowaniu przemysłu jako całości. Na to miejsce powstała pustka, którą do dziś nie umiano wypełnić. Usiłowano to zastąpić strategiami sektorowymi, które zawiodły całkowicie, a jedynie wzmogły partykularyzmy branżowe.

Nie wykształciły się należycie instytucje samorządu branżowego takie jak izby przemysłowe czy stowarzyszenia przemysłowe („industrial associations”), które są u nas oparte na zasadzie dobrowolności przystępowania do nich w przeciwieństwie do wielu innych krajów, jak np. w USA. W każdym razie na tym szczeblu nie wykształciły się jakiegokolwiek funkcje programowania przemysłu, stanowiące powszechną praktykę na zachodzie. W Polsce rozbito całą reprezentację przemysłową na szczeblu wyższym, nie tworząc nic na to miejsce.

W przeciwieństwie do wielu krajów w Polsce nie umiano wykorzystać też organizacji pozarządowych (NGO), których liczba oficjalnie zarejestrowanych przekracza już na świecie 50 tysięcy, do współdziałania w programowaniu. A odgrywają one kluczową rolę, zwłaszcza w programowaniu rozwoju najbardziej nowoczesnych przemysłów wysokiej techniki i technologii przełomu.

Wobec braku strategii przemysłowej, dostosowanej do specyficznych warunków krajowych i odpowiadającej naszym interesom narodowym, polityka rządu skoncentrowała się wyłącznie na realizacji zaleceń organizacji ponadpaństwowych i międzynarodowych, które opierają się na wzorcach uniwersalnych. Zgodnie z tym przez 20 lat realizowaliśmy tylko i niemal wyłącznie zalecenia Komisji Europejskiej, Banku Światowego, Międzynarodowego Funduszu Walutowego, konsensusu waszyngtońskiego itp. W oparciu wyłącznie o uniwersalne wzorce nie można jednak optymalnie rozwijać własnego przemysłu. Skuteczna i zapewniająca sukces strategia przemysłowa zależy bowiem głównie od zdyskontowania specyfiki warunków danego kraju, a nie tylko od wzorców uniwersalnych, które nie zawsze pasują do warunków miejscowych.

Rząd Kazimierza Marcinkiewicza zlikwidował Rządowe Centrum Studiów Strategicznych, które potencjalnie mogło podjąć takie zadanie. Nie spełnia tej funkcji Ministerstwo Gospodarki ze względu na zupełne jego opanowanie przez doktrynę neoliberalną, całkowicie przeciwną jakiegokolwiek formie programowania przemysłowego długookresowego, nawet w formie powszechnie przyjętej i realizowanej w USA jak Plan of Action Programmes, stanowiącej dziś najbardziej nowoczesną formę planowania strategicznego.

W rezultacie obecnie więc w Polsce nie ma organu ani instytucji, a także sił społecznych zdolnych do wykreowania kompleksowego programu rozwoju przemysłu. Jest to podstawowa słabość obecnej sytuacji przemysłu w naszym kraju. Bez utworzenia takiego Centrum trudno liczyć na długofalowe sukcesy w przemyśle. Polskie Lobby Przemysłowe uważa zadanie wykreowania takich sił społecznych oraz stworzenie instytucji i takiego ośrodka za najpilniejsze wyzwanie oraz warunek sukcesu.

VIII. Wnioski z doświadczeń podjętego w 1989 roku procesu transformacji polskiego przemysłu.

Przedstawione w poprzednich częściach niniejszego Raportu losy zakładów przemysłowych zbudowanych w Polsce po II wojnie światowej potwierdzają, że transformacja ustrojowa podjęta w Polsce po 1989 roku stała się w odniesieniu do państwowych przedsiębiorstw przemysłowych procesem demontażu potencjału przemysłu polskiego z wszystkimi wynikającymi stąd konsekwencjami dla gospodarki

Opis strat oraz regresu w gospodarce polskiej w konsekwencji tego demontażu przedstawiono w następujących punktach:

VIII.1. Zadłużenie zagraniczne Polski wzrosło z 48,5 mld USD w 1990 do 69,5 mld USD w 2000 r. oraz do 312,2 mld USD w 2010 r. Decyduje o nim strukturalny już deficyt w obrotach towarowych Polski z zagranicą, utrzymujący się corocznie już od 1991 r.; w 2010 r. wyniósł on 55,1 mld zł. Jego konsekwencją i wyrazem jest też i nadmierna penetracja importu, (czyli udziału towarów importowanych do oferowanych na rynku polskim); wskaźnik jej wyniósł w 2001 r. 37%. Dla porównania, wskaźnik penetracji importu kształtował się w tym czasie w Unii Europejskiej na poziomie 17%, a w Polsce w 1989 r. 16,9%.

VIII.2. Liczba pracujących w Polsce zmniejszyła się w okresie lat 1989 – 2010 o około 2,6 mln osób, z czego o około 2 mln osób zmniejszyło się zatrudnienie w przemyśle przetwórczym. W konsekwencji udział pracujących w liczbie ludności w wieku produkcyjnym zmniejszył się z 60,3% w 1989 r. do 50,6% w 2010 r. Liczba bezrobotnych wzrosła w tym okresie o około 1 mln osób. Równocześnie w poszukiwaniu pracy wyemigrowało około 1,5 mln osób, z czego na pobyt stały około 500 tys. osób.

VIII.3. Nastąpiła dezintegracja organizacyjna oraz rozproszenie potencjału produkcyjnego przemysłu polskiego. W 1985 r., w ramach reformy mającej urynkwować produkcję przemysłu ustanowiono „zasadę 3 S” w organizacji przemysłu; czyli samorządności, samodzielności oraz samofinansowania przedsiębiorstw. W imię tej zasady zlikwidowane zostały w 1985r.

zjednoczenia oraz centralne zarządy, reprezentujące wówczas w gospodarce planowej pośredni szczebel zarządzania. Zadaniem tych jednostek organizacyjnych było ustalanie strategii rozwoju branży, podejmowanie inwestycji ogólnobranżowych, pobudzanie powiązań kooperacyjnych, koordynowanie rozwojowych programów inwestycyjnych, koordynacja oraz podejmowanie wspólnie potrzebnych badań i wdrożeń, a także i marketing rynkowy. Funkcje takie w gospodarce rynkowej pełnią korporacje, federacje przedsiębiorstw, holdingi i koncerny. Jednak likwidując w gospodarce wymienione jednostki pośredniego zarządzania planowej, nie powołano równocześnie w ich miejsce korporacji, federacji, holdingów czy też koncernów będących jednostkami pośrednimi zarządzania w gospodarce rynkowej. Wynikła z tej przyczyny luka organizacyjna wywołała dezorganizację w produkcji przemysłu polskiego, załamanie się w nim więzi kooperacyjnych, bankructwa szeregu przedsiębiorstw oraz w wyniku prywatyzacji przedsiębiorstw wiodących w branży, - upadek całych branż przemysłu.

VIII.4. Utrwaliła się dominacja kapitału zagranicznego w gospodarce polskiej, co stało się w wyniku prywatyzacyjnej wyprzedaży przedsiębiorstw państwowych po cenach krańcowo niskich w porównaniu z ich wartością księgową. Do dominacji tej przyczynił się również znikomy w tym czasie udział w krajowym rynku kapitałowym właścicieli kapitału polskiego.

VIII.5. Przemysł krajowy niezdolny jest obecnie do uzyskania z eksportu takiego zasobu walut, który jest potrzebny dla:

- sfinansowania kosztów importu i spłaty narastającego zadłużenia zagranicznego kraju,
- obniżenia kosztów obsługi zadłużenia budżetu państwa,
- finansowania nadwyżki transferu za granicę dochodów od własności zagranicznej w Polsce, nad transferami dochodów od własności polskiej zagranicą do kraju.

Ma to wpływ na narastające zadłużenie oraz deficyty w budżecie państwa. Państwowy dług publiczny wzrósł w 2011 r. do 823 mld zł. W 2010 r. wydatki na obsługę i spłatę zadłużenia krajowego i zagranicznego wyniosły 34,1 mld zł (tj. 11,6% wydatków budżetu państwa), a deficyt w budżecie państwa wyniósł 44,6 mld zł. Deficyt ten jest również wynikiem spadku w 2010 r. do 2% udziału dywidend i zysków od przedsiębiorstw państwowych, w dochodach budżetu państwa z przyczyny ich prywatyzacji. Wpływa na ten spadek dochodów z tytułu dywidend i zysków również i likwidacji wieku przedsiębiorstw przemysłowych i spadek zatrudnienia w przemyśle po roku 1989 – co przedstawiono w pkt II niniejszego raportu. Skalę zadłużających gospodarke transferów z tytułu dochodów od własności zagranicznej w Polsce, przedstawia się w pkt. 4.1.6.

