

dr Kazimierz Golinowski

Doślany głos w dyskusji po Konwersatorium w dn. 03/12/2009 pt. "WWW.Polska Transformacja.pl" na bazie Książki T. Kowalika.

Korzystając z apelu Pani Profesor o nadsyłanie uwag, komentarzy do spotkania, chciałbym ustosunkować się do podsumowania dyskusji dokonanej przez Pana Waldemara Kuczyńskiego w sprawie utraty potencjału ekonomicznego w okresie transformacji.

Wypowiedzi naładowanej dużą dozą emocji, a mniej merytorycznymi argumentami nie mogę pozostawić bez komentarza.

Nie będę komentował wypowiedzi na temat „osiągnięć” okresu transformacji, ilustrowanej wzrostem PKB, zwiększeniem przeciętnego wskaźnika życia o 3 lata itd. Co przyniósł wzrost PKB dla gospodarki polskiej starałem się wykazać w mojej wypowiedzi odnośnie budżetu i aktywności Polaków w wieku produkcyjnym.

Nie mając ograniczeń czasowych, pozwolę sobie na nieco szerszą odpowiedź.

Pan Waldemar Kuczyński podważył moją wypowiedź; „co to był za potencjał”? który produkował drogo, nieefektywnie i dobrze się stało, że taki właśnie potencjał został zlikwidowany. Na jego miejsce zbudowaliśmy potencjał efektywny, konkurencyjny itd.

Na udowodnienie tej tezy posłużył się przykładami.

Przytoczył URSUS, piekarnie produkujące drogi i zły chleb.

Nie będę odnosił się do piekarń. Być może obecnie produkowany chleb i sprzedawany w supermarketach jest smakowo lepszy, ale czy tańszy tego nie wiem?.

Natomiast odniosę się do przykładu Ursusa. Ponieważ pracując w Agencji Rozwoju Przemysłu (lata 1995-1997), opracowałem raport o kondycji ekonomicznej zakładu i jego poziomie technologicznym, nowoczesności wyrobu.

Agencja Rozwoju Przemysłu (ARP) wówczas realizowała program pomocowy dla zakładów mających szanse na dalszy rozwój, udzielając stosownych pożyczek pieniężnych dla przeprowadzenia restrukturyzacji i wyjścia na prostą.

Raport ten nie opracowywałem na podstawie badań ankietowych, lecz na analizie przeprowadzonej na miejscu na podstawie zebranych dokumentów i rozmów na niższym szczeblu (kierowników wydziałów, biur konstrukcyjnych itd.) Zebrałem wiedzę nt. organizacji, wykorzystania powierzchni produkcyjnych, poziomu technologii, przygotowanych prototypów, aktualnych rynków zbytu, sieci sprzedaży i serwisowej itd. Czy i jaka istnieje konkurencja.

Jak wiadomo, Ursus produkował licencyjny ciągnik Massey Ferguson. Posiadał więc nowoczesny produkt. Kupiona licencja umożliwiła wprowadzenie nowej technologii i organizacji itd. Problemem, jaki wówczas istniał było niedostosowanie ciągnika do wymogów i potrzeb polskiego rolnictwa (zbyt ciężki) i drogi. Jego cena niedostosowana do zasobności rolników. Wówczas pojawił się problem z konkurencją (import tanich ciągników z Białorusi). Ursus realizował wówczas duże kontrakty eksportowe (do Azji).

Zostały podjęte prace nad „odchudzeniem” ciągnika, jak również nad innymi wersjami, lżejszymi, (a więc tańszymi). Prototyp jednego z takich ciągników był w fazie prób. Były też podjęte prace nad zastosowaniem podwozia i napędu do innych zastosowań (w budownictwie, i transporcie itd.).

Wspomniany raport miał odpowiedzieć na pytanie, czy warto wspierać Ursus pożyczką, która pomoże wyjść mu z zapaści finansowej i umożliwi dalszy jego rozwój w nowych konkurencyjnych warunkach. Warunkiem tym była restrukturyzacja. Ursus musiał przedstawić plan restrukturyzacji weryfikowany przez ARP.

