

Marcin Zieliński
Instytut Misesa
marcin.zielinski@mises.pl

Wokół *Patologii transformacji* Witolda Kieżuna — uwagi krytyczne

Artykuł nadesłany: 14 listopada 2016 r.; artykuł zaakceptowany: 8 lutego 2017 r.

JEL Classification: D21, F54, P27, P31, Y30

Keywords: transformation, praxiology, pathology, neocolonialism, privatization, asset pricing

Abstract

On Witold Kieżun's *Pathology of Transformation* — Critical Remarks

In the first half of the 1970s Witold Kieżun, basing on the contributions of the Polish school of praxiology, presented his theory of pathology of organization. Recently in the book on pathology of transformation he attempted — in my view, unsuccessfully — to apply this theory to the analysis and evaluation of the process of systemic and especially economic transformation in Poland. In this paper I try to present a partial critique of his position. First, the theory of pathology organization, that is reconstructed in the first chapter of his last book, is largely incompatible with market conditions and as such it impedes the understanding of the working of organizations within the framework of market calculative environment — because of it I point to some defects of the said theory. Second, this theory has little in common with later description of pathology of transformation, that is based not on the theory of praxeology, but on the ideology of neocolonialism — therefore I present also a critique of basic propositions of this ideology. Third, I indicate, basing on some case studies, that Kieżun's selection of data in the description of privatization processes is largely biased — considering the wider context allows us to understand that the scale of “pathologies” during privatization had to be much smaller than is suggested in the book. Fourth, I point out that vague alternative presented by Kieżun does not take into account the realities of transformation, although — as is implied in many passages of the book — he was well aware of them.

1. Wstęp

W tym artykule skupiam się na aspekcie gospodarczym transformacji, świadomie pomijając aspekt ustrojowy. Choć oba aspekty podczas transformacji systemowej przenikają się, to jednak możliwe jest ich metodologiczne rozdzielenie.

Czynię to ze względu na zwięzłość artykułu. Co istotne, artykuł ten nie stanowi obrony procesów transformacji, których całościowa ocena wymagałaby o wiele więcej miejsca — stanowi jednak obronę analizy procesów transformacyjnych przed niepotrzebnym emocjonalizmem. Moim głównym celem jest wskazanie na występującą w wielu miejscach nieadekwatność i stronniczość narracji zaproponowanej przez Witolda Kieżuna, aczkolwiek artykuł ten nie aspiruje do całościowej krytyki jego książki, ponieważ taka krytyka, ze względu na wielość zagadnień, wymagałaby napisania osobnej pozycji książkowej.

2. Prakseologia patologii organizacji

Pierwszy rozdział książki został poświęcony teorii patologii organizacji. Chociaż można się zgodzić z niektórymi z zawartych tam ogólnych obserwacji, to należy zauważyć, że większość z nich nie ma zastosowania do prywatnego przedsiębiorstwa działającego w rynkowym otoczeniu kalkulacyjnym. Zanim przejdę do szczegółowego omówienia tez przedstawionych przez Kieżuna, postaram się wyjaśnić, czym jest rynkowe otoczenie kalkulacyjne. Termin ten uważam za kluczowy dla zrozumienia funkcjonowania przedsiębiorstwa w ramach gospodarki rynkowej oraz odpowiedniej prakseologicznej interpretacji procesu transformacji gospodarczej w Polsce.

Przez rynkowe otoczenie kalkulacyjne rozumiem system gospodarczy, w którym ceny odzwierciedlają stosunek potrzeb do rzadkości. Tylko w takim otoczeniu organizacje nastawione na zysk i wykorzystujące do realizowania swoich celów zróżnicowane zasoby są w stanie ocenić, czy ich działania są racjonalne ekonomicznie. Należy przy tym zauważyć, że organizacje te działają w dynamicznych warunkach niepewności, tj. w świecie, w którym wciąż zmieniają się potrzeby ludzi, techniki produkcji, ilości zasobów naturalnych itd. W związku z tym ceny oczywiście nie odzwierciedlają stosunku potrzeb do rzadkości w sposób idealny¹. Ponadto z racji niepewności i niepełnej wiedzy „racjonalność działalności zarobkowej jest racjonalnością metodologiczną”, a nie rzeczową.

¹ Pozostaje pytanie, czy państwo jest w stanie usprawnić funkcjonowanie systemu cenowego, np. przez walkę z tzw. monopolami rynkowymi. Nawet jeśli tak, to pozostaje problem kosztów działania państwa w tym zakresie i jego wiedzy na temat tego, jaka struktura rynku jest optymalna. Ocena taka wymaga realistycznej analizy działania rynku i realistycznej analizy działania państwa. Innymi słowy, nie można wskazywać na samą zawodność rynku w porównaniu z opisującym idealny stan modelem, ale trzeba porównywać zawodność rynku z ewentualną zawodnością państwa jako instytucji mającej rynek usprawnić, uwzględniając przy tym zachęty wpływające na działania urzędników. Osobnego rozważenia wymaga to, czy przynajmniej część zjawisk opisywanych jako zawodność rynku nie wynika w rzeczywistości z zawodności państwa (np. koszty zewnętrzne mogą w dużej mierze wynikać z niewłaściwej ochrony praw własności, czyli z niewywiązywania się przez państwo z jego podstawowego obowiązku).

Racjonalność rzeczowa

występuje, gdy dobór środków odpowiada prawdziwej, obiektywnie istniejącej sytuacji, tj. istniejącym rzeczywiście faktom, prawom i stosunkom. [...] Racjonalność metodologiczna oznacza, że działanie jest racjonalne z punktu widzenia wiedzy posiadanej przez działającego, czyli że wnioskowanie logiczne, decydujące o wyborze środków jest poprawne, w ramach posiadanej wiedzy, pomijając zagadnienie, czy wiedza ta jest zgodna z obiektywnym stanem rzeczy (Lange 1974, s. 207)².

