



Recenzja publikacji: Andrzej Karpiński, , Wiesław Żółtkowski, , Paweł Soroka, , Stanisław Paradysz, , *Jak powstawały i jak upadały zakłady przemysłowe w Polsce. Losy po 1989 roku zakładów zbudowanych PRLU-u*, Warszawa: Muza 2013, ISBN 978-83-7758-403-3

Zrecenzował(a): PD Dr. Joanna Kotowicz-Jawor

Redakcja naukowa: Dr. Andrzej Klimczuk

Data publikacji: 17.03.2016

DOI: 10.11584/opus4-1219

Prezentowana monografia zawiera szczegółową analizę procesu dezindustrializacji polskiej gospodarki w okresie przejścia od gospodarki niedoboru do gospodarki rynkowej.

Autorzy w oparciu o bogaty materiał empiryczny zbadali bezprecedensową skalę likwidacji sektora państwowych przedsiębiorstw przemysłowych zbudowanych w Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej (PRL) w latach 1949-1989. Zbadano 657 firm według ich struktury gałęziowej i regionalnej. Wskazano na ich koncentrację w pięciu przemysłach: górnictwie, hutnictwie, przemyśle elektromaszynowym, spożywczym i budowy maszyn. Wskazano na ogromne negatywne skutki społeczne realizowanej polityki „*Big Bang*” i wywołanego przez nią znaczącego bezrobocia (spadek o 17,3% zatrudnienia w przemyśle).

Niezwykle istotna i interesująca jest analiza udziału zlikwidowanych w 1989 roku zakładów w całym potencjale majątkowym przemysłu w rozbiciu na poszczególne gałęzie. Badanie wykazało, iż najwięcej majątku w tych zakładach straciły takie przemysły jak: elektroniczny, kopalnictwo surowców nieenergetycznych, skórzany i odzieżowy. Na szczególne podkreślenie zasługują ogromne straty majątkowe w przemysłach wysokich technologii. To zdeterminowało w dużej mierze przebieg procesów innowacyjnych w okresie transformacji ustrojowej.

Autorzy wyjaśniają przyczyny tak wielkiej skali likwidacji państwowych przedsiębiorstw przemysłowych. Zaliczają do nich: brak strategii przemysłowej, pośpiech w przeprowadzaniu reformy ustrojowej, błędy przyjętej doktryny i wyjątkowo nieprzyjazny stosunek państwa do własnego przemysłu publicznego. To ostatnie sformułowanie wydaje się kontrowersyjne, nie chodziło tu bowiem o *state unfriendly approach*, lecz był to element fundamentalnej rewolucji ustrojowej. Inne przyczyny to błędy procesu prywatyzacji, brak ochrony gruntów poprzemysłowych przed nieuzasadnionym przekształcaniem ich w działki budowlane oraz nasilenie się tendencji do indywidualnego bogacenia się kosztem majątku publicznego.

W pracy zidentyfikowano niewykorzystane przez państwo instrumenty łagodzenia przebiegu procesu likwidacji znacznej części przemysłu celem dostosowania go do warunków gospodarki otwartej.

W książce wskazuje się na szczególną szkodliwość agresywnej likwidacji jednostek gospodarczych sektorów hi-tech. Dewastacja strukturalna gospodarki na tak wielką skalę udaremniła możliwość rywalizacji konkurencyjnej na otwartym rynku i utorowała drogę dla przewag konkurencyjnych korporacji transnarodowych.

Brak wizji rozwoju i projekcji przekształceń strukturalnych przemysłu światowego po roku 1989 przy przejętej po PRL strukturze gospodarowania zadecydowały o utrzymującej się nadal niskiej konkurencyjności polskiej gospodarki.

Monografia zawiera szereg interesujących wniosków i rekomendacji dla innych krajów wchodzących na ścieżkę transformacji systemowej. Za szczególnie cenny należy uznać postulat powrotu na drogę reindustrializacji w oparciu o długofalową strategię rozwoju w dostosowaniu do globalnych trendów zmian strukturalnych. Bardzo użyteczny jest także bogaty materiał faktograficzny zawarty w aneksie do monografii.

Generalnie należy podkreślić, iż opracowanie zawiera szeroki zasób bardzo wartościowych informacji na temat przyczyn, przebiegu i wyników zastosowania w roku 1989 „terapii szokowej” w stosunku do polskiego przemysłu i zastosowania „najlepszej z polityk przemysłowych, jaką jest jej brak”.