Jak wiadomo, przejęty po gospodarce socjalistycznej potencjał posiadał, charakterystyczne cechy odróżniające od podmiotów działających w gospodarce rynkowej. Nie wchodząc w

szczegóły, najbardziej widocznymi i nie dającymi szans konkurencji w gospodarce rynkowej były „nawisy kosztowe” takie jak:

1. nadmierne zatrudnienie. W dyskusji Prof. Osiatyński i inni dyskutanci mówili że wzrost bezrobocia, to nie jest realny wzrost, prawdziwy, ponieważ on był, tylko ukryty w zakładach, a w okresie transformacji „wyszedł na zewnątrz” i ujęty został w statystyki.
2. Nawis kosztów pozaprodukcyjnych (Dom Kultury, Ośrodki wczasowe, stołówka itd. itp.)
3. Złe wykorzystanie powierzchni produkcyjnych, magazynowych, wyrobów gotowych itd.
4. Przestarzała technologia.
5. Nienowoczesne produkty.
6. Niewłaściwa organizacja i zarządzanie

Trzy ostatnie nie dotyczyły Ursusa. Była licencja, był nowoczesny produkt, udoskonalany (prace biura konstrukcyjnego). Była organizacja wprowadzona przez wynajętą firmę Maynard z Anglii, opracowała i wdrożyła wraz z licencją nowa kompleksową organizację. To był wyjątek. Władze zdecydowały się na wynajęcie firmy do usprawnienia organizacji.

Owe „nawisy kosztowe” były rzeczą naturalną w gospodarce postkomunistycznej, nie mogło być inaczej.

Nagłe wprowadzenie gospodarki rynkowej (terapia szokowa) bez zabezpieczeń, bez możliwości przeprowadzenia restrukturyzacji, otwarcie rynku, obnażyło ich niezdolność do funkcjonowania. W takiej właśnie sytuacji znalazł się Ursus pomimo że nie miał „nawisu” w zakresie 3 ww. punktów.

Dodać również należy, że obok tego nawisu kosztowego, zakłady takie były obciążone dodatkowymi obciążeniami podatkowymi (dywidenda od majątku, popiwiek, wpłaty z zysku netto). To jeszcze pogłębiało niezdolność ich funkcjonowania w gospodarce rynkowej przed prywatyzacją. Po prywatyzacji podmioty wyzwalały się od tych obciążeń.

Warunkiem otrzymania pożyczki było przyjęcia przez dawcę pożyczki (ARP) i realizacja programu restrukturyzacji.

Dla zabezpieczenia realizacji programu restrukturyzacji było rozłożenie pożyczki na transze a program restrukturyzacji na etapy. Wykonanie realizacji poprzedniego etapu programu było warunkiem uruchomienia kolejnej transzy pożyczki.

Realizacja programu restrukturyzacji była blokowana przez Związki Zawodowe, wyjątkowo silne właśnie w Ursusie (w punkcie „nawis zatrudnienia”). Dogadanie się z Z.Z było najtrudniejszym elementem programu restrukturyzacji.

Należy zaznaczyć, że realizowanie restrukturyzacji w okresie transformacji nie było usankcjonowane ustawami pomagającymi w negocjacjach ze związkami zawodowymi w przeciwieństwie do prywatyzacji. Prywatyzacja była „uzbrojona” w ustawy. (pakiet socjalny, przydział akcji dla pracowników, wcześniejsze emerytury).

Dowodzi to, jakie były priorytety ówczesnej polityki gospodarczej. Jak widać, nastawiona ona była na likwidację nieefektywnego potencjału (prywatyzacja było w dużym zakresie narzędziem do jego likwidacji.), w tym też potencjału nowoczesnego odpowiadającego najwyższemu standardom. (Wylano dziecko z kąpielą)

Co się działo dalej z Ursusem w kolejnych latach transformacji?. Zmieniały się zarządy w Ursusie i ARP.

Dzisiaj w 2009 r. czytam, że tereny Ursusa mają być przeznaczone pod budownictwo deweloperskie (mają być budowane tzw. lofty). Polska utraciła bezpowrotnie szanse produkowania nowoczesnego ciągnika.

Na przykładzie Ursusa można porównać, jak był budowany nowoczesny potencjał gospodarczy Japonii. (Licencje, badania postlicencyjne, nowoczesna produkcja).