W takim otoczeniu organizacje nastawione na zysk mogą weryfikować swoje plany *ex ante*, czyli tak dobierać czynniki produkcji, aby założony produkt wytworzyć jak najtaniej, i *ex post*, czyli stwierdzać już po wytworzeniu produktu, czy jest na niego zapotrzebowanie uzasadniające poniesione koszty. W pierwszym wypadku można mówić o sprawności organizacyjnej, w drugim — o sprawności alokacyjnej (których przeciwieństwami są odpowiednio marnotrawstwo organizacyjne i marnotrawstwo alokacyjne).

Specjalnie przytoczyłem wcześniej fragment z *Ekonomii politycznej* Oskara Langego, który często w swoich pracach nawiązywał do osiągnięć polskiej szkoły prakseologicznej, ponieważ zdawał sobie doskonale sprawę z wagi otoczenia kalkulacyjnego. Jako zwolennik centralnego planowania proponował zastosowanie metod rachunku ekonomicznego w gospodarce socjalistycznej. Abstrahując tutaj od tego, czy jego rozwiązanie mogłoby zostać rzeczywiście z powodzeniem wprowadzone w życie, gospodarki realnego socjalizmu okazały się niewydolne również z powodu braku faktycznej kalkulacji ekonomicznej³. Jak wskazują Maciej Bałtowski i Maciej Miszewski, w systemie gospodarki socjalistycznej „pierwszoplanową rolę odgrywało bilansowanie rzeczowe, a wszelkie kategorie finansowe miały charakter wtórny, pomocniczy” (Bałtowski, Miszewski 2007, s. 265). Istotnym elementem transformacji gospodarczej było zatem przywrócenie finansowego albo pieniężnego ujmowania procesów gospodarczych — przywrócenie „rynkowego rachunku cen i wartości” (Bałtowski, Miszewski 2007, s. 16).

W tym kontekście przedstawione przez Kieżuna rozważania na temat patologii organizacji należy — mimo ogólnikowej słuszności — uznać za przestarzałe. Przede wszystkim zupełnie inna jest istota działania organizacji nastawionych na zysk (przedsiębiorstwa), a inna organizacji biurokratycznych (instytucje państwowe). Weźmy przytoczoną za Zieleniewskim strukturę skutków działania, w której do ocenianych negatywnie (kosztów działania⁴) Kieżun zaliczył „koszty, które się rzeczywiście przyczyniły do wyniku użytecznego”, „straty nieuniknione” i „mar-

² Podział na racjonalność metodologiczną i rzeczową Lange zaczerpnął od najbardziej znanego polskiego prakseologa Tadeusza Kotarbińskiego. Zob. Kotarbiński 1975, s. 123–124.

³ Drugim problemem jest system zachęt w przedsiębiorstwie państwowym.

⁴ Co prawda Kieżun na następnej stronie napisał, że „w rozważaniach organizacyjnych bierzemy pod uwagę koszty zarówno materialne, jak i moralne” (Kieżun 2013, s. 15), ale nie zdefiniował nigdzie kosztów moralnych, a w późniejszych przykładach podawał wyłącznie przykłady kosztów materialnych (manko, rozkurz itd.), a zatem nie wiadomo, co należałoby przez owe koszty moralne rozumieć. Ponadto zaraz na początku rozdziału przedstawił zestawienie walorów sprawności, w którym oprócz etyczności wyraźnie wyróżnił skuteczność i ekonomiczność, a zatem niezro-

notrawstwo”, przy czym „straty nieuniknione” od „marnotrawstwa” ma odróżniać to, że te pierwsze są „zamierzone” (podobnie jak „koszty, które się rzeczywiście przyczyniły do wyniku użytecznego”), a te drugie „niezamierzone” (Kieżun 2013, s. 14, tabela 1). Kiedy przyjrzymy się definicjom i przykładom podanym przez Kieżuna, zrozumiemy, dlaczego podział ten jest niepełny — a na pewno nieodpowiadający rynkowemu otoczeniu kalkulacyjnemu. Otóż Kieżun napisał, że:

Koszty, które zostały poniesione, ale nie były niezbędne do osiągnięcia celu działania, [...] można [...] podzielić na nieuniknione, powstałe na skutek niemożliwych do wcześniejszego przewidzenia sytuacji, którym, przy istniejącym stanie wiedzy, nie można było zapobiec, i na marnotrawstwo, będące wynikiem nieodpowiedzialnego działania, do którego można i powinno się było nie dopuścić. [...] Należy jednak podkreślić, że istnieje określona granica społecznej akceptacji marnotrawstwa. W normalnych warunkach działania i przy zachowaniu maksymalnej staranności nie można bowiem uniknąć pewnych strat, które teoretycznie są do uniknięcia. [...] Ustala się określone limity ubytków, np. artykułów spożywczych w handlu na tzw. rozkurz, dopuszczalne limity braków w magazynach czy transporcie. [...] W mojej definicji społeczne uznanie skali marnotrawstwa ma charakter sformalizowany, taki jak podane przykłady: oficjalnego limitu rozkurzu [...] (Kieżun, 2013, s. 15–16).

Mamy tu do czynienia z istnym pomieszaniem pojęć, które uniemożliwia poprawne zrozumienie opisywanych zjawisk. Jeśli bowiem takie zdarzenia jak rozkurz zaliczymy do „marnotrawstwa”, to jaką formę miałyby przyjmować „straty nieuniknione”? Takie losowe zdarzenia, jak pożary czy powodzie skutkują powstaniem niewymienionych tutaj strat nadzwyczajnych, które faktycznie są nieprzewidywane i nieuniknione, i to właśnie straty nadzwyczajne, a nie zwykłe straty nieuniknione, zdefiniował Kieżun, pisząc o stratach „powstałych na skutek niemożliwych do wcześniejszego przewidzenia sytuacji, którym, przy istniejącym stanie wiedzy, nie można było zapobiec”. Z kolei zwykłe straty nieuniknione, chociaż nie przyczyniają się bezpośrednio do „wyniku użytecznego”, to są przewidziane („zamierzone”, jak wynika z podziału Kieżuna). Nie zapobiega się im ze względu na istniejące uwarunkowania kalkulacyjne, dlatego że zapobieganie oznaczałoby wzrost kosztów większy od oszczędności⁵. Przedsiębiorcy, przewi-

zumiałe jest, dlaczego przy ocenie samej ekonomiczności działania należałoby uwzględniać obok kosztów materialnych także koszty moralne.