VIII.6. Od szeregu już lat Produkt Narodowy Brutto (PNB) jest w Polsce mniejszy niż Produkt Krajowy Brutto (PKB).

Różnica pomiędzy PNB, a PKB czyli ujemne saldo w tworzeniu dochodu narodowego Polski, coraz bardziej się powiększa. W 2010r. ujemne saldo w tworzeniu dochodu narodowego wyniosło 47 mld zł, czyli PNB był w 2010r. mniejszy o 3,3% od PKB; natomiast w 2000r. ujemne saldo w tworzeniu dochodu narodowego było znacznie mniejsze i wyniosło 2,7 mld zł. To powiększające się ujemne saldo w tworzeniu PNB jest konsekwencją prywatyzacji gospodarki polskiej oraz przejęcia-szczególnie w przemyśle, handlu i bankowości-dominującej części kapitału podstawowego przedsiębiorstw przez kapitał zagraniczny. Stąd transfery dochodów z tytułu własności zagranicznej w Polsce są przekazywane w coraz większej skali zagranicę, co dokumentuje przedstawione uprzednio powiększanie się ujemnego salda w tworzeniu PNB.

W 1989r. proces transformacji przemysłu oraz zaistniałe w jego wyniku likwidacje oraz przekształcenia w profilu produkcji przedsiębiorstw państwowych, doprowadziły też do radykalnego ograniczenia w Polsce produkcji przemysłowej w tworzeniu dochodu narodowego; zmalał on z 50,2% w 1989r. do 21,6% w 2010r. Udział produkcji przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego zmalał więc pomimo, że w Polsce występuje nadmierna, zadłużająca gospodarkę penetracja importu, występują ujemne salda w obrotach towarowych z zagranicą, przemysł Polski jest ciągle w niedorozwoju, a miejsca pracy w gospodarce polskiej są w niedoborze. Niedorozwój przemysłu polskiego dokumentują dane zestawione w poprzednim rozdziale. Ukazują one zbyt niski udział przemysłu przetwórczego w tworzeniu PKB w Polsce, w konfrontacji z innymi państwami świata.

Przedstawione uprzednio współzależności pomiędzy regresem w przemyśle a regresem w gospodarce narodowej można podsumować sformułowaniem użytym w raporcie prezydenta Stanów Zjednoczonych A.P. przedłożonym w 1974r. kongresowi amerykańskiemu o nazwie "W sprawie narodowego wzrostu i rozwoju". Jest ono następującej treści "Każda sprawa jest powiązana z inną, a każde działanie ma wiele konsekwencji". Sformułowanie to dobrze tłumaczy, dlaczego transformacja przemysłu po 1988r. tak wyniszczająco upłynęła na stan gospodarki polskiej.

Na potrzebę pragmatyzmu w podejmowaniu decyzji gospodarczych wskazuje z kolei raport Prezydenckiej Komisji USA do Spraw Konkurencyjności Przemysłu. Warto go przytoczyć. Stwierdza się w nim: „Gdy niedostatek własnych oszczędności przedsiębiorstw ludności jest chroniczny, wówczas kraj zaczyna być dłużnikiem netto. Kraj staje się wówczas wrażliwy na wpływy na gospodarkę narodową wywierane z zewnątrz, odpowiednio do

preferencji kredytodawców oraz zagranicznych właścicieli własności.”²¹ Stwierdzenie to potwierdza zasadność i potrzebę większego oparcia rozwoju przemysłu krajowego o własność krajową.

Najważniejszym, wręcz strategicznym wnioskiem z procesów transformacji przemysłu w naszym kraju może być stwierdzenie, że koszt tej zmiany ustrojowej w postaci likwidacji zakładów i konsekwencji tego dla stanu bezrobocia wcale nie musiał być tak wielki, gdyby nie popełniono zasadniczych błędów.

Przed wszystkim nie wykorzystano możliwości rewitalizacji i przestawienia na inną produkcję, a także możliwości przekształcenia - zamiast marnotrawnej likwidacji - wielu przedsiębiorstw przemysłu ciężkiego poprzez ich modernizację z wykorzystaniem wysokich technik i technologii. Dlatego regres przemysłowy Polski w 20-leciu jest bliższy katastrofie przemysłowej niż normalnemu procesowi deindustrializacji, obserwowanemu po osiągnięciu najwyższego poziomu rozwoju przemysłu, od którego jesteśmy w Polsce jeszcze bardzo daleko. Skala tej likwidacji przeszła uzasadnione granice i odbiegała od wyników w innych krajach, znajdujących się w procesie transformacji, z wyjątkiem byłej NRD, gdzie likwidacja ta miała jeszcze bardziej ujemne następstwa niż u nas (ucieczka 2 mln ludzi na zachód Niemiec z terenów byłej NRD).

Doświadczenia Polski w tym zakresie mogą być więc poważnym ostrzeżeniem dla innych krajów. Można bowiem stwierdzić z całym przekonaniem, że możliwe było ochronienie znacznej części przemysłu zlikwidowanego po 1989 r. gdyby spełniono co najmniej **6 zasadniczych warunków**:

- gdyby opracowano strategię przemysłową na okres przejścia, a tym samym określono, jakie elementy trzeba najbardziej chronić, w pierwszej kolejności trzeba było utrzymać ochronę dla przemysłów wysokiej techniki. Pozwoliłoby to nie dopuścić do tego, że największe straty poniósł przemysł krajowy w dziedzinie tych przemysłów o kluczowym znaczeniu dla przyszłości. Doświadczenie nasze wskazuje, że z tego punktu widzenia kluczowe znaczenie ma ochrona własnego zaplecza i bazy badawczo-rozwojowej w przemyśle, co w naszym przypadku zupełnie zaniedbano w przeciwieństwie np. do Chin, Irlandii czy Izraela.

- gdyby utworzono wyspecjalizowany bank lub instytucję finansową, opartą głównie na dochodach państwa z prywatyzacji dla sfinansowania restrukturyzacji przedsiębiorstw

²¹ Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, 1984.

zagrożonych upadkiem, a mających szansę na przeżycie i dostosowanie się do potrzeb przyszłości.

- gdyby od początku nie prowadzono polityki wspierania importerów kosztem producentów krajowych oraz konsekwentnie realizowano politykę wspierania popytu krajowego („fostering of domestic demand”) zalecaną przez teorię, co wymagało jednak innej polityki dochodowej. A to wymagało prowadzenia świadomej i aktywnej polityki państwa, czego zabrakło wobec pogrążania się państwa w kryzysie.

- gdyby rozwinięto system praktykowany w wielu krajów świata wciągania kapitału zagranicznego do rozwiązywania problemów krajowych za cenę określonych korzyści dla tego kapitału („decoy policy”). Wole strefy ekonomiczne bez świadomości celów strategii przemysłowej nie mogły się sprawdzić.

- gdyby zapewniono dłuższy okres czasu na działania dostosowawcze z wykorzystaniem w tym celu formuły „infant industries” oraz wykorzystując pomoc zagraniczną, w pierwszym przypadku unijną, przede wszystkim dla dziedzin promujących procesy modernizujące przemysł i gospodarkę, zamiast dopuszczania do jej rozpraszania na cele może i ważne społecznie, ale nie rokujące z tego punktu widzenia postępu.

- gdyby zastosowano specyficzne mechanizmy ekonomiczne dostosowane do potrzeb takiego etapu, jak np. ochrona powierzchni przemysłowej przed wykorzystaniem na inne cele. Wystarczyłoby wprowadzić za wzorem szeregu krajów na okres np. 10-letni zakaz przekształcania powierzchni przemysłowej w działki pod budownictwo mieszkaniowe, co mogło zmniejszyć rozmiary tej likwidacji co najmniej do 1/3. Podobną rolę mogłoby odegrać wprowadzenie sądowego trybu nadzoru nad upadłościami i zwolnieniami grupowymi, jak to ma miejsce we Francji.

Część B.

Nowe trendy w światowej sytuacji przemysłowej.

I. Nowe tendencje w przemyśle światowym.

Polskie Lobby Przemysłowe uważa, że największy wpływ na dalszy rozwój sytuacji w przemyśle światowym może wywrzeć 9 nowych tendencji i procesów. Ze względu na ich zasięg światowy, można je uznać za megatrendy współczesnej nam doby. Z tego względu wymagają one szczególnej uwagi i działań dostosowawczych.