Tak więc Pan Waldemar Kuczyński posługując się przykładem Ursusa potwierdził niezasadność swojej tezy.

W tym miejscu należy zapytać, jaki nowoczesny potencjał powstał na miejsce „nieefektywnego Ursusa”?.

Warto zaznaczyć, że ARP również pomagała stoczniom. Tyle tylko, że pomoc ta polegała, nie tak jak w Ursusie, na bezpośrednim wsparciu finansowym lecz w formie objęcia części Udziałów (Akcji) poszczególnych stoczni. Jeszcze nie wiemy jaki potencjał powstanie po stoczniach?

Skoro już mój adwersarz posłużył się powyższym przykładem Ursusa do uzasadnienia słuszności likwidacji potencjału polskiej gospodarki, niech mi będzie wolno podać dalsze przykłady na uzasadnienie mojej oceny transformacji w przedmiocie likwidacji potencjału gospodarczego.

Weźmy np. PZO (Polskie Zakłady Optyczne, należące do nr 7 NFI im. Jana Kazimierza), zajmujące tereny w Warszawie w Centrum Pragi pomiędzy ul. Grochowską a Mińską. (Położenie jest ważne dla tego przykładu). Posiadam wiedzę na temat transformacji tego zakładu, ponieważ byłem na krótko Przewodniczącym Rady Nadzorczej.

Sytuacja była znacznie lepsza jak w Ursusie, zakład ten nie potrzebował pomocy finansowej, doskonale sobie radził ze zbytem swoich wyrobów osiągał zyski, posiadał nowoczesną technologię, dobre wyroby i rynek zbytu. itd. Zakład posiadał duże zaplecze naukowo badawcze też na tym terenie w postaci Instytutu Optyki.

Zarząd nie miał wystarczającej woli do realizacji i rozwoju produkcji, lecz nastawiony był, zgodnie z oczekiwaniami przełożonych (NFI), na realizację zysku ze sprzedaży nieruchomości deweloperom. Ta droga pozwalała na szybkie i spektakularne zyski.

Nowy zarząd opracował szczegółowy program restrukturyzacji z celem zachowania produkcji i zaplecza badawczego. Ważnym elementem tego programu było finansowanie przedsięwzięć innowacyjnych, w produkcji, technologii itd. Źródłem finansowania tego miała być założona spółka córka „nieruchomości”, która zbędne tereny miała sprzedawać, a zyski przeznaczone miały być na rozwój produkcji w spółce matce PZO.

Głównym problemem realizacji tego programu, tak jak w Ursusie były Z.Z.

Gdy władze NFI się zorientowały się, że nowa Rada Nadzorcza i Zarząd chcą przeznaczać uzyskane środki na dalsze unowocześnienie produkcji zamiast kumulować zyski z nieruchomości w spółce, w trybie nadzwyczajnym Odwołano Radę Nadzorczą. po krótkim czasie Zarząd

I co dalej się dzieje z PZO w Warszawie 2009 r.? Dzisiaj w byłym budynku jednego z największych wydziałów mieszczą się Sąd dla W-wy Pragi i inne instytucje. W innych hurtownie. Ostatnio przeczytałem, że owe tereny mają być zabudowane apartamentowcami. Podobno Instytut Optyki został zlikwidowany (informacja nie sprawdzona, czy jeszcze jakieś szczątki tego Instytutu funkcjonują).

Należy zaznaczyć, w okresie gierkowskim zostało wybudowane przy ul. Ostrobramskiej w Warszawie olbrzymie centrum optyki nastawione głównie na potrzeby wojska z odpowiednim zapleczem naukowo badawczym.

Jego los jest podobny. Część tego centrum z jednej strony zostało wykupione wraz z częścią budynku i przerobione na ekskluzywne centrum Handlowe Promenada i nowy multiplex kinowy. Z drugiej strony część budynku Centrum Optyki wraz z rozległymi terenami zostało wykupione i powstał hipermarket Conforama. Ostatnio przejęty przez inny supermarket.

Środek terenu wraz ze środkiem budynku Centrum Optyki przez jakiś czas dawał znaki życia. Dzisiaj wydaje się, że już nie funkcjonuje.