⁵ Straty te są więc nieuniknione w tym sensie, że ich uniknięcie byłoby nieopłacalne, czyli prowadziłyby do marnotrawstwa organizacyjnego. Warto podkreślić, że pojęcie strat nieuniknionych stosowane jest nie tyle w ekonomii, ile w inżynierii, np. w analizie strat wody „straty nieuniknione” to takie straty, które „ze względów ekonomicznych są nieopłacalne do usunięcia” (Ociepa, Kędzia 2015, s. 277). W takim samym znaczeniu pojęcie to jest stosowane w bliższym naukom ekonomicznym towaroznawstwie. W popularnym podręczniku do towaroznawstwa dla liceów o profilu usługowo-gospodarczym można przeczytać: „W czasie magazynowania towarów występują nieuniknione straty jakościowe i ilościowe nazywane u b y t k a m i, które ze względu na przyczyny powstawania dzieli się na u b y t k i n a t u r a l n e i n i e d o b o r y n a d z w y c z a j n e [wyr. T.S., M.G.]. Ubytki naturalne powstają na skutek właściwości fizykochemicznych i biochemicznych konkretnych towarów” (Sikora, Giemza 2003, s. 36). Wspominany przez Kieżuna rozkurz stanowi jeden z przykładów ubytków naturalnych. Nie wdając się w szczegółowe rozważania, pragnę tylko podkreślić, że niedobory nadzwyczajne mogą w zależności od swojego charakteru prowadzić do po-

dując możliwość ich wystąpienia, po prostu uwzględniają je w swoich kalkulacjach. Nie oznacza to jednak, że działają nieodpowiedzialnie, ale w ramach abstrakcyjnej i arbitralnej „granicy społecznej akceptacji”. Działają jak najbardziej odpowiedzialnie, nie płacąc za rozwiązania, które tylko pozornie pozwoliłyby im na wprowadzenie oszczędności. Należy ponadto zauważyć, że „oficjalne limity rozkurzu” istniały i były konieczne w ramach rzeczowego ujęcia procesów gospodarczych w warunkach gospodarki socjalistycznej. Jednak w otoczeniu rynkowym, kiedy możliwe staje się ujęcie finansowe, takie limity są wewnętrzną sprawą przedsiębiorstwa. Natomiast o marnotrawstwie organizacyjnym (wynikającym ze stosowania bardziej kosztownych spośród dostępnych metod produkcji) i alokacyjnym (wynikającym z obrania błędnego kierunku produkcji) informuje kalkulacja ekonomiczna i nie potrzeba tu w przypadku działalności nastawionej na zysk żadnej „granicy społecznej akceptacji”, przy czym marnotrawstwo takie — zwłaszcza typu alokacyjnego — nie musi wcale wynikać z „nieodpowiedzialnego działania”, jako że może być często skutkiem po prostu niepełnej wiedzy na temat przyszłej sytuacji rynkowej.

Po podaniu definicji patologii organizacji, którą można jednak odnieść tylko do organizacji państwowych, a nie tych nastawionych na zysk⁶, Kieżun przedstawił formy, jakie patologia ta przybiera. Należy zauważyć, że „negatywna autonomizacja” (zmiana celu głównego, zmiana sposobu działania itd.) w przypadku organizacji nastawionej na zysk może świadczyć o sprawnej adaptacji do zmieniających się warunków — nie musi być zatem żadną patologią. Z kolei Czterech Jeźdźców Apokalipsy Biurokracji (gigantomania, luksusomania, korupcja i arogancja władzy) to zjawiska typowe dla organizacji państwowych, występujące relatywnie rzadko w przypadku przedsiębiorstw prywatnych działających w rynkowym otoczeniu kalkulacyjnym wymuszającym jak najsprawniejsze realizowanie celów.

Co do definicji — Kieżun ograniczył się do podania definicji patologii organizacji, ale nie przedstawił nigdzie (ani w tym, ani w następnych rozdziałach) definicji tytułowej patologii transformacji. Nie ma jednak prostego przełożenia organizacji na transformację — transformacja to nie zespół ani jego struktura, lecz proces radykalnej zmiany jakościowej. Bez definicji patologii transformacji trudno stwierdzić, dlaczego taki akurat jej przebieg miałby być patologiczny. Dlaczego prywatyzacja miałaby być patologiczna? Nawet przy zaakceptowaniu przedstawionej przez Kieżuna narracji, że przedsiębiorstwa państwowe sprzeda-

wstania strat nadzwyczajnych (nieprzewidzianych i nieuniknionych) albo zwykłych (przewidzianych) strat nieuniknionych. Oczywiście sensowne przeciwstawienie strat nieuniknionych możemy do uniknięcia marnotrawstwu wymaga przyjęcia definicji podobnych do wskazanych powyżej.

⁶ „Patologia organizacji jest jej względnie trwałą niesprawnością, która powoduje marnotrawstwo, w sensie ekonomicznym i (lub) moralnym przekraczające granice społecznej tolerancji” (Kieżun 2013, s. 16). Jak już wspomniałem, marnotrawstwo w organizacjach nastawionych na zysk nie ma nic wspólnego z „granicami społecznej tolerancji”.

wano po bardzo zaniżonych cenach, nie musimy się wcale zgodzić z tym, że było to marnotrawstwo — jeśli tylko przyjmimy, że prywatyzacja służyła zupełnie innemu celowi niż zwiększeniu wpływów do budżetu, a mianowicie stworzeniu rynkowego otoczenia kalkulacyjnego umożliwiającego racjonalne gospodarowanie i minimalizującego marnotrawstwo⁷.