I.1. W ostatnim okresie w zasadniczy sposób zmienia się ocena perspektyw dalszego rozwoju przemysłu światowego.

Nie sprawdziły się wizje i przewidywania upadku w przemyśle światowym, ani zasadniczego zmniejszenia roli przemysłu we współczesnym rozwoju gospodarczym. Upadkowi bowiem tradycyjnych jego gałęzi, zwłaszcza w przemyśle ciężkim, towarzyszy niezwykle szybki rozwój nowych przemysłów, bardziej nowoczesnych, opartych na najnowszych technologiach, często już XXI wieku.

Rewolucja informatyczna i stworzona przez nią nowa gospodarka nie zmieniła kluczowej roli, jaką nadal odgrywają dobra przemysłowe w handlu zagranicznym /udział usług nie przekracza w tych obrotach 10%/, ani też nie nastąpiło zmniejszenie jego roli w zaspokajaniu najbardziej masowych, codziennych potrzeb konsumpcyjnych ludzi.

Natomiast kryzys globalny, jaki wystąpił na świecie w 2008 r. spowodował, że w wielu krajach podjęto aktywne działania na rzecz ożywienia rozwoju przemysłu.

Jego rozwój ma być bowiem wykorzystany jako narzędzie walki z kryzysem. Stąd termin „ożywienie przetwórczości przemysłowej” (*“boosting manufacturing”*) stało się w ostatnim okresie najczęściej używanym hasłem w wypowiedziach polityków i na łamach środków masowego przekazu. Sam rozwój przemysłu stał się znowu modny. Tendencja ta występuje nawet w krajach, które pod wpływem doktryny neoliberalnej, weszły w fazę głębokiej deindustrializacji, jak USA i Wielka Brytania. Mamy więc zupełnie nową sytuację.

I.2. W ostatnim okresie na tym tle pojawiły się głosy, postulujące ponowne rozważenie (*“rebalancing”*) dobrych i złych stron obecnych wzajemnych relacji pomiędzy przemysłem, a sektorem usług. Charakterystyczna z tego punktu widzenia może być wypowiedź ministra rządu brytyjskiego Vince’a Cable, kiedy mówił o konieczności odejścia od dominacji usług finansowych na rzecz wzmocnienia pozycji konkurencyjnej Wielkiej Brytanii w bardziej trwałych materiałach (*“more tangible stuff”*). Wśród tych

ostatnich zaś całkowicie dominują dobra przemysłowe. Oznaczałoby to osłabienie trendu rosnącej dominacji sektora finansowego, który charakteryzował ostatnie 50 lat rozwoju gospodarki światowej.

Istotnym przejawem zmian w poglądach może być też pojawienie się, nawet w kołach konserwatywnych, krytyki premier M. Thatcher za likwidację wszelkich zachęt i przywilejów sprzyjających rozwojowi przemysłu w Wielkiej Brytanii, co stało się przyczyną zbyt daleko idącego regresu w rozwoju przemysłowym tego kraju.

I.3. W ostatnim okresie umacnia się pogląd, że najbliższe co najmniej 50 lat będzie okresem dominacji wielkich gospodarek. Gwałtowny wzrost roli na rynku światowym takich krajów, jak Chiny, Indie, Brazylia, a częściowo w przyszłości i Rosja, określanych skrótem BRIC, jest jedną z najbardziej charakterystycznych cech współczesnej nam gospodarki. Dołączą one do USA i Unii Europejskiej, jeżeli zdoła ona przezwyciężyć kryzys i bardziej zintegrować swoją gospodarkę oraz całkowicie zdominują gospodarkę światową. Oznaczać to będzie nie tylko zmiany w międzynarodowym podziale pracy. Spowoduje również poważne zmiany w makroekonomicznej stronie gospodarki światowej, a zwłaszcza w kształtowaniu się popytu oraz inflacji.

I.4. W ostatnim okresie właśnie pod wpływem wzrostu poziomu życia w krajach grupy BRIC, zwłaszcza w Chinach wzrósł w wyjątkowo szybkim tempie popyt rynku światowego na tradycyjne dobra przemysłowe i rolnicze, i to również na wytwarzane w tych przemysłach, które uznawano za przestarzałe i o malejącym znaczeniu /"declining"/. Powstała w ten sposób po raz pierwszy od dłuższego czasu możliwość rewitalizacji szeregu starych przemysłów. Wzrost spożycia w krajach, zamieszkałych przez prawie 3 mld ludzi /czyli 40% ludności światowej/ rodzi jednak nowe problemy i dylematy.

Problemy te występują tym silniej, że pod wpływem działania prawa demonstracji, czyli wzorowania się na poprzednikach, wzrost konsumpcji w tych krajach przebiega niemal tak samo lub bardzo podobnie jak w modelu konsumpcji z krajów najbardziej rozwiniętych w przeszłości. Szczególnie doniosłe konsekwencje dla gospodarki światowej może spowodować stopniowe przestawianie się diety chińskiej z ryżu na mięso, czy też zamiar zwiększenia liczby samochodów osobowych do 0,5 mld w tym kraju. Jeżeli nie spotka się to z odpowiednią podażą, może to przyczynić się do ożywienia procesów inflacji i dodatkowo obciążyć środowisko.

I.5. W ostatnim okresie obserwuje się wyraźny wzrost roli dużych zakładów przemysłowych (o zatrudnieniu ponad 1000 osób) i zmianę oceny ich roli we współczesnym rozwoju przemysłowym. Znacznie lepiej odpowiadają one bowiem wymogom procesów

globalizacji, niż zakłady małe i średnie /SME/. Są bowiem bardziej odporne na wahania koniunktur międzynarodowych, silniejsze w konfrontacji z wielkimi koncernami i korporacjami, bardziej innowacyjne i mają większe możliwości prac badawczych, i to w okresie kiedy rola nauki rośnie w zasadniczy sposób. Ma to miejsce w okresach kryzysów. Osiągają wreszcie 2-3 krotnie wyższy poziom wydajności pracy, niż w zakładach małych i średnich /SME/. Brytyjski „*The Economist*” nie pozostawia żadnych złudzeń, że likwidacja dużych zakładów była błędem i stwierdza wprost „brak dużych towarzystw /zakładów – dop. A.K./ staje na przeszkodzie wysiłkom na rzecz ożywienia przemysłu przetwórczego”. W tym klimacie pojawiają się , a właściwie wracają takie hasła jak: „duże jest piękne” /”*big is beautiful*”/.

I.6. Ostatnio pojawiają się głosy, że zbliża się koniec ery tanich towarów przemysłowych pochodzenia chińskiego, które zalewały rynki światowe. Jest to bezpośrednim wynikiem wzrostu płac robotników w Chinach i innych krajach o najtańszej pracy. Do przeszłości więc odchodzi już praca za garstkę ryżu. Oznacza to osłabienie podstawowego czynnika konkurencyjności tych krajów. „*The Economist*” w artykule o znamienym tytule „Czy koniec tanich towarów” ocenia, że istotne zmiany pod tym względem mogą wystąpić jeszcze przed 2030 rokiem. Oznaczałoby to, że masowa podaż tanich towarów chińskich nie będzie już hamować inflacji światowej, jak to miało miejsce w ostatnich 30 latach.

I.7. W związku z tym pojawia się możliwość zmiany w dotychczasowym kierunku przemieszczania się przemysłu z krajów najbardziej uprzemysłowionych do krajów o najtańszej pracy. A tym samym podważyłoby to dotychczasowe przewidywania, że Chiny staną się „fabryką” świata. Nie wyklucza się, że w rezultacie po dominacji procesu „delokacji”, czyli przemieszczania się przemysłu z krajów najwyżej uprzemysłowionych do krajów o najtańszej pracy może wystąpić tendencja odwrotna, nazwana „redelokacją”, to jest przemieszczanie się przemysłu w kierunku powrotu niektórych przemysłów do krajów, z których poprzednio one odpłynęły. Największe szanse dotyczą tu przemysłów wysokiej techniki ze względu na wysoki w nich udział kosztów pracy oraz przemysłów wytwarzających masowe wyroby konsumpcyjne o pewnych wymogach mody lub istotnej roli czynników kulturowych w upodobaniach konsumentów.