Wypada zapytać, tak jak przy Ursusie, co na miejsce Polskiej Optyki powstało, jaki potencjał nowoczesny gospodarczy?

Podam jeszcze inny przykład. jakże dobrze oddający proces likwidacji nowoczesnego potencjału w czasie transformacji.

Posiadam wiedzę, ponieważ pracowałem w latach 1997-2000 na stanowisku członka zarządu ds. ekonomiczno finansowych w PZL (Polskich Zakładach Lotniczych na Okęciu w Warszawie). Zakład ten produkował samoloty lekkie jak; samolot Wilga – do sportów lotniczych, taksówka powietrzna, awionetka Koliber. Samolot agrorolniczy Kruk (prototyp wchodził do produkcji seryjnej) do opryskiwania pól nawozami i innymi środkami oraz do gaszenia pożarów lasów i ochrony przed szkodnikami. Samolot Orlik dla wojska (do szkolenia pilotów). Oprócz produkcji samolotów PZL prowadził usługi opryskiwania pól i lasów w Afryce (Sudanie) i Ameryce Łacińskiej (Chile), posiadając w tych krajach odpowiednią flotę samolotów do oprysków. Flota ta składała się z rosyjskich samolotów typu Antonow przystosowanych do opryskiwania. Ponieważ rynek rosyjski wypadł (gdzie PZL dostarczał Wilgi, a kupował Antonowy do oprysku), PZL podjął ambitne zadanie uruchomienia produkcji samolotu do opryskiwania Kruk. Prototyp pomyślnie zdał egzamin (dotrzymywał żądane przez użytkowników parametry).

Oprócz tego prototypu był prototyp Wilgi mogący lądować na wodzie (akwenach wodnych), Przygotowywany był też prototyp uzbrojonej wersji samolotu Orlik dla potrzeb wojska.

Podjęto też próbę świadczenia usług agrorolniczych w Argentynie i Brazylii (m.in. do ochrony lasów Amazonii). W Brazylii również miał być uruchomiony montaż samolotów do oprysku w celem zaopatrywania krajów Ameryki Łacińskiej.

Wszystkie produkowane samoloty, oprócz Kolibra miały doskonałe parametry użytkowe, cenione przez użytkowników (Orlik dla wojska, Wilga dla sportów lotniczych Aerokluby i awionetki i dla straży granicznej, Kruk dla rolnictwa i Administracji leśnej).

Należy dodać, że PZL na Okęciu posiadał bogate tradycje w budowie samolotów, jeszcze przed wojną (słynny samolot wojskowy Łoś, który w niektórych parametrach nie ustępował niemieckim Messerschmittom).

Zakład ten posiadał duże zaplecze badawczo rozwojowe; własne Biuro konstrukcyjne, Zakład Doświadczalny wspomagany przez sąsiedni Instytut Lotnictwa.

Posiadał też Szkołę – Technikum Lotnicze. Trzeba dodać, że to był jedyny zakład pracujący na dokumentacji polskiej, dzięki temu, że opiekunem tych zakładów był I Sekretarz PZPR Tow. Ochab. Reszta zakładów pracowało na dokumentacji radzieckiej, co najwyżej dostosowywanej.

Tak więc zakład ów posiadał technologię i produkty odpowiadające najwyższym standardom podobnych wyrobów produkowanych gdzie indziej.

Głównym problemem, była oczywiście restrukturyzacja tych „nawisów”, o których była mowa przy Ursusie. Uwaga rok 1997-2000. jeszcze zakłady nie przeprowadziły takiej restrukturyzacji. A więc przez 10 lat transformacji.

Nikt nie żądał (organ założycielski) takiej restrukturyzacji. Chodziło o prywatyzację, a nie o restrukturyzację. Prywatyzacja dostarczała środków na łatanie budżetu. A restrukturyzacja czasami wymagała środków z budżetu (vide Ursus).

Podjęto próby restrukturyzacji w latach 1997-2000 bo jeszcze była szansa na jej przeprowadzenie. Główny problem polegał, podobnie jak w Ursusie, czy PZO, na znalezieniu konsensusu ze Z.Z. I tu brak odpowiedniego „oprzyrządowania ustawowego” jeszcze bardziej utrudniał znalezienie owego konsensusu.