3. Neokolonializm transformacji

Kieżun stwierdził, że „program Sachsa był zgodny z podstawowymi kanonami Konsensusu Waszyngtońskiego, będącymi wyrazem filozofii neoliberalnej, zapewniającej priorytet konkurencyjny dla globalnego kapitału w procesie neokolonializmu” (Kieżun 2013, s. 112). W obliczu wielości kontekstów, w jakich używany jest termin „neoliberalizm” (można wręcz odnieść wrażenie, że jest to w świecie nauk społecznych powszechnie używana obelga), za wielki pozytyw należy uznać, że w *Patologii transformacji* pojawia się jego klarowne zdefiniowanie. Co więcej, mamy tu wymienione najważniejsze tezy konsensusu: liberalizacja handlu, likwidacja krajowych ograniczeń dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych, prywatyzacja itd. (por. Kieżun 2013, s. 99). Brakuje za to prakseologicznej analizy tych postulatów. W jej miejsce stosowana jest strategia „syndromu wroga”⁸ — „wielki kapitał” ma „wilczy charakter”, jest „zbrodniczy”, bez skrupułów wyniszcza konkurencję itd. W całej książce trudno wręcz o fragment, w którym termin „kapitał” nie byłby określony albo przez narodowość, albo przez negatywne cechy, za każdym razem tak, aby kojarzył się czytelnikowi jak najgorzej. W takich okolicznościach nie dziwi, że nie ma prawdziwej prakseologicznej analizy źródeł zysków w działalności gospodarczej, a nawet jeśli pojawiają się napomknięcia o nich (jak np. wyższa jakość produktu), to umiejscowione są w kontekście uzależniania gospodarek narodowych krajów rozwijających się od kapitału zagranicznego.

Aby można było mówić o neokolonizacji, potrzebny jest oczywiście przybysz z zewnątrz, który dokonywałby jej. Przesłanką uzasadniającą cały opis neokolonizacji jest zatem teza, że kapitał ma narodowość. Co prawda, Kieżun zbyt wiele na temat narodowości kapitału nie napisał, jednak niewątpliwie założenie o narodowości kapitału musiał choćby niejawnie przyjąć, skoro sprzedaj państwowych przedsiębiorstw czy, szerzej, inwestycje zagraniczne (w nadmiernej ilości⁹), uznaje za formę neokolonizacji: „Podstawowy postulat Konsensusu

⁷ Kwestią prywatyzacji zajmę się szerzej w dalszej części artykułu.

⁸ Co ciekawe, w rozdziale drugim Kieżun zidentyfikował powszechne stosowanie strategii syndromu wroga w naukach humanistycznych w PRL-u. Zob. Kieżun 2013, s. 32–34 *passim*.

⁹ Mamy nawet kryterium: „W pełni niepodległych ekonomicznie krajach działa z reguły tylko 20–30% firm zagranicznych w postaci filii lub bardziej czy mniej samodzielnych jednostek, będących częścią większej zagranicznej całości, i z reguły nie więcej niż 10–20% banków zagranicznych” (Kieżun 2013, s. 239).

Waszyngtońskiego dla procesu neokolonizacji to maksymalna prywatyzacja inwestorom zagranicznym” (Kieżun 2013, s. 236). Pojęcie „narodowości kapitału” Kieżun zdefiniował następująco:

Nie jest właściwa opinia o tym, że cały wielki prywatny kapitał jest międzynarodowy. Ostatni kryzys w 2009 roku pokazał, że poszczególne państwa ratowały przed bankructwem dotacjami z budżetu wielkie koncerny i banki z przewagą kapitału danego kraju. Oczywiście mają miejsce stałe procesy kupna czy fuzji, ale o „narodowości” wielkiego kapitału decyduje wielkość posiadanych akcji krajowych akcjonariuszy, lokalizacja czy rejestracja miejsca płacenia podatków (Kieżun 2013, s. 239).

Tak naprawdę z ostatniego zdania nic nie wynika. Jaka jest narodowość spółki akcyjnej, w której 40% akcji posiadają Rurytańczycy, 30% Laputańczycy i 30% Molwańczycy, a która zarejestrowana jest w raju podatkowym w Wakan-dzie? Oczywiście nie wiadomo. Trudno też uznać za przesłankę świadczącą o narodowości kapitału fakt, że w czasie kryzysu niektóre państwa dotują „wielkie koncerny i banki z przewagą kapitału danego kraju”. Dotacje są bowiem wypłacane z pieniędzy podatników. Nie dość, że część obywateli takiego państwa ponosi z powodu dotacji wyraźną stratę, to skutkiem całej tej działalności jest jeszcze usankcjonowanie szkodliwego społecznie marnotrawstwa organizacyjnego lub alokacyjnego — w końcu firma działająca sprawnie i osiągająca zyski nie potrzebuje takich dotacji; dotacji potrzebują firmy znajdujące się na skraju bankructwa¹⁰ (prakseologiczne wyjaśnienie dotacji dla wielkich firm przedstawia teoria wyboru publicznego, nieodwołująca się do zbędnego pojęcia narodowości kapitału). Z drugiej strony koncepcja narodowości kapitału jest nie do pogodzenia ze zbiorczym określeniem „kapitału zachodniego”, sugerującym istnienie swoistej zmo-wy między kapitalistami z różnych krajów (wbrew ich interesom narodowym).

Nigdzie u Kieżuna nie można przeczytać na temat tego, w jaki dokładnie sposób kapitał napływający do krajów trzecich miałby służyć swojemu krajowi, pomagając mu w neokolonizacji. W istocie nie ma tutaj nawet definicji neoko-lonizacji wykraczającej poza to, że polega ona na „maksymalnej prywatyzacji inwestorom zagranicznym” — nie ma zatem żadnej analizy, w jaki sposób napływ kapitału zagranicznego miałby osłabiać krajowy wzrost gospodarczy. Sam fakt towarzyszącego napływowi netto inwestycji zagranicznym ujemnego bilansu handlowego nie oznacza zahamowania wzrostu gospodarczego. Wzrostu gospo-darczego nie osłabia też konieczność płacenia obcokrajowcom odsetek albo dy-widend od zainwestowanego kapitału. Oczywiście gdyby nie było tych inwesty-cji zagranicznych, nie byłoby późniejszej wypłaty odsetek albo dywidend. Czy odsetki albo dywidendy oznaczają jednak stratę netto dla kraju przyjmującego?