I.8. Szczególną rolę w ostatnich przemianach w przemyśle światowym odgrywa jednak niewyobrażalny uprzednio awans i ekspansja przemysłu ekologicznego. Przemysł ten, który w przeszłości stanowił tylko jeden z kierunków wytwórczości przemysłowej, dzisiaj przekształca się w przemysł, który decydować będzie o losach i szansach przetrwania

wszystkich innych gałęzi i przemysłu jako całości. Dostosowanie całego przemysłu do wymogów ochrony środowiska, przyrody i klimatu jest również jedyną drogą do zahamowania niezwykle szybko rosnących strat, spowodowanych ekstremalnymi zjawiskami pogodowymi, jak huragany, burze, powodzie, itd. Straty te w skali światowej wzrosły z niecałych 70 mld USD w roku 1980 do prawie 380 mld USD w roku 2011, czyli ponad 5,5-krotnie. Stwarza to największe zagrożenie dla współczesnej gospodarki. W tych warunkach nie można wykluczyć, że za 20-30 lat głównym kryterium konkurencyjności stanie się zdolność funkcjonowania przemysłu bez zagrożeń dla środowiska. Najpilniejszym zadaniem staje się zwłaszcza zahamowanie emisji CO₂ do atmosfery. To zaś wymaga radykalnego ograniczenia tradycyjnego spalania węgla, co może być szczególnie odczuwalne w gospodarce polskiej, opartej na węglu. Ale rozwój przemysłu ekologicznego stwarza też będzie ogromną szansę. Powszechnie przyjęty jest dziś bowiem pogląd, że przemysł ten będzie sektorem najszybszego i najbardziej dynamicznego wzrostu w XXI wieku.

I.9. Największy wpływ na sytuację w przemyśle światowym w najbliższej dekadzie będzie wywierał fakt, że badania nad nowymi technologiami znalazły się w najbardziej doniosłym momencie osiągnięcia przez nie dojrzałości do zastosowania w praktyce przemysłowej. W ten sposób przemysł światowy stanie w obliczu powszechnej wymiany technologii w przemyśle, w tym łącznie z zastosowaniem technologii przełomów (*"break-through technologies"*). Ekspertci uważają, że po 15 latach bardziej umiarkowanego tempa tej rekonstrukcji /1996-2010/, osiągnie ona kulminacyjny poziom w 5-leciu 2016-2020, tak jak poprzednio tym okresem było 5-lecie 1991-1995, kiedy nastąpiło opanowanie w przemyśle światowym Internetu i technologii teleinformatycznych. Teraz masowa wymiana technologii w ciągu najbliższych 10 lat może stać się jednym z najważniejszych impulsów do rozwoju przemysłu światowego w tym okresie. Wymiana ta nie ogranicza się tylko do technologii cyfrowych. Jak stwierdza „The Economist”: „Jest to coś znacznie więcej niż zdyskontowanie tylko technik cyfrowych”. Chodzi o kilka technologii przełomu /*"break-through technologies"*/.

Reasumując, przedstawione wyżej 9 nowych trendów i procesów będzie oznaczać nie tylko zmiany w sytuacji w przemyśle. Prowadzić one mogą zarazem do odwrócenia szeregu paradygmatów, czyli sposobu rozumienia celów działalności gospodarczej, które jak dotychczas panowały w świadomości indywidualnej i zbiorowej naszego pokolenia. Znajdujemy się więc w obliczu wielkiej przemiany cywilizacyjnej, której wyzwaniom musimy sprostać.

II. Przemysł w obliczu przyszłości.

Pod wpływem przedstawionych wyżej tendencji coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że świat stoi w obliczu nowej fazy rozwoju przemysłowego. Wynikać ona będzie z 3 głównych przyczyn, o których była mowa już wyżej, a mianowicie:

- tendencji do ożywienia przetwórstwa przemysłowego ("*boosting manufacturing*"),
- wejścia w fazę masowej wymiany dotychczas stosowanych przemysłowych technologii,
- nienotowanej dotychczas ekspansji przemysłu ekologicznego.

Różnice dotyczą jedynie oceny skali tego przyspieszenia. Najbardziej radykalny w tych ocenach jest noblista amerykański Lester Thurow, który przewiduje „trzecią rewolucję przemysłową”. Bardziej umiarkowane są przewidywania „The Economist”. Ale i on nie wyklucza możliwości rewolucji przemysłowej opartej na nowych technologiach. W sumie przeważa pogląd, że kolejna faza rozwoju przemysłowego jest nieuchronna.

W tej sytuacji Polskie Lobby Przemysłowe uważa, że stwarza to nowe szanse rozwoju przemysłowego dla wszystkich krajów, które będą umiały należycie te szanse wykorzystać.

Szczególnie wielką szansę stwarza to jednak krajom opóźnionym dotychczas w rozwoju przemysłowym. W zasadniczy sposób może ułatwić to bowiem likwidację niedorozwoju przemysłu i opóźnień w poziomie technologii. Po prostu dlatego, że łatwiej jest konkurować w dziedzinach nowych, gdzie wszyscy partnerzy rynkowi startują z podobnego punktu wyjścia, niż doganiać kraje, które uzyskały duże wyprzedzenie i silną pozycję na rynku światowym.

Warunkiem wykorzystania tej szansy jest jednak wcześniejsze przygotowanie programu działań, niezbędnych w tym celu. Dlatego Polskie Lobby Przemysłowe uważa, że przygotowanie się do tych procesów, a zwłaszcza do fazy szybszego wzrostu przemysłowego ma kluczowe znaczenie również dla naszego kraju.

Część C.

Wizja nowoczesnej reindustrializacji Polski

I. Potrzeba podjęcia aktywnej polityki gospodarczej i strukturalnej państwa na rzecz nowoczesnej reindustrializacji Polski.

W większości rozwiniętych gospodarczo krajów Unii Europejskiej dochód narodowy oscyluje (w przeliczeniu na mieszkańca) na poziomie 30-40 tys. USD rocznie, czyli 3-4 krotnie wyższym niż w Polsce. W krajach tych poziom produkcji przemysłu przetwórczego, liczony w USD na mieszkańca jest co najmniej 2-3 razy wyższy niż w Polsce.

Polska nie będzie więc w stanie w tej sytuacji osiągnąć potrzebnego jej wzrostu gospodarczego ani równowagi w gospodarce (eliminując w niej deficyty, zadłużenie, bezrobocie) bez odbudowy na nowych podstawach przemysłu przetwórczego, w tym zwłaszcza nowoczesnych przedsiębiorstw wykorzystujących nowoczesne technologie i wysoko kwalifikowany kapitał ludzki. Odstawanie gospodarki polskiej w rozwoju przemysłu przetwórczego prezentuje przedstawiony niżej zestaw danych.

Tabela nr 15. Poziom rozwoju przemysłu przetwórczego w wybranych krajach

Państwo	% PKB/ mieszkańca ¹⁾ wg parytetu siły nabywczej USA=100%	Produkcja czysta ²⁾ przemysłu przetwórczego w PKB/mieszkańca w USD	Państwo	% PKB/ mieszkańca ¹⁾ wg parytetu siły nabywczej USA=100%	Produkcja czysta ²⁾ przemysłu przetwórczego w PKB/mieszkańca w USD
<i>Kol. 1</i>	<i>Kol. 2</i>	<i>Kol. 3</i>	<i>Kol. 1</i>	<i>Kol. 2</i>	<i>Kol. 3</i>
EUROAREA ³⁾	74,5	5712	Francja	73,2	4515
Ukraina	13,7	445	Słowenia	59,0	5221
Bułgaria	30,2	963	Włochy	70,5	5613
Chiny	14,9	1272	Izrael	60,1	5777
Rosja	41,2	1302	Stany Zjednoczone	100,0	5979
Turcja	29,7	1397	Holandia	88,5	6230
Rumunia	31,1	1650	Finlandia	76,7	6687
POLSKA	41,1	1803	Szwecja	81,3	6984
Grecja	64,4	2632	Dania	82,0	7279
Węgry	44,2	2831	Niemcy	79,0	7727
Portugalia	54,2	2847	Norwegia	122,2	7909
Słowacja	49,0	3074	Japonia	70,5	4948
Wielka Brytania	76,4	3869	Austria	84,4	8656
Hiszpania	69,9	4130	Szwajcaria	98,3	12090
Czechy	55,6	4172	Irlandia	88,5	12252

- 1) Indeks PKB na 1 mieszkańca wg parytetu siły nabywczej waluty (ceny bieżące); PKB na 1 mieszkańca USA=100%
- 2) PKB na 1 mieszkańca w USD obliczony wg efektywnego kursu wymiany walut (ceny bieżące), uwzględniającego okresowe zmiany w wartości walut z uwagi na wahania w kosztach i cenach.
- 3) Euroarea – 16 państw Unii Europejskiej, które do 31.12.2009 r. przyjęły euro jako wspólną walutę (Austria, Belgia, Cypr, Finlandia, Francja, Niemcy, Grecja, Irlandia, Włochy, Luksemburg, Malta, Holandia, Portugalia, Słowacja, Słowenia, Hiszpania).