Również i tutaj organ założycielski nie wykazywał zainteresowania tym programem i jego realizacją, nie mówiąc o jakiegokolwiek formie wsparcia.

Trudno też się było dziwić. Odpowiedni Departament w Ministerstwie był rozliczany nie z ilości przedsiębiorstw zrestrukturyzowanych, lecz z ilości sprywatyzowanych. Dlatego był zainteresowany prywatyzacją, poszukiwaniem inwestora strategicznego itd.

Mimo to, wbrew oczekiwaniom Ministerstw była zapoczątkowana restrukturyzacja Biura Konstrukcyjnego i Zakładu Doświadczalnego. Kupiono za ponad 1,2 mln. zł program komputerowy i sprzęt dla projektowania (w miejsce desek kreślarskich i kreślarzy)

przygotowano likwidację hali (Hangaru) Zakładu Doświadczalnego przenosząc budowę prototypów do hali produkcyjnej (miejsca wystarczyło dla montażu samolotów i prototypów), przystąpiliśmy do modernizacji lakierni, galwanizerni itd. itp. Późniejsza prywatyzacja wykazała, że były to działania bezprzedmiotowe.

Organ założycielki nie przyjmował do wiadomości, że PZL da sobie radę że inwestor strategiczny nie jest potrzebny, że jest ważny dla gospodarki, dla wojska (a więc jest zakładem strategicznym) i nie powinien być prywatyzowany. Na program finansowania restrukturyzacji z działalności w zakresie gospodarki nieruchomościami i utworzenia w tym celu spółki nieruchomości, na wzór PZO reagował alergicznie. Podobnie jak w PZO usytuowanie terenowe dawało duże możliwości pozyskiwania środków na dalsze unowocześnienie produkcji.

Biurowiec miał być przebudowany na hotel (doskonała lokalizacja przy lotnisku od Al. Krakowskiej. Obecnie nieopodal taki hotel powstał. Restrukturyzacja powierzchni produkcyjnych miała wyzwolić znaczne tereny, które można było zagospodarować komercyjnie.

Sytuacja w PZL była inna jak w poprzednich przykładach (Ursus i PZO). Tutaj nie było możliwe pozostawienie potencjału produkcyjnego na taką ilość samolotów jak poprzednio. Utrata rynku rosyjskiego na samoloty Wilga, gdzie dostarczano w setki sztuk rocznie. W nowych warunkach znalezienie odbiorcy na taką ilość było niemożliwe. Dlatego restrukturyzacja obejmowała również ograniczenie zdolności produkcyjnych i poszukiwania nowych wyrobów, w tym też kooperacja z przemysłem lotniczym Europie i USA i Kanadzie.

Poza restrukturyzacją wewnętrzną, w tym czasie brałem udział w działaniach z innymi zakładami PZL Mielec, Kalisz, Warszawa II, (produkujący, manometry pomiarowe i inne urządzenia nawigacyjne), Hydral Wrocław itd. Chodziło o konsolidację przemysłu lotniczego, dla jego wzmocnienia (obniżenia kosztów, wspólnego finansowania, efekt synergii). Nic z tego nie wyszło, pilotujący te działania wiceminister nie zdołał przeforsować stosownych decyzji. Co było oczywiste w świetle polityki, gdyż nie skonsolidowane zakłady byłoby trudniej sprywatyzować. (dziś wszystkie już są sprywatyzowane).

Mój los był taki jak w PZO. Wykorzystano kończąca się kadencję i usunięto z zarządu mnie i inżyniera opracowującego ze mną programy restrukturyzacji.

Po naszym odejściu z zarządu powołano nowy zarząd i po paru miesiącach przygotowano umowę sprzedaży PZO Okęcie „inwestorowi strategicznemu branżowemu” z branży, hiszpańskiej Cassie.

I znowu zadaję to sakramentalne pytanie, co się dalej dzieje z PZL Warszawa Okęcie 2009 r.? Dzisiaj na miejscu dużej hali produkcyjnej (była zlokalizowana od Al. Krakowskiej) jest supermarket niemiecki Obi. W byłej Sali gimnastycznej Oddział banku (Bank Kredytowy), po Technikum Lotniczym nie ma śladu, itd itp.