¹⁰ Można by również argumentować (czego jednak Kieżun nie zrobił), że właściciele kapitału chętniej inwestują u siebie w kraju niż za granicą — czyli że rezygnują z potencjalnych zysków, kierując się swego rodzaju „patriotyzmem”. Jednak Kieżun w wielu miejscach wyraźnie stwierdził, że celem kapitału jest zysk, np. możemy przeczytać, że „etyka biznesu okazała się [...] analogiczna do komunistycznej etyki Lenina — moralne jest to, co służy realizacji idei komunizmu, moralne jest to, co służy zyskowi wielkiego kapitału” (Kieżun 2013, s. 109).

Nie, napływ inwestycji zagranicznych i wiążący się z tym wzrost ilości kapitału na głowę oznacza wzrost przeciętnych płac¹¹ i napływ *know-how* — wiedzy technicznej i organizacyjnej, która ma swoją cenę. Jak zauważył już w 1921 roku endecki ekonomista Adam Heydel, „w sferze tych obecnych stosunków [handlowo-kupieckich] nic nie dostaje się za darmo, a bardzo niewiele za komplementy, za czołobitności i podziękowania; *do ut des* — oto najprzemenniejsza jego zasada” (Heydel 2012, s. 255). Cechą tych stosunków jest też to, że nie są grą o sumie zerowej — na inwestycjach zagranicznych i międzynarodowym podziale pracy korzystają wszystkie strony. Stosunki gospodarcze w rzeczywistości niewiele mają wspólnego z wojną, dlatego wszelkie militarystyczne analogie, tak chętnie używane przez Kieżuna, wprowadzają do analizy ekonomicznej tylko niepotrzebne zamieszanie.

Przeciwnicy przyjmowania inwestycji zagranicznych, skupiając się na często tendencyjnych opisach fatalnej sytuacji gospodarczej w krajach Trzeciego Świata, nie wspominają np. o tym, że Stany Zjednoczone zbudowały swoją potęgę gospodarczą przed pierwszą wojną światową przy wydatnym udziale inwestycji zagranicznych. Jest to przypadek o tyle ciekawy, że Stany Zjednoczone powstały na bazie byłych kolonii brytyjskich. Niemniej to w dużej mierze inwestycjom płynącym z Tamizy zawdzięczały one swój rozwój gospodarczy w tamtym okresie. Nie oznacza to jednak, że nie pojawiały się głosy przeciwne tym inwestycjom. Jak stwierdziła Mira Wilkins:

Na początku dziewiętnastego wieku i w drugiej jego połowie Amerykanów niepokoił „atrybut” placony inwestorom zagranicznym. Retoryka dziewiętnastowieczna była często wroga: Brytyjczycy mieli zabierać przez swoje inwestycje niepodległość, którą Amerykanie zdobyli w 1776 roku (Wilkins 1991, s. 20).

Przed pierwszą wojną światową Stany Zjednoczone były największym dłużnikiem na świecie, a ich pozycja inwestycyjna była ujemna. Kapitał zagraniczny dosłownie eksploatował Stany Zjednoczone: „przemysł wydobywczy w Ameryce stanowił magnes dla zagranicznego kapitału, który trafiał do kopalni złota i srebra, kopalni żelaza, kopalni miedzi, ołowiu i cynku, wydobywania fosfatów, boraksu i oczywiście ropy naftowej” (Wilkins 1991, s. 16). Okazuje się też, że „pod koniec XIX wieku i na początku XX wieku bezpośrednie inwestycje zagraniczne — niosąc ze sobą technologię, *know-how* i zarządzanie — napływały do amerykańskiego rolnictwa, przemysłu i usług. Kapitał zagraniczny odegrał istotną i korzystną rolę w rozwoju gospodarczym Stanów Zjednoczonych od zdobycia niepodległości do 1914 roku” (Wilkins 1991, s. 9). Skutkiem tego było to, że „żaden amerykański historyk gospodarczy zajmujący się wzrostem amerykańskiej gospodarki nie pisze o niedoborze kapitału; powodem, dla którego tak się dzieje, jest to, że przez

¹¹ Krytycy inwestycji zagranicznych często przywołują fakt, że korporacje ponadnarodowe budują w krajach Trzeciego Świata „wyzyskujące” miejscową siłę roboczą (w skład której wchodzi również dzieci) *sweatshopy*, nie zwracając przy tym jednak uwagi na to, jaką alternatywę dla pracy w nich mają tubylcy.

cały XIX wiek i na początku XX wieku kraj mógł czerpać ze światowych rynków kapitałowych” (Wilkins 1991, s. 18)¹². Dlaczego więc za przykład podaje się nam kraje zacofane gospodarczo, a nie potentata?

Tymczasem warto zastanowić się nad kolejną tezą postawioną przez Kieżuna, która wręcz ma immunizować go przed twierdzeniami jego oponentów. Otóż stwierdził on kontrfaktycznie:

Neokolonializm nie niszczy neoskolonizowanych krajów, tylko je wyzyskuje. Te kraje, z przewagą własnej produkcji, przewagą własnego handlu miałyby nieporównanie wyższą skalę rozwoju, oczywiście pod warunkiem, że nie byłoby zbrojnych zamachów stanu i olbrzymiej korupcji, ale to już jest inny problem (Kieżun 2013, s. 111).