Źródło: Pocket World in Figures, The Economist, 2012 Edition, ISBN 978/1/84668/473/9

Uwaga: Wartość w USD produkcji czystej przemysłu przetwórczego, w PKB na 1 mieszkańca wybranych krajów, zestawiono w kolumnie 3; została ona obliczona w cenach bieżących wg realnych kursów walut, czyli z wyeliminowaniem okresowych wahań cen i kosztów. W kolumnie 2 zestawione zostały w % relacje siły nabywczej PKB (Produktu Krajowego Brutto) poszczególnych krajów (w przeliczeniu na 1 mieszkańca) w porównaniu z siłą nabywczą PKB Stanów Zjednoczonych(USA) przeliczonego na mieszkańca; PKB USA przyjęto za 100%.

Zestawienie wykazuje, że o wielkości produkcji czystej przemysłu przetwórczego w PKB(przeliczonym na mieszkańca) decyduje zarówno wielkość produkcji przemysłu jak i liczba mieszkańców danego kraju. Przykładowo Chiny, dominujące w światowej produkcji przemysłu o ludności sięgającej 1,3 mld mieszkańców – są ciągle krajem słabo uprzemysłowionym, co dokumentuje nieduża, w przeliczeniu na mieszkańca – wielkość produkcji czystej przemysłu przetwórczego. Natomiast Irlandia nieduży kraj, liczący zaledwie 4,5 mln mieszkańców – jest krajem wysoko uprzemysłowionym o 10-krotnie wyższej niż Chiny – w przeliczeniu na mieszkańca – wartości produkcji czystej przemysłu przetwórczego.

Zestawienie wykazuje, że w gospodarkach narodowych pozbawionych szczególnych predyspozycji rozwojowych (np. z tytułu posiadania złóż gazu ziemnego bądź ropy naftowej, zasobów kapitału, walorów środowiska dla turystyki itp., **wysokiej wartości (w przeliczeniu na mieszkańca) produkcji czystej przemysłu przetwórczego – towarzyszy wysoka pozycja siły nabywczej PKB – w przeliczeniu na mieszkańca (kolumna 2 zestawienia).**

Po 1989 r. dochód narodowy w Polsce wzrastał pobudzany jedynie mechanizmami rynku oraz narzędziami polityki makroekonomicznej i finansowo-podatkowej państwa; opierał się on w ok. 90% na efektach działalności przedsiębiorstw prywatnych, przy dużym udziale w nich kapitału zagranicznego. Polityka gospodarcza państwa nastawiona była po 1989 r. (i nadal jest nastawiona) na eliminowanie z gospodarki narodowej przedsiębiorstw państwowych. Temu właśnie celowi służy uchwalona przez Sejm RP 13 lipca 1990 r. ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, która dotąd obowiązuje.

Ustawa ta istotnie przyczyniła się do negatywów podjętej po 1989r. transformacji przemysłu oraz w znacznym stopniu przyczyniła się do deindustrializacji kraju. Bowiem wzrostowi dochodu narodowemu towarzyszyła po 1989r. likwidacja wielu przedsiębiorstw przemysłowych oraz spadek udziału przemysłu w tworzeniu dochodu narodowego, spadek zatrudnienia w przemyśle oraz wzrost deficytów w obrotach towarowych Polski z zagranicą. Inaczej mówiąc, podjęta po 1989r. polityka makroekonomiczna oraz finansowo-podatkowa państwa, w powiązaniu z ustawą z 1990 r. wprowadzającą do gospodarki procesy jej denacjonalizacji i prywatyzacji, spowodowały regres w przemyśle.

Wynika stąd, że bez nowelizacji tej ustawy oraz bez zmian w polityce gospodarczej państwa, nie będzie możliwe dokonanie nowoczesnej reindustrializacji Polski. Nie można też wprowadzić zasadniczych zmian niezbędnych dla dostosowania przemysłu w Polsce do wymogów konkurencji na rynku globalnym, takich jak zaprogramowanie w potrzebnym gospodarce kierunku rozwoju przemysłu, wsparcie kapitałowe rozwoju przemysłu polskiego, czy też tworzenie warunków, aby w strukturach organizacyjnych przemysłu polskiego następowała konsolidacja jego potencjału w formie zgrupowań, holdingów, federacji czy też koncernów przemysłowych. Bez promocyjnej polityki przemysłowej państwa, trudno jest też oczekiwać likwidacji deficytów wywoływanych nadmiernym importem kooperacyjnym przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce, czy też zdecydowanego przyrostu w strukturze przemysłu przetwórczego przedsiębiorstw małych i średnich (przedsiębiorstwa przemysłowe stanowią bowiem obecnie w gospodarce polskiej jedynie ok. 15% zbiorowości przedsiębiorstw małych i średnich).

Polityka gospodarcza państwa wymaga zmiany – z pasywnej na aktywną, czyli na interwencyjną politykę gospodarczą i strukturalną państwa. Wiodącym celem tej polityki powinna być reindustrializacja gospodarki, oparta na dominującym w niej udziale własności krajowej. Bowiem tylko ten rodzaj własności gwarantuje stabilność oraz uwzględnienie polskiej racji stanu w rozwoju gospodarki. **Powinna ona ponadto uwzględniać nowe trendy i tendencje w przemyśle światowym, przedstawione w poprzednim rozdziale.** Innymi słowy, główną ideą strategii rozwoju przemysłu w naszym kraju w najbliższym 20-leciu powinno być wykorzystanie nowej fazy rozwoju przemysłu światowego.

Dlatego Polskiego Lobby Przemysłowe uważa, że nadchodzi czas na szybkie podjęcie ogólnonarodowego programu nowoczesnej reindustrializacji Polski, którego odpowiednikiem w historii Polski był program budowy od podstaw - w drugiej połowie lat trzydziestych ubiegłego wieku - Centralnego Okręgu Przemysłowego, realizowany z

rozmachem, wielką konsekwencją i skutecznością przez wybitnego polityka gospodarczego i męża stanu – Eugeniusza Kwiatkowskiego.

W ramach tego programu szczególnie pożądanym jest stwarzanie warunków do powstawania nowych przedsiębiorstw oraz firm przemysłowych – zwłaszcza wykorzystujących najnowsze technologie, w tym technologie przełomów ("break-through technologies") i technologie informacyjne - opartych na wiedzy i podmiotowym wykorzystaniu kapitału ludzkiego, w tym rosnącej z roku na rok grupy bezrobotnych absolwentów wyższych uczelni, szczególnie technicznych i ekonomicznych. Wśród z nich istotną część powinny stanowić firmy wytwarzające energie odnawialne, przyjazne dla środowiska, a w przyszłości także energię z gazu łupkowego.

Ta nowoczesna reindustrializacja nabierze szczególnego znaczenia w warunkach ewentualnego pogłębienia się globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, co – niestety - jest bardzo prawdopodobne. Istotą tego kryzysu jest bowiem całkowite oderwanie się rynków finansowych od gospodarki realnej i ich oparcie głównie na instrumentach pochodnych i wirtualnych operacjach o charakterze spekulacyjnym. Nowoczesny przemysł wsparty silnym zapleczem badawczo - rozwojowym, współpracujący z uczelniami technicznymi i informatycznymi, skooperowany z usługami, powinien być najsilniejszym motorem rozwoju i tworzyć najwięcej miejsc pracy.

Stwierdzenie potrzeby dominującego udziału w gospodarce własności krajowej jest zgodne z ocenami w tym zakresie zawartymi w dokumentach ONZ. Raport ONZ z 2000 r., dotyczący światowego procesu inwestowania, tak odnosi się do potrzeby promowania rozwoju przedsiębiorstw dla danego kraju macierzystych: „Dla krajów macierzystych (home countries), zawsze priorytetem musi być pobudzanie inwestycji oraz rozwoju przedsiębiorstw miejscowych, ponieważ bezpośrednie inwestycje zagraniczne mogą stanowić jedynie uzupełnienie wysiłków podejmowanych na rzecz rozwoju przedsiębiorstw miejscowych”(U. N. World Investment Report 2000, str. 160). Trzeba do tego dodać, że właściciele przedsiębiorstw zagranicznych zazwyczaj większość swoich dochodów nie reinwestują, lecz transferują zagranicę. Tym samym pomniejszają wzrost PKB, a tam gdzie dominują w gospodarce kraju, w którym podejmują swoją działalność, często stają się przyczyną zadłużających ten kraj transferów walut zagranicę.