Z nasłuchu jaki przeprowadziłem wiem, że PZL Okęcie nie produkuje już żadnego samolotu. Hiszpanie zlikwidowali produkcję finalną. Z kilku tysięcy (ponad 5000 osób z czasów świetności) zatrudnionych jest 200-300 osób. Wykonywane są detale do samolotów produkowanych w Europie. Nie mam informacji, czy to są jakieś ambitne detale, czy proste jak np. owiewki, czy kratownice na podłogi do samolotów. Zaplecze badawczo rozwojowe zminimalizowano stosownie do potrzeb (rysowanie detali konstrukcyjnych).

Wypada zapytać, co na miejsce polskiego lotnictwa powstało, jaki nowoczesny potencjał gospodarczy na jego miejsce? Ile zatrudnia osób?. Czy ten potencjał był przestarzały i należało go likwidować w imię ogólnych rzekomych tendencji światowych, czy może trzeba było zabiegać i umożliwić restrukturyzację i jego pozostanie i dalsze modernizowanie.?

Mam również doświadczenia innego rodzaju, obrazujące inne procesy okresu transformacji a mające związek z powstaniem nowego wg Waldemara Kuczyńskiego potencjału gospodarczego.

W branży ceramiki sanitarnej, znanego już teraz wytwórcy Cersanitu. Można powiedzieć że ten przykład nie przystaje do powyższych, ponieważ ów potencjał pozostał, produkowane są wyroby ceramiki sanitarnej, i jest nawet rozbudowany. Oprócz tradycyjnych wyrobów ceramiki sanitarnej (sedesy, umywalki itd.) produkuje płytki ceramiczne. Zatrudnienie pozostało, a może nawet się zwiększyło.

Ten pozytywny przykład ilustruje inne procesy transformacji i jej patologie, aczkolwiek nie tak szkodliwy jak powyższe. Nie prowadziły do likwidacji potencjału.

Ale dla poznania tych procesów warto go przytoczyć. Żadne badania nie są w stanie obnażyć tego.

Wiedzę na ten temat posiadam, bo pełniłem funkcję Prezesa tej spółki (dzięki temu, że uprzednio zasiadałem w Radzie Nadzorczej).

Ten przykład pokazuje mechanizmy „spekulacyjnej prywatyzacji”. Była to spółka Pierwszego NFI. Jak każda spółka portfelowa NFI miała być sprywatyzowana i NFI na tej prywatyzacji miała zarobić.

Żeby nie dać pretekstu do prywatyzacji wg dyktatu NFI, podjąłem energiczne i spektakularne działania na rzecz rozwoju tej spółki, unowocześnianiu technologii, jakości i wzornictwa wyrobów. Jednocześnie podjąłem restrukturyzację zatrudnienia zawłaszczając w tzw. służbach utrzymania ruchu i pomocniczych.

Rozbudowałem sieć dystrybucji (dilerzy Cersanitu w całej Polsce). Pociągnięcia organizacyjne i restrukturyzacja wewnętrzna pozwoliła na relatywnie niskie ceny, przy podwyżce płac (chodziło o zjednanie Z.Z). To tego stopnia, że sieć dilerska była w stanie sprzedać każdą ilość wyprodukowanych wyrobów, ciągle było za mało.

Żeby uniknąć „spekulacyjnej prywatyzacji” realizowałem jednak plan prywatyzacji, ale zupełnie innej niż to przewidywało Ministerstwo. Przy pomocy banku utworzyłem spółkę córkę. Udziałowcami tej spółki miała być załoga, dilerzy menadżement. Większościowy udział miała mieć załoga, dalej dilerzy na końcu menadżement. W spółce był bank (Bank Depozytowo Kredytowy Lublinie), który na zasadzie kredytu miał sfinansować całą transakcję. Udziały pracowników menadżementu miały być sfinansowane z premii jakie mieli dostawać pracownicy (zamiast wypłaty premia miała być przeznaczana na spłatę bankowi kredytu). Wszystko to było przedstawione w odpowiednim biznes planie. Spółka miała doskonałą kondycję finansową, dlatego mogła sobie pozwolić na takie plany.