Czy zbrojne zamachy stanu i korupcja są innym problemem, czy jednak można je jakoś powiązać z inwestycjami zagranicznymi? Przecież Kieżun wielokrotnie wspominał o „prowizjach” płaconych przez inwestorów zagranicznych za tańsze nabycie prywatyzowanych przedsiębiorstw. Wolno się zgodzić, że rzeczywiście tak się dzieje. Czy można w takiej sytuacji oczekiwać, że w krajach, w których rząd chroni krajowy rynek, tworząc tym samym możliwość osiągania dodatkowych zysków (rent) firmom tam działającym, a instytucje społeczeństwa obywatelskiego są w powijakach, nie pojawią się biznesmeni skłonni zapłacić „prowizję” za otrzymanie pozwolenia? Co więcej, takie środowisko może sprzyjać też finansowanym z zewnątrz zbrojnym zamachom stanu, jeśli polityka jest wyjątkowo protekcjonistyczna. Jeśli do takiego kraju napływają w ogóle inwestycje zagraniczne, to głównie „gorszej jakości”, mianowicie nastawione na osiągnięcie jak najszybszego zwrotu, a nie z myślą o długookresowym rozwoju. Problem ten wynika jednak nie z „wilczego charakteru” kapitału, ale z dużego ryzyka utraty inwestycji. W takim otoczeniu politycznym napływ inwestycji zagranicznych może faktycznie pod pewnymi względami pogarszać sytuację w kraju przyjmującym, jednak rozwiązaniem nie jest pozbycie się inwestorów, lecz zreformowanie instytucji i otwarcie granic¹³. Nawet jeśli zgodzimy się, że protekcjonizm w pewnych szczególnych wypadkach może wspierać rozwój kraju, to nie wolno nam lekceważyć tych negatywnych zjawisk, jakie mu towarzyszą. Skoro „neokolonializm” ma być pewnym substytutem wcześniejszych podbojów militarnych, to należy spodziewać się spadku ryzyka zbrojnych zamachów stanu w „neoskolonizowanym” kraju.

Utworzenie odpowiednich instytucji zapewniających inwestorom stabilność działania i zmniejszających tym samym ryzyko polityczne prowadzi do obniżenia oczekiwanych przez nich stóp zwrotu. Inwestorzy w kraju niepotrafiącym zabezpieczyć ich praw własności oczekują wyższych stóp zwrotu, które by im kompen-

¹² Zob. także krótki opis znaczenia inwestycji zagranicznych w Stanach Zjednoczonych w tamtym okresie, Zieliński 22.10.2016.

¹³ Kieżun pisał o swojej, „ugruntowanej afrykańskimi doświadczeniami, »świadomości wilczego charakteru« dużej części światowego biznesu i jego, w dużej liczbie przypadków, bezwzględności, nieetyczności w pogoni za zyskiem” (Kieżun 2013, s. 176). Niestety pomijał przy tym zupełnie problem niesprawności instytucji niezdolnych do zabezpieczenia praw własności.

sowały ryzyko utraty inwestycji. Głównymi poszkodowanymi są mało mobilni miejscowi pracownicy. Kiedy ryzyko polityczne obniża się, rosną płace — a rosną tym bardziej, im więcej pojawia się inwestycji. Oczywiście inwestorzy wolą inwestować tam, gdzie *ceteris paribus* płace są najniższe — w ten sposób tworzy się międzynarodowy podział pracy, w ramach którego poszczególne kraje wytwarzają to, w czym są względnie najsprawniejsze. Z tego powodu kapitaliści przenoszą też część swojej prostszej działalności do krajów rozwijających się, gdzie mogą dany produkt wytworzyć taniej. Jeśli jednak osiągają w ten sposób „nadmierny” zysk, a kraj przyjmujący nie reguluje napływu inwestycji, wkrótce pojawia się konkurencja, wskutek czego poziom płac rośnie. Tyczy się to zarówno inwestorów krajowych, jak i zagranicznych¹⁴.

Gdyby Kieżun zamiast doszukiwać się wszędzie „agresywnej gry międzynarodowego kapitału ery neoliberalizmu” (Kieżun 2013, s. 11) spojrzął na sprawę prakseologicznie, to może by dojrzał, że skuteczne wprowadzenie w życie przynajmniej niektórych postulatów konsensusu waszyngtońskiego zwiększyłoby sprawność krajowych gospodarek. I może nie musielibyśmy wtedy czytać, że:

W wyniku importu, z reguły wyższej jakości produktów zagranicznych, często sprzedawanych po dumpingowej cenie, nieliczne przedsiębiorstwa prywatne i państwowe są zagrożone bankructwem. Następnym więc etapem jest fuzja, sprzedaż lub ich likwidacja. Następna faza polega na realizacji dalszego postulatu Konsensusu, a mianowicie prywatyzacji. Tu z reguły ma miejsce korzystna dla prywatnego zagranicznego inwestora ocena wartości przedsiębiorstwa (domyślnie, uzyskana dzięki odpowiedniej prowizji) i w związku z tym sprzedaż po bardzo niskiej cenie (Kieżun 2013, s. 110).

Weźmy najpierw dumping — sprzedawanie po cenie niższej od kosztów. Zapewne celem producenta zagranicznego stosującego dumping jest pozbycie się miejscowej konkurencji, aby później podnieść ceny. Pojawiają się jednak pewne wątpliwości. Jeśli prywatny inwestor zagraniczny korumpuje miejscowe władze, żeby korzystnie przejąć prywatyzowane przedsiębiorstwo, to po co miałby stosować najpierw dumping, ponosząc straty? Przecież mógłby od razu przejść do zapłacenia „prowizji” za nabycie fabryki, oszczędzając sobie niepotrzebnych kosztów. Jeśli później ceny podnosi¹⁵, by osiągnąć nadzwyczajne zyski, to mu-

¹⁴ Nie miał racji Kieżun, odnosząc następujące słowa tylko do inwestorów zagranicznych: „Trzeba też pamiętać, że zagraniczny inwestor poszukuje stale zysku, dlatego nie można liczyć na daleko idące podniesienie przez niego wysokości płac. Istnieje zawsze groźba, że przy zbyt ostrym domaganiu się regulacji płac zagraniczny inwestor znajdzie po prostu lokalizację w innym kraju o niższych kosztach osobowych” (Kieżun 2013, s. 354). Chociaż można się spierać, czy regulacja płac w granicach rozsądku, tj. uwzględniająca uwarunkowania gospodarcze w danym kraju albo regionie, może faktycznie poprawić los miejscowej siły roboczej, to nie ma wątpliwości, że „ostre domaganie się regulacji płac” zniechęciłoby inwestorów nie tylko zagranicznych, lecz także krajowych, którzy mogliby w takiej sytuacji albo wycofać się z inwestycji w ogóle, albo przenieść je za granicę.