II. Cele nowoczesnej reindustrializacji Polski - naszym narodowym zadaniem.

Polskie Lobby Przemysłowe uważa, że główną ideą strategii rozwoju przemysłu w Polsce w najbliższym dwudziestoleciu powinno być wykorzystanie nowej fazy rozwoju przemysłu światowego dla dokonania nowoczesnej reindustrializacji Polski, czyli ponownego ożywienia rozwoju przemysłu oraz eliminacji błędów i powstałych na tym tle nieprawidłowości oraz narastających zagrożeń.

Oczekiwane ożywienie przemysłu światowego stwarza bowiem wyjątkową, być może niepowtarzalną, szansę rozwoju a równocześnie skorygowania błędów popełnionych w przemyśle w okresie transformacji w latach 1989-2009. Stwarza to wielką narodową szansę dla naszego kraju. Tak rozumiana industrializacja nie jest próbą odwrócenia historii czy też powrotu do przeszłości, a tym bardziej powtarzania modelu intensywnej industrializacji, podjętej i skutecznie zrealizowanej w PRL w latach 1949-1989. Lecz jest drogą do rozwiązania nowych problemów o kluczowym znaczeniu dla przyszłości. Dlatego ta nowa industrializacja różnić się musi zasadniczo od jej poprzednich form, znanych z przeszłości.

O ile celem industrializacji w PRL było wprowadzenie kraju w erę cywilizacji przemysłowej, to obecna reindustrializacja ma na celu wprowadzenie Polski w erę cywilizacji informacyjnej, a więc w wyższą fazę rozwoju cywilizacyjnego.

Jak wspomniano uprzednio, bez podjęcia reindustrializacji gospodarki nie jest możliwe, w ocenie Polskiego Lobby Przemysłowego, zapewnienie równowagi w dłuższym okresie i rozwoju społeczno-gospodarczego Polski, czyli:

- usunięcie strukturalnych deficytów w obrotach towarowych Polski z zagranicą, stanowiących podstawową przyczynę narastającego zadłużenia krajowego i zagranicznego Polski,
- eliminowanie deficytów budżetu państwa drogą powiększania jego dochodów,
- równoważenie rynku pracy oraz eliminowanie bezrobocia dzięki przyrostowi miejsc pracy,
- usuwanie regresu w krajowych badaniach i wdrożeniach,
- umocnienie suwerenności gospodarczej kraju, powiększenie udziału własności polskiej w gospodarce narodowej oraz ograniczenie ujemnego salda transferów zagranicznych, wywołujących ujemne saldo w tworzeniu PNB.

Skalę potrzebnej reindustrializacji gospodarki polskiej wyznaczają następujące zadania:

1. Potrzeba zmniejszenia lub wyeliminowania corocznych deficytów w obrotach towarowych Polski z zagranicą,

2. Unowocześnienie struktury branżowej polskiego przemysłu poprzez rozszerzenie udziału przemysłów wysokiej techniki
3. Obniżenie zadłużenia gospodarki polskiej,
4. Potrzeba finansowania transferu walut zagranicę z tytułu przekazywanych zagranicę dochodów od własności zagranicznej w Polsce.

Szacunek potrzeb, oparty o wymienione uprzednio kryteria wskazuje, że wielkość produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego (w większości w eksporcie) powinna być obecnie większa w Polsce, w porównaniu do jej poziomu osiągniętego w 2010r., o około 180-200 mld zł tj. o około 20-25%. Zatrudnienie w odbudowanym przemyśle przetwórczym mogłoby wówczas wzrosnąć o około 500 tys. zatrudnionych, a w całej gospodarce, w efekcie rozwoju sfery usług powiązanych z przemysłem, o ok. 1 mln zatrudnionych.

Z analizy struktury deficytów w obrotach towarowych z zagranicą wynika, że szczególnie niezbędne jest powiększenie zdolności produkcyjnych oraz konkurencyjności przemysłu chemicznego i produktów podobnych (takich jak tworzywa sztuczne, farmaceutyki, kompozyty materiałowe), a także przemysłu elektrotechnicznego, informatycznego, optyczno-precyzyjnego, aparatury medycznej i pomiarowej oraz maszynowego (szczególnie w zakresie maszyn potrzebnych budownictwu, w robotach inżynierskich, a także rolnictwu).

Z punktu widzenia przyszłości, czyli uczestnictwa gospodarki polskiej w produkcji awangardowej wysokiej techniki, niezbędne jest ustalenie zadań i luk rynkowych, które powinny stanowić pole dla przedsięwzięć rozwojowych w polskim przemyśle elektronicznym, informatycznym, telekomunikacyjnym i wytwarzającym energie odnawialne oraz w innych przemysłach "wysokiej techniki", w tym przemyśle zbrojeniowym.

III. Wnioskowane przez Polskie Lobby Przemysłowe kierunki działań Rządu RP na rzecz nowoczesnej reindustrializacji Polski.

III.1. Urzeczywistnienie proponowanej tu wizji nowoczesnej reindustrializacji wymaga woli politycznej skonkretyzowanej w dokumencie państwowym, ustalającym strategię oraz program reindustrializacji kraju - będący podstawą aktywnej polityki strukturalnej - jak również metody i środki jego wdrażania. Wymaga także ustanowienia instytucji państwowej odpowiedzialnej za wdrażanie programu nowoczesnej reindustrializacji gospodarki, inicjowanie koniecznych przedsięwzięć, sprawowanie nadzoru nad realizacją programu oraz za okresową jego ocenę. Ocena ta

powinna być przedkładana łącznie z odpowiednimi wnioskami do akceptacji Rządu oraz Sejmu RP. Program reindustrializacji gospodarki powinien być wdrażany, zdaniem Polskiego Lobby Przemysłowego, w oparciu o następujące działania i decyzje:

a) powołanie państwowej korporacji zarządzającej "Narodowym Funduszem Rozwoju Przemysłu". Fundusz ten powinien wspierać kredytami typu „bez zysku”, a nawet dotacjami. Pożądane jest ustanowienie ustawowego obowiązku uczestnictwa banków polskich oraz banków zagranicznych prowadzących działalność w Polsce w tej korporacji oraz w finansowaniu jej przedsięwzięć. **Wiodącą rolę w tej korporacji powinien odgrywać Bank Gospodarstwa Krajowego.** Korporacja powinna wykorzystywać w swojej działalności obligacje Skarbu Państwa oraz gwarancje państwowe. Banki uczestniczące w korporacji mogłyby korzystać z obniżonej bądź zerowej stawki podatku dochodowego w zakresie transakcji związanych z udziałem w korporacji, bądź też z obniżonej podstawy obliczania podatku dochodowego (można w tym przedsięwzięciu wykorzystać doświadczenia japońskie).

b) **utworzenie** krajowego funduszu amortyzacyjnego przemysłu, zasilanego odprowadzaniem do niego określonych wpłat (stanowiących np. 5% funduszu amortyzacyjnego przedsiębiorstwa) z funduszy amortyzacyjnych poszczególnych przedsiębiorstw. Środki tego funduszu mogłyby być przeznaczone na wspólne przedsięwzięcia kapitału państwowego i prywatnego w polskim przemyśle, na dotowanie określonych przedsięwzięć, wdrożeń i badań w przedsiębiorstwach prywatnych, a także na finansowanie inwestycji przemysłowych „wysokiej techniki”.

c) podejmowanie „joint venture” kapitału państwowego z przedsiębiorstwami prywatnymi, podejmującymi rozbudowę zdolności produkcyjnych w dziedzinach wskazanych w dokumencie państwowym ustalającym strategię rozwoju przemysłu.

d) utworzenie funduszu rewolwingowego udzielającego kredyty typu „bez zysku”, a także dotującego przedsięwzięcia przedsiębiorstw prywatnych i państwowych w przemysłach „wysokiej techniki”. Środki tego funduszu mogłyby być zasilane dochodami z prywatyzacji przedsiębiorstw, środkami pomocowymi Unii Europejskiej, a także dotacjami budżetu państwa (należy tu wykorzystać doświadczenia austriackie i niemieckie).