Wartością dodaną pracy jest szczegółowe zbadanie branżowej i regionalnej struktury likwidowanych firm państwowych w PRL oraz skali i struktury utraconego majątku produkcyjnego. Przedstawiona diagnoza stanu przemysłu po zastosowanej terapii może być niezwykle użytecznym tłem dla dalszych pogłębionych badań determinant przebudowy strukturalnej polskiej gospodarki (głównie przemysłu) w okresie transformacji i po akcesji do Unii Europejskiej (UE). Praca może także pomóc w wyjaśnianiu przyczyn utrzymującej się niskiej pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki i ograniczonej efektywności alokacji prorozwojowych funduszy strukturalnych z UE przeznaczonych na cele inwestycyjne i innowacyjność.

Uwagi szczegółowe

1. Strona 30-32. W prezentacji struktury gałęziowej i majątkowej budowanych w PRL nowych przedsiębiorstw przemysłowych komentarz do tabeli nr 3 jest niezgodny z zawartymi w niej danymi. Na stronie 31 wymieniono 3 gałęzie przemysłu, w których powstał największy nowy majątek, tj. hutnictwo, energetyka i przemysł chemiczny (łącznie 37% nowego majątku). Na stronie 32 stwierdza się, iż nowy majątek powstał w 4 głównych gałęziach (łącznie 41% nowego majątku). A analizie na stronie 31 pominięto kopalnictwo rud metali (3,3% nowego majątku). Poprawne byłoby zaliczenie do sektorów wiodących górnictwa węglowego (udział w nowym majątku 6,7%).

2. Strona 38. Autorzy stwierdzają, że dominacja kopalnictwa i przemysłów surowcowych w strukturze gałęziowej nowobudowanych zakładów w PRL wskazuje na surowcową ścieżkę rozwoju co najmniej do roku 1970. Warto było tu dodać, iż orientacja na niskie przetwórstwo dominowała w całym okresie transformacji i w znacznej mierze utrzymuje się do dziś.

3. Strona 46. W pracy wskazano, że w latach 1970-1980 dominacja górnictwa i przemysłu ciężkiego wynikała z nacisku lobbies w tych dziedzinach produkcji, co było sprzeczne z kierunkami zmian strukturalnych w krajach zaawansowanych, nacełowanych na rozwój sekcji hi-tech.

Wydaje się, iż ta diagnoza wymagałaby wzbogacenia o wyjaśnienie fundamentów działania mechanizmu rozwoju w gospodarce niedoboru. O skali i kierunkach inwestowania decydował w niej ilościowy paradygmat wykonania działań planowych a siłą motoryczną rozwoju był nadmierny popyt inwestycyjny na wszystkich poziomach decyzyjnych. Tzw. czółenko planistyczne, brak miarodajnych informacji cenowych w real estate investment i odpowiedzialności za podejmowane decyzje nie pozwalały na realizację promodernizacyjnego kierunku rozwoju. W gospodarce niedoboru brak było uwarunkowań instytucjonalnych, pozwalających na dążenie do kierunkowej zbieżności zmian strukturalnych z orientacją zaawansowanych gospodarek rynkowych.

4. Strona 50. Autorzy zaliczają do obiektywnych przyczyn upadku wielu zakładów przemysłowych po roku 1989 fakt, iż gospodarka PRL była **zamknięta**, tj. odcięta od światowej konkurencji i jej otwarcie wywołało upadłość wielu firm.

Z tą tezą nie można się w pełni zgodzić, bowiem gospodarka PRL nie była całkowicie odcięta od rynków zewnętrznych. Sami Autorzy stwierdzają, iż wiele likwidowanych w 1989 r. firm było eksporterami, w tym często w sekcjach wysokiego przetwórstwa. Oczywistym jest, że z opisanych uprzednio przyczyn systemowych poziom ich konkurencyjności był bardzo niski.

5. Strona 52. Wśród innych obiektywnych przyczyn upadku firm po roku 1989 wymienia się „zmiany poziomu kosztów i działania ludzi i zespołów oraz popełniane przez nich błędy”.

Warto podkreślić, iż wzrost kosztów (np. cena kapitału) nie był obiektywnym czynnikiem, lecz był elementem dokonujących się zmian ustrojowych. Wzrost kosztów kredytu, asymetrycznie wysoki dla przedsiębiorstw państwowych, był celowym instrumentem polityki makroekonomicznej, ukierunkowanym na dynamizację rozwoju sektora przedsiębiorstw prywatnych.

„Działania ludzi i zespołów” nie były zwykłym błędem lecz także ważnym czynnikiem zmian systemowych. W zainicjowanej budowie gospodarki rynkowej upadłość wielu podmiotów była immanentną cechą dokonujących się zmian.