¹⁵ W innym miejscu możemy przeczytać, że w Burundi „wszystkie importowane artykuły przemysłowe, samochody, telewizory, radioodbiorniki, komputery, sprzęt AGD, lekarstwa, były dużo droższe niż w Europie. Wysokość cen nie była uzasadniona ani kosztami transportu, ani skalą popytu” (Kieżun 2013, s. 102).

simy zadać pytanie, dlaczego o ten zysk nie zaczynają walczyć z nim inni konkurenci zagraniczni. Ponadto, co z prakseologicznego punktu widzenia jest złego w sprzedawaniu i nabywaniu „z reguły wyższej jakości produktów zagranicznych”? Faktycznie po otwarciu granic w wyniku presji konkurencyjnej ze strony zagranicznych producentów wiele niesprawnych krajowych firm upada, ale w ich miejsce — o ile nie mamy do czynienia z wyjątkowo przeregulowanym otoczeniem instytucjonalnym — powstają nowe, efektywniejsze firmy, które wchłaniają zwolnionych pracowników.

Albo weźmy historię o państwowej fabryce sandałów w Burundi. Produkowała ona „niezłej jakości sandały w przystępnej cenie 1 dolara”. Fabrykę jednak nabył inwestor zagraniczny, zapłaciwszy przy tym „prowizję” (której wysokość była „tajemnicą poliszynela”). Następnie „dokonał on modernizacji zakładu, zwolnił część pracowników, pozostałym zwiększył płace z 30 dolarów miesięcznie średnio do 40 dolarów miesięcznie i rozpoczął produkcję eleganckich sandałów po 5 dolarów za parę. Szybko skończyło się zapotrzebowanie wewnętrzne na te sandały i nowy właściciel rozwinął produkcję na eksport do Ameryki Południowej”¹⁶. Dzięki temu mógł odprowadzać „coroczny, relatywnie wysoki zysk [...] do centrali firmy w Kanadzie” (Kieżun 2013, s. 101–102). Nie mam możliwości zweryfikowania prawdziwości tej historii, nie o to jednak chodzi. Mamy tutaj przecież do czynienia ze wzorcowym wręcz przypadkiem prakseologicznej sprawności. Nieefektywna fabryka państwowa zostaje sprywatyzowana — w konsekwencji następuje modernizacja i wzrost płac przy jednoczesnym zwolnieniu niepotrzebnych pracowników (przerost zatrudnienia jest częstym problemem w państwowych spółkach). Ponieważ można domniemywać, że cena 1 dolara była ceną dumpingową (chodziło w końcu o realizowanie propagandowego hasła: „Koniec z chodzeniem boso, wszyscy chodzimy w butach”, a państwo w przeciwieństwie do inwestora prywatnego może sobie pozwolić na nieracjonalne gospodarowanie), to późniejsze podniesienie ceny przez inwestora zagranicznego wynikało zapewne z uwzględnienia otoczenia kalkulacyjnego. Dlaczego jednak „szybko skończyło się zapotrzebowanie wewnętrzne”? Tego nie wiadomo, mam jednak dwie hipotezy. Ponieważ „zarobek za jeden dzień pracy szeregowego robotnika” wynosił 1 dolara, to również cena 5 dolarów nie jest aż tak bardzo wygórowana. Możliwe zatem, że: 1) ludziom aż tak bardzo te sandały nie były potrzebne, ponieważ woleli chodzić boso; albo 2) sandały po 5 dolarów były o wiele lepszej jakości, przez co jedna para starczała na dłużej. Pozostaje jeszcze bezrobocie, jeśli zwolnieni pracownicy faktycznie nie znaleźli zatrudnienia w innym miejscu, jednak problemem jest tutaj tworzenie miejsc pracy, a nie zwalnianie pracowników tam, gdzie nie są potrzebni.

¹⁶ W innym miejscu, zgadzając się z Kazimierzem Łaskim, Kieżun napisał o „jednoznacznej dyrektywie koncentrowania się na ściąganiu BIZ [bezpośrednich inwestycji zagranicznych] do produkcji eksportowej” (Kieżun 2013, s. 147). Rząd Burundi oczywiście tę „jednoznaczną dyrektywę” tym samym realizował.

Musimy zadać jeszcze pytanie o podobieństwa między Polską i krajami Afryki. Kieżun najwyraźniej jest świadomy istnienia ważnych różnic:

Strategia wielkiego kapitału światowego ekonomicznej kolonizacji Polski oczywiście nie była identyczna do zastosowanej w Afryce. Polska reprezentowała nieporównanie wyższy poziom uprzemysłowienia i kultury produkcyjnej, a z drugiej strony nie miała olbrzymich bogactw mineralnych i egzotycznych produktów owocowych Afryki (Kieżun 2013, s. 271).

Mimo to w wywiadzie dodanym do wydania drugiego stwierdził, że:

W wyniku określonego [...] przebiegu [transformacji] powstała struktura polskiej gospodarki, która praktycznie uniemożliwia nam przebicie się do światowej gospodarczej ekstraklasy, która skazuje nas w najlepszym razie na osiągnięcie poziomu średniego, a i to jest wątpliwe. Jako gospodarka peryferyjna, neokolonialna, w której bardzo wiele firm kontrolowanych przez kapitał zagraniczny transferuje zyski do central poza Polską, nigdy nie przekroczymy pewnego średniego poziomu. Producent mikroprocesorów zawsze będzie osiągał wyższe stopy zysku niż wytwórca sprzętu AGD (Kieżun 2013, s. xx).