Należy dodać, że Cersanit wówczas skutecznie konkurował (Jakościowo, cenowo i wzornictwem) ze sprywatyzowaną spółką „Koło” w Kole na Kujawach, którą kupiła hiszpańska Rocca.

Skuteczne konkurowanie i rozwój Cersanitu wówczas zadawał kłam, że spółka nie sprywatyzowana na modłę Ministerstwa nie ma racji bytu. Naciskano w ministerstwie (na szczeblu Dyrektora Departamentu i wiceministra na prywatyzację, ale pod dyktando Ministerstwa).

Należy dodać, że Cersanit podjął działania na rzecz utworzenia supermarketu budowlanego w Warszawie ul. Bartyckiej (centrum budownictwa) róg Czerniakowskiej, wraz ze spółką Gengud (Diler Cersanitu), która miała swoje magazyny i wówczas jeszcze skromny kantor sprzedaży. Dziś już ma ogromny sklep. Negocjowano kupno upadających zakładów ceramiki sanitarnej we Wrocławiu i Radomiu. Rozpocząłem pierwsze rozmowy nt. wejścia na rynek białoruski poprzez kupno fabryki w Brześciu. Wszystkie te działania były bezprzedmiotowe wobec późniejszej prywatyzacji.

Ogłoszono przetarg na prywatyzację. Interwencja obu Z.Z (Solidarności branżowych) była skuteczna. Minister unieważnił przetarg. Miałem poparcie Z.Z, ponieważ dobra kondycja finansowa firmy pozwalała na podnoszenie płac w miarę wzrostu wydajności

Funkcjonariusze Ministerstwa zaczęli przyjeżdżać na spotkania ze związkami zawodowymi bez udziału Prezesa i „urabiać” do swojej wersji prywatyzacji, wytykając prezesowi rzekome błędy.

Po odwołaniu Prezesa, Ministerstwo sprzedało spółkę za cenę określoną przez firmę konsultingową, zaangażowaną do wyceny wg. standardów wówczas panujących. Wycena też dokonana według tych standardów

Po zakupie ów inwestor strategiczny (dobrze że polski) natychmiast znalazł się na giełdzie (czego mnie nie pozwolono) i natychmiast odzyskał ten kapitał, za który kupił firmę. Nie wiem ile ponad. Dlatego nazywam ową prywatyzację „spekulacyjną”.

Ten przykład nie daje podstaw, do pytania jak poprzednio, jaki potencjał powstał na miejsce likwidowanego, co się zrobiło z tym potencjałem. On jest i funkcjonuje w polskich rękach.

Daje podstawy do innej konstatacji. Mianowicie w jaki sposób był budowany ów nowy potencjał (jeśli był), o którym mówi Waldemar Kuczyński. Można by się z nim zgodzić, gdyby potencjał przykładowego Ursusa, PZO, PZL i jemu podobnych pozostał nawet, jeśli by mu towarzyszyły takie patologie, byłby to koszt pozytywnej transformacji. Ale niestety potencjał taki, jak produkcja wyrobów sanitarnych to są wyjątki i nie tworzą nowej jakości pozytywnej w gospodarce polskiej, nie przekraczają masy krytycznej.

Niestety przykłady Ursusa PZO, PZL są tak masowe, że widać to gołym okiem w każdym polskim mieście.

Odwołam się znowu do pejzażu przemysłowego Warszawy z branży perfumeryjno kosmetycznej. Warszawskie Zakłady Pollena Uroda na ul. Szwedzkiej. Jeszcze sprzed wojny. A co dziś? Opuszczone niezagospodarowane budynki (raj dla ptactwa), Nie zburzone, bo zabudowania są zabytkowe, czekają na zmiłowanie. A przecież, te zakłady posiadały technologię i produkty, które trudno zaliczyć do przestarzałych. To samo dotyczy zakładów Pollena Aroma, produkujące substancje zapachowe dla przemysłu perfumeryjnego.