e) opracowanie i konsekwentne wdrażanie programu wsparcia - przez instytucje i agendy rządowe - polskich przedsiębiorstw przemysłowych w ich działaniach eksportowych i wysiłkach mających na celu zdobycie nowych rynków zagranicznych w różnych regionach świata.

f) w decyzjach dotyczących prywatyzacji przedsiębiorstw powinien być ustawowo ustalony priorytet dla przekształceń pozostałych przedsiębiorstw państwowych w spółki pracownicze, akcjonariat pracowniczy czy też w przedsiębiorstwa spółdzielcze; chodzi o to, aby wspierać wzrost dochodów ludności oraz wzrost udziału w gospodarce kapitału krajowego. Oferty emisyjne akcji strategicznych przedsiębiorstw państwowych i publicznych powinny być ustawowo oparte o zasadę utrzymania 51% akcji w posiadaniu Skarbu Państwa oraz o zasadę emisji tzw. akcji bez prawa głosu ("non votingshares"), czyli zapewniających zyski, lecz nie dających prawa głosu.

g) podjęcie działań na rzecz umocnienia pozycji sektora przedsiębiorstw państwowych i publicznych w celu znaczącego wzrostu dochodów właścicielskich budżetu państwa, a także jego pozycji, jako narzędzia wspomagającego wdrażanie państwowej strategii rozwoju przemysłu. W tym celu powinny być uformowane państwowe - lub z odpowiednim udziałem skarbu państwa - holdingi lub koncerny przemysłowe, będące przejawem konsolidacji poszczególnych branż przemysłowych. Miałyby one większe szanse skutecznego konkurowania na rynku europejskim i na rynkach światowych. Wiodącą funkcją proponowanych narodowych holdingów lub koncernów powinno być powiększanie dochodów właścicielskich budżetu państwa, kapitałowo-produkcyjna konsolidacja przemysłu państwowego, umacniająca jego pozycje w konkurencji rynkowej, rozwijanie kooperacji produkcyjnej z przedsiębiorstwami małymi i średnimi, podejmowanie „joint venture” z przedsiębiorstwami prywatnymi, wdrażanie państwowej strategii rozwoju przemysłu.

h) opracowanie i wdrażanie programu wzrostu produkcji krajowej maszyn i urządzeń niezbędnych dla wyposażenia przedsiębiorstw budowlanych, gospodarstw rolnych, w inwestycjach energetycznych zwłaszcza w zakresie energii odnawialnych, gospodarki wodnej i komunalnej, a także i w informatyzacji przedsiębiorstw i administracji, aby inwestycje rozwojowo-budowlane w tym zakresie nie wywoływały, jak to jest obecnie - zadłużenia gospodarki polskiej.

i) opracowanie i wdrożenie państwowego programu rozwoju przemysłu chemicznego oraz tworzyw sztucznych, celem zniwelowania wysokiego w tym zakresie deficytu w obrotach handlowych z zagranicą.

j) podjęcie zdecydowanej promocji finansowo - podatkowej państwa wspierającej krajową kooperację produkcyjną, umowy sieciowe przedsiębiorstw o współpracy i kooperacji, a także produkcję kierowaną na eksport.

k) inicjowanie w handlu zagranicznym umów kompensujących obroty handlowe, w tym umów barterowych. Umowy takie szczególnie powinny mieć miejsce z Chinami, Japonią,

Rosją oraz Koreą Południową, z którymi to państwami obroty handlowe wykazują największy deficyt.

I) objęcie zagranicznych przedsiębiorstw przemysłowych, dominujących w przemyśle krajowym, bodźcami polityki przemysłowej państwa. Powinny one obejmować zachęty do:

- równoważenia wartości elementów produkcji importowanych, z wartością produkcji eksportowej,
- rozwijania ich kooperacji z polskimi firmami w badaniach i produkcji,
- reinwestowania w gospodarce polskiej dochodów,
- wspomagania państwowej strategii rozwoju przemysłu.

Zachęty mające pobudzać wymienione kierunki działalności przedsiębiorstw zagranicznych mogłyby obejmować: tanie kredyty, "joint venture", dotacje na badania i wdrożenia, udostępnianie terenów inwestycyjnych, promocję medialną typu "Teraz Polska", informacje prasowe itp. Przedsiębiorstwa będące własnością kapitału zagranicznego korzystają bowiem z takich samych uprawnień i przywilejów jak przedsiębiorstwa krajowe; powinny więc pełnić również przypisane tym przedsiębiorstwom funkcje rozwojowe w gospodarce. Główny Urząd Statystyczny powinien podjąć monitorowanie działalności przedsiębiorstw zagranicznych w przedstawionym na wstępie zakresie, a także przedstawiać okresowe sprawozdania do oceny Rządu RP.

m) podjęcie natychmiastowych działań mających na celu ochronę przed likwidacją najważniejszych w Polsce obiektów dysponujących infrastrukturą techniczną, pozwalającą na szybkie uruchomienie projektów o charakterze reindustrializacyjnym, bez dużych nakładów finansowych. Potrzebę takiego działania doskonale obrazuje sytuacja terenów po ZPC Ursus w Warszawie, na których funkcjonuje zmodernizowana, jedna z największych w kraju - obok Płocka (PKN Orlen) i Dąbrowy Górniczej oraz Katowic (Huta Katowice) - infrastruktura techniczna, której koszt odtworzeniowy może sięgać kwoty ok. 1 mld zł. Urząd m. st. Warszawy planuje na tym terenie budowę gigantycznego osiedla. Likwidacja tej infrastruktury przyczyni się do poważnych kłopotów w funkcjonowaniu blisko 100 różnorodnych firm, w tym przedsiębiorstw produkcyjnych i pełniących misję społeczną, jak lokalne przedsiębiorstwo energetyczne - jedyny gwarant bezpieczeństwa energetycznego na terenie dzielnicy Ursus, a także dostarczający media firmom działającym na terenie byłych ZPC Ursus; firmy te zatrudniają łącznie ok. 2 tys. pracowników. Wspomniane działania mogą być zrealizowane poprzez:

- powołanie przy Ministerstwie Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej lub Ministerstwie Gospodarki zespołu doradczego, który wytypuje najważniejsze w kraju

obiekty infrastruktury technicznej, które powinny zostać poddać ochronie, aby uchronić przed likwidacją wartościowe obiekty techniczne i infrastrukturę,

- powołanie przy Ministerstwie Gospodarki zespołu doradczego, który opracuje programy wykorzystania najważniejszych obiektów infrastruktury technicznej w kraju i przekaże je do realizacji odpowiednim agendum rządowym.

III.2. Działania pobudzające wzrost inwestowania w przemyśle, które powinny obejmować m.in.

- wysokie, degresywne odpisy amortyzacyjne dla przedsiębiorstw podejmujących inwestycje rozwojowe,

- ustanowienie tzw. rezerw inwestycyjnych przedsiębiorstw np. stanowiących 25% ich dochodów, wyłączonych z opodatkowania, o ile w określonym limicie czasu zostaną przeznaczone na inwestowanie (do wykorzystania w tym zakresie są doświadczenia szwedzkie).

III.3. Konsekwentne rozwijanie potencjału produkcyjnego szeroko rozumianej energetyki, z jednej strony opartej na nowych technologiach przetwarzania węgla, w tym jego gazyfikacji, a z drugiej - rosnącego udziału w bilansie energetycznym kraju różnych form energii odnawialnej - przyjaznej środowisku (m.in. geotermii, biomasy, energii słonecznej). Niezbędne będzie także rozwijanie w zmodernizowanych rafineriach przetwórstwa ropy naftowej i gazu w oparciu o nowe technologie.

III.4. Konsekwentne promowanie rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych, w tym małych przedsiębiorstw tworzących sieć współpracujących i kooperujących ze sobą firm. Państwo powinno wspomagać wdrażanie przez nie postępu technologicznego, wspierać ich inwestycje rozwojowe, kooperację produkcyjną, wdrażanie przez nie nowych wyrobów, a także ich marketing rynkowy. Działania takie mogłyby także podjąć - powołana w formie federacji - organizacja małych i średnich przedsiębiorstw przemysłowych, dysponująca własnym zapleczem naukowo- badawczym, poradnictwem technologicznym, rewolwingowym funduszem inwestycyjnym oraz jednostką marketingu rynkowego (powinny być wykorzystane w tym zakresie doświadczenia Korei Południowej).