Pomińmy już to, że w gospodarce konkurencyjnej występuje tendencja do zrównywania się stóp zysku przy takim samym poziomie ryzyka — możliwość osiągnięcia wyższej stopy zysku ściąga kapitalistów, którzy z jednej strony muszą zaoferować wyższe ceny za czynniki produkcji, a z drugiej niższe ceny sprzedaży¹⁷. Jest tu wyraźnie stwierdzone, że Polska jest „gospodarką peryferyjną, neokolonialną”, która średni poziom osiągnie „w najlepszym razie”, co i tak zresztą „jest wątpliwe”, z czego trzeba wyciągnąć wniosek, iż w tej chwili znajduje się ona na poziomie niskim¹⁸. Można się spierać co do znaczenia różnych wskaźników, jednak według dostępnych kryteriów (stosowanych przez Bank Światowy, Organizację Narodów Zjednoczonych czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy) „poziom średni” albo „wysoki” Polska już osiągnęła. To, że pod względem standardu życia wciąż nie dorównuje ona Niemcom, Wielkiej Brytanii czy Stanom Zjednoczonym — to, że jest w ogonie „światowej gospodarczej ekstraklasy” albo zaraz za nią — nie oznacza jeszcze, że pod względem ekonomicznym jest zacofana.

¹⁷ Zauważył to nawet socjalistyczny ekonomista i prakseolog Lange: „Każdy poszczególny kapitalista dąży do osiągnięcia jak największego zysku, czyli do maksymalizacji zysku, natomiast konkurencja między kapitalistami sprawia, że w rezultacie stopa zysku w poszczególnych gałęziach produkcji wyrównuje się na poziomie średniej stopy zysku. W podobny sposób działa prawo powstawania i zanikania zysków nadzwyczajnych. Każdy kapitalista dąży do osiągnięcia zysku nadzwyczajnego (tj. zysku przewyższającego średnią stopę zysku) przez wprowadzenie ulepszeń technicznych, obniżających koszty produkcji. Ale konkurencja między kapitalistami sprawia, że wszyscy wprowadzają ulepszenia techniczne i obniżają swoje koszty, w rezultacie następuje spadek ceny produktu, i zyski nadzwyczajne zanikają. Są to wszystko przykłady praw splotu działań ludzkich” (Lange 1974, s. 90–91).

¹⁸ Z drugiej strony w tym samym wywiadzie Kieżun stwierdził, że „trzeba sformułować strategię gospodarczą i politykę przemysłową dla Polski, która umożliwi nam wydostanie się z »pułapki średniego dochodu«” (Kieżun 2013, s. xxi). Jeśli Polska nie należy do „światowej gospodarczej ekstraklasy”, to albo tkwi, osiągnąwszy już „średni poziom”, w „pułapce średniego dochodu”, albo tego „średniego poziomu” jeszcze nie osiągnęła. *Tertium non datur*.

4. Prywatyzacja po polsku

Ważnym elementem książki Kieżuna — niejako uprawomocniającym pozostałe jej tezy — są przykłady zaniżonych wycen prywatyzowanych spółek. Choć głównym celem prywatyzacji wcale nie musi być maksymalizowanie wpływów do budżetu¹⁹, to jednak sprzedaż państwowych przedsiębiorstw za niewielki ułamek ich „prawdziwej” wartości może rzeczywiście budzić negatywne odczucia i tym samym skłaniać do kwestionowania całego procesu prywatyzacji. Oczywiście ze względu na ograniczoną ilość miejsca nie mogę się tutaj odnieść do wszystkich przypadków prywatyzacji podanych przez Kieżuna. Każdy z nich stanowi problem wymagający oddzielnego zbadania i osobnej oceny, co nie zawsze jest zadaniem łatwym. Nie można wykluczyć, że w wielu przypadkach dochodziło do różnych nadużyć — również w tych, które opiszę poniżej. Niemniej umiejscowienie tamtych procesów prywatyzacyjnych w odpowiednim kontekście uwzględniającym zmiany sytuacji rynkowej pozwala zrozumieć, że rzeczywiste zdarzenia znacznie odbiegały od proponowanego przez Kieżuna sensacyjnego opisu popartego tendencyjnym doborem danych²⁰.

4.1. Wielkopolski Bank Kredytowy

Po krótkim wprowadzeniu informującym, że „do przygotowania procedury prywatyzacji [WBK] zaangażowano firmę Schroders, finansowaną przez kapitał brytyjski” i że ujawniono „dwa akty notarialne dotyczące przebiegu walnego zgromadzenia akcjonariuszy”, przedstawiające różne kwoty zysku netto za 1991 rok²¹

¹⁹ Warto w tym kontekście zwrócić uwagę na przeprowadzoną nad Tamizą prywatyzację British Telecom. Pod koniec 1984 roku rząd brytyjski sprzedał 50,2% akcji spółki po cenie emisyjnej wynoszącej 130 pensów za akcję, przy czym od razu trzeba było zapłacić 50 pensów, a pozostałą część spłacało się w ratach. Już podczas debiutu cena akcji wzrosła o 45 pensów (35% w stosunku do ceny emisyjnej, a 90% w stosunku do przedpłaconej do tego czasu kwoty). Laburzysta Alan Williams oburzał się w Parlamencie, że to nie błąd w obliczeniu ceny, tylko przestępstwa niekompetencji. Ówczesny kanclerz skarbu Nigel Lawson stwierdził później w swoich wspomnieniach, że maksymalizacja wpływów — wbrew twierdzeniom wielu komentatorów — nigdy nie była głównym celem. Celem było spopularyzowanie własności akcji wśród społeczeństwa. Co istotne, skuteczne przyciągnięcie inwestorów indywidualnych na rynek kapitałowy ułatwia wykorzystanie giełdy do przeprowadzania prywatyzacji w przyszłości — a prywatyzacje kapitałowe są ze swej natury bardziej transparentne od prywatyzacji bezpośrednich.

²⁰ Równie sensacyjny opis prywatyzacji przedstawił Kazimierz Poznański, na którego Kieżun kilkakrotnie się powoływał. Doskonałą krytykę opisu zaproponowanego przez Poznańskiego zaprezentowali Bałtowski i Miszewski. Gdyby zgodzić się z szacunkami Poznańskiego, że zagraniczni inwestorzy przejęli prywatyzowane przedsiębiorstwa za 10% ich „prawdziwej” wartości, oznaczałoby to, że ci inwestorzy osiągnęli w 2000 roku rentowność sprzedaży netto na poziomie około 60%. Jak zauważyli Bałtowski i Miszewski