W przeciwieństwie do innego zakładu branży odzieżowej Cora w Warszawie, dzisiaj już nie ma nawet śladu. Zburzono i postawiono na tym miejscu apartamentowce. A przecież te zakłady nie mogły nadążyć za popytem. Produkowały bowiem dobrze projektowane, modne ubiory dla kobiet rozchwytywane w kraju i na eksport.

Przykład z przemysłu zbrojeniowego, Zakłady Fort Wola przy ul/ Wolskiej w Warszawie produkujący silniki czołgowe. Osiągały dobre parametry, przystosowane do pogrubionego pancerza nowego typu czołgu. Dziś na części byłych terenów tych zakładów dominuje supermarket Geant (zamieniony na Real).

Inny przykład podobny do Ursusa. Fabryka kabli w Ożarowie. Tam była kupiona licencja francuska. Produkowała nowoczesne kable. I co w wyniku transformacji pozostało?. To samo co z Ursusem i innymi podobnymi

Jeszcze tylko przytoczę likwidację potencjału budowlanego, w tym Dromexu, specjalizującego się w budowie autostrad (budował autostrady w Iraku), miał nowoczesną technologię budowy autostrad, sprzęt itd.. Teraz autostrady mają być budowane m.in. przez chińczyków.

Adwersarzom ,którzy podnoszą obronę tego procesu likwidacji potencjału, twierdząc, że to jest trend światowy, że potencjał polskiej gospodarki był przestarzały, trzeba było go likwidować, że obecnie w dobie globalizacji gałęzie wytwórcze nie są istotne itd.. Jaki jest trend światowy mogliśmy ostatnio odnotować. Co robili amerykańanie wobec 3-ch gigantów samochodowych z Detroit, a Niemcy wobec już nie ich Opla, a mimo to nie chcieli dopuścić do likwidacji (upadłości), a wcześniej wobec stoczni niemieckich. A przecież zarówno

amerykanie jak i Niemcy nawet gdyby dopuścili do likwidacji tych pojedynczych firm, to przecież nie likwidowali potencjału produkcji samochodów.

Stawiam pytanie, czy likwidacja potencjału polskiego zilustrowana powyższymi przykładami mieści się w tym ogólnym dzisiaj trendzie? Nie będę zadawał tego pytania, jeśli adwersarze wykażą, że struktura potencjału gospodarczego (udział usług itd.) jest podobna do krajów rozwiniętych i że utworzony w wyniku transformacji potencjał jest w stanie zasilać budżet, i wchłaniać rzesze ludności w wieku produkcyjnym. Takich badań nie spotkałem i adwersarze nie posługują się takimi badaniami.

Mój adwersarz natychmiast wskaże, że ja nie dostrzegam owego nowoczesnego potencjału jaki powstał na gruzach starego. I natychmiast wymieni Opla w Gliwicach, czy fabrykę przekładni Toyoty w Wałbrzychu i kilka, a może kilkanaście takich przykładów. Jestem w stanie przebić ilościowo przykładami jak powyżej.

Jednakże przy tego typu przykładach nie podaje się, że to są obce produkty powstające gdzie indziej ze wszystkimi z tego wynikającymi konsekwencjami, że to są zdolności produkcyjne posiadające preferencje podatkowe (powstają często na terenie stref ekonomicznych) ze wszystkimi z tego wynikającymi konsekwencjami dla budżetu i dalej z tym co się wiąże z budżetem. Ponadto to są rodzyńki i nie stanowią masy krytycznej dla gospodarki polskiej, pozwalającej na pokonanie wyzwań przed jakimi stoimy; dokonanie skoku cywilizacyjnego.

Powyższe przykłady utraty nowoczesnego potencjału ekonomicznego w okresie transformacji (czy mogącego być nowoczesnym) można znaleźć w każdym mieście w Polsce. Znowu ciśnie się pytanie, jaki potencjał został w to miejsce zbudowany, ile zatrudnia ludzi i ile płaci podatków do budżetu i czy jest w stanie zagospodarować ową masę ludzką, nieczynną zawodowo, a ostatnio absolwentów wyższych uczelni? i czy z tym potencjałem wygramy wyścig cywilizacyjny?. To są pytania, które winny być podejmowane przez ekonomistów, a nie bezrefleksyjne gloryfikowanie sukcesów transformacji.

dr Kazimierz Golinowski