III.5. Promowanie rozwoju krajowych ośrodków badawczo- rozwojowych przemysłu, w tym obronnego. W tym celu powinny być wyłączone z podstawy opodatkowania przedsiębiorstw ich wydatki na badania rozwojowo-wdrożeniowe zlecane krajowym ośrodkom badawczo-rozwojowym; część tych badań mogłyby też być finansowana dotacjami z funduszy rozwojowych przemysłu.

III.6. Realizacja programów modernizacji technicznej Sił Zbrojnych RP - z wiodącym udziałem polskiego przemysłu obronnego i jego zaplecza badawczo-rozwojowego. W ciągu najbliższych kilkunastu lat modernizacja ta generować będzie nowoczesne technologie, w tym technologie podwójnego zastosowania ("Dual Use Science & Technology"). We współczesnym przemyśle obronnym bowiem są już - a przyszłości jeszcze bardziej będą - rozwijane i wdrażane technologie uważane powszechnie za najbardziej innowacyjne, decydujące o rynkowej przewadze konkurencyjnej i napędzające całą gospodarkę. Będą to m.in. technologie teleinformatyczne, mechatroniczne, optoelektroniczne, nanotechnologia i inżynieria materiałowa, a także badawcze, treningowe i wspomagające platformy modelowania i symulacji działań bojowych w wielowymiarowej przestrzeni. Szczególny nacisk będzie położony na technologie i rozwiązania wzmacniające czynnik ludzki w sytuacjach ekstremalnych. Dziedziny te wykorzystują najnowsze osiągnięcia nauk fizycznych i technicznych, stymulując jednocześnie rozwój tych naukowych dyscyplin stosowanych. W wielu państwach NATO transfer technologii od zastosowań wojskowych do wykorzystania w sektorze cywilnym i vice versa jest integralnie związany z technologiami podwójnego zastosowania. Komercjalizacja takich technologii odbywa się poprzez znalezienie dla nich właściwego zastosowania cywilnego. W tej sytuacji nakłady na technologie militarne należałoby traktować, jako inwestycje, które charakteryzują się odpowiednio wysokim mnożnikiem inwestycyjnym oraz przynoszą tzw. efekty zewnętrzne w postaci rozprzestrzeniania się innowacji. Technologie podwójnego zastosowania, będące w większości technologiami przełomów, umożliwiają ponadto obniżanie kosztów wprowadzania na rynek nowych wyrobów i rozwiązań. Odpowiednio koordynowane mogą przyczynić się do rozwoju całych sektorów gospodarki przy równoczesnym dofinansowaniu prac na rzecz systemu obronnego państwa. Warto pamiętać, że problemy te dobrze rozumiał wicepremier Eugeniusz Kwiatkowski, angażując się w budowę Centralnego Okręgu Przemysłowego, którego rdzeniem był nowoczesny przemysł zbrojeniowy.

III.7. Trzeba równocześnie jak najszybciej eliminować nieprawidłowości dotychczasowego procesu prywatyzacji przemysłu w Polsce. W tym celu konieczne jest:

- a) ochrona przed zbyt pospiesznym przekwalifikowaniem gruntów poprzemysłowych wyposażonych w infrastrukturę dostosowaną do potrzeb przemysłu na cele mieszkaniowe. Można wykorzystać w tym celu wzorem innych krajów wprowadzenie 5-letniej karencji na wykorzystanie terenów

poprzemysłowych na te cele bądź ustalenie prawa pierwokupu przez państwo terenów przemysłowych,

- b) egzekwowanie ustalonych w umowach prywatyzacyjnych zobowiązań dotyczących ciągłości produkcji prywatyzowanych podmiotów,
- c) obciążenie konsekwencjami ekonomicznymi przypadków nieprzewidywalnych zwolnień grupowych,
- d) ochrona ciągłości pracy zaplecza badawczo-rozwojowego.

Ponadto trzeba wprowadzić zmiany uniemożliwiające uchylanie się od obowiązków podatkowych w kraju z ewentualnym wykorzystaniem rozwiązań na wzór amerykańskiego Minimalnego Podatku Alternatywnego (AMT) w przypadku braku zysku.

Reasumując, Polskie Lobby Przemysłowe jest głęboko przekonane, że wcielenie tych propozycji w życie stwarza potencjalną szansę dla radykalnego zmniejszenia asymetrii pomiędzy odzyskaną samodzielnością polityczną państwa polskiego, a wciąż jeszcze dużą zależnością quasi-kolonialną w naszych związkach gospodarczych z rynkiem światowym i Unii Europejskiej. Na taki charakter naszych powiązań z zagranicą wskazują cztery takie fakty, jak:

- dominacja importu na rynku krajowym,
- nadmierna rola surowców kopalnych i niskoprzetworzonych półfabrykatów,
- całkowite uzależnienie od importu zaopatrzenia w wyroby nowej techniki,
- eksport żywej siły roboczej zamiast pracy uprzedmiotowionej w wyrobach eksportowych.

Okres przyspieszenia rozwoju przemysłowego w świecie stwarzać może historyczną wręcz szansę dla likwidacji opóźnienia Polski w rozwoju przemysłowym i odrobienia popełnionych błędów. Szansa ta musi być maksymalnie wykorzystana!

Polskie Lobby Przemysłowe deklaruje gotowość aktywnego udziału w realizacji tego wielkiego wyzwania, od którego będzie zależała przyszłość naszego kraju.

Opracował zespół ekspertów w składzie: prof. dr hab. Andrzej Karpiński, dr Ryszard Grabowiecki, prof. dr hab. Tadeusz Gałązka, dr Ryszard Ślęzak, dr inż. Tomasz Babul, dr Henryk Potrzebowski i prof. nadzw. dr hab. Paweł Soroka. Uwzględniono również uwagi

mgr inż. Mariana Bardeckiego, mgr inż. Marka Głogowskiego, mgr inż. Jerzego Horodeckiego i Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju Ursusa.

Redakcja: prof. nadzw. dr hab. Paweł Soroka.

SPIS LITERATURY

1. Collins Dictionary: Economics, Glasgow 2000, s. 112.
2. European Business – Fact and Figures – data 1900-2000, European Commission, Brussels – Luxemburg, 2002, s. 29.
3. J.W. Horodecki, Sytuacja w polskim przemyśle obrabiarkowym, w: Elity władzy w Polsce a struktura społeczna w latach 1981-1996, III tom, Instytut Stosowanych Nauk Społecznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 1997.
4. A. Karpiński, Opracowanie własne na podstawie Bazy danych dla biznesu, Zakład Naukowo - Badawczy Szkoły Wyższej Olympus im. Romualda Kudlińskiego, Warszawa 2008.
5. A. Karpiński, Przemiany strukturalne w procesie transformacji Polski 1989-2003-2025, SGH, Warszawa 2008.
6. A. Karpiński, Zrozumieć PRL, Wydawnictwo MUZA, Warszawa 2012.
7. T. Kowalik, www.Polskatransformacja.pl Muza, Warszawa 2009, s. 233
8. E. Łukawer, O tych z najwyższej półki, PTE, Kraków 2008, s. 231-232
9. M. Orłowska, Manewr gospodarczy po włosku, „Polityka”, 1984, nr 10.
10. M. Perczyński, Szanse i zagrożenia na drodze do Unii Europejskiej, Elipsa, Warszawa 1997, s. 68.
11. <http://prywatyzacja.msp.gov.pl/portal/pr/import/7/?ile=20/>
12. Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness, 1984. Rocznik Statystyczny Przemysłu 2007, GUS. Warszawa 2007, s. 473.
13. Rocznik Statystyczny Przemysłu 2007, GUS. Warszawa 2007, s. 473.
14. M. Szlachta, Współczesne problemy przemysłu zbrojeniowego Polski. Szanse i wyzwania na przyszłość, w: J. Płaczek (red. naukowa), Gospodarka obronna Polski w końcu lat dziewięćdziesiątych. Szanse i zagrożenia, Akademia Obrony Narodowej, Warszawa 2001,
15. R. Ślęzak, Przemilczane aspekty prywatyzacyjne z lat 1990-94, artykuł.
16. „The Economist” z 23 stycznia 1993.
17. “The Economist” z 6 maja 2000.
18. „The Economist” z 28 stycznia 2010.
19. World in Figures, The Economist, 2012 Edition, ISBN 978/1/84668/473/9
20. L. Zienkowski (red.), Gospodarka Polska w latach 1990-1992, Warszawa 1992.