6. Strona 54. Trudno zgodzić się w pełni ze stwierdzeniem, iż „można z pełnym uzasadnieniem uznać, iż regres w uprzemysłowieniu kraju, spowodowany transformacją gospodarki był i **jest** główną przyczyną masowego bezrobocia w Polsce”. Należy podkreślić, że aktualne przyczyny utrzymującego się wysokiego poziomu bezrobocia, są odmienne niż w pierwszej fazie transformacji. Należą do nich: włączenie się polskiego rynku do globalnej rywalizacji konkurencyjnej, gwałtowny przebieg rewolucji technologicznej redukującej skalę zatrudnienia, niedostosowanie programów edukacyjnych do struktury potrzeb rynkowych, instytucjonalne bariery rozwoju gospodarki.

7. Strona 48. Z tabeli 8 wynika, iż po roku 1989 z 1615 zbudowanych w PRL zakładów przemysłowych zlikwidowano 657 tj. 10,1% przedsiębiorstw w całym przemyśle. W komentarzy do tabeli stwierdzono natomiast, że z 1615 zbudowanych w PRL zakładów przetrwało do obecnej chwili (2012 r.) 657, co oznacza ponad 10% ogólnej ich liczby.

Skorygowania wymaga niespójność danych z tabeli 8 z przytoczonym do niej komentarzem.

8. Strona 317. Bardzo dyskusyjny jest postulat, aby uruchomić podobne jak w omawianej monografii badania dla przedsiębiorstw, które istniały przed rokiem 1949. Objęto by nimi 4600 firm, co miałyby pozwolić na porównanie efektywności działania przedsiębiorstw zbudowanych w PRL z zakładami powstałymi przed 1949 r. Celowość i wartość poznawcza takiej analizy wydaje się bardzo wątpliwa.

9. Strona 317. Na pełną akceptację zasługuje postulowana przez autorów konieczność budowy przez państwo polityki strukturalnej i określenie w niej dziedzin stanowiących szczególną szansę rozwojową dla kraju.

Jednak poważne wątpliwości budzi zakres i sposób budowy tej strategii. Autorzy postulują, aby w warunkach gospodarki otwartej na globalną rywalizację konkurencyjną objąć „ochroną państwa zarówno rolnictwo, jak też przemysł ciężki i przemysły wysokich technologii stanowiące najbardziej nowoczesne elementy struktury przemysłowej każdego kraju”. Sektorowa polityka przemysłowa konstruowana w warunkach globalizacji nie może oznaczać dokonywanego przez państwo arbitralnego doboru preferowanych kierunków rozwoju.

W tych warunkach presja globalnego konkurencyjnego rynku wymusza (wyznacza) wybór preferencji rozwojowych makroekonomicznej strategii państwa, a nie odwrotnie.

Kierunki sektorowej polityki przemysłowej winny być wynikiem presji konkurencyjnej rynku światowego i uruchamianych przez państwo procedur negocjacyjno-konsultacyjnych (Japonia) wyznaczających w efekcie wypracowanego konsensusu strategiczne kierunki rozwoju.

10. Strona 320. Nie można podzielić poglądów Autorów, iż w skutek zaniedbań studiów nad przyszłością i braku orientacji na trendy globalne rozwoju przemysłu, zarówno w PRL, jak i po zmianie ustroju w roku 1989 przekształcenia strukturalne w Polsce były niezgodne lub wręcz sprzeczne z tymi trendami. Niezgoda dotyczy okresu 1949-1989, bowiem o zmianach struktury przemysłu w systemie nakazowo-rozdziałczym nie mogło decydować rozpoznanie trendów rozwojowych przemysłu światowego. Z natury mechanizmu funkcjonowania tego systemu nie było zapotrzebowania na takie projekcje. Preferencje rozwojowe przemysłu ustalano bowiem na podstawie decyzji politycznych.

Dopiero po przełomie w roku 1989 można zarzucić polityce gospodarczej brak makroekonomicznej strategii rozwoju budowanej w oparciu o prognozy przekształceń strukturalnych przemysłu światowego.

Równocześnie trzeba pamiętać o zmianie orientacji polityki strukturalnej UE w ostatnich latach w kierunku reindustrializacji.

Sumując, prezentowana monografia jest interesująca i może być użyteczna dla pogłębionych badań zmian strukturalnych polskiego przemysłu i gospodarki w okresie dokonującego się przełomu cywilizacyjnego.

Recenzja została pierwotnie opublikowana na www.pol-int.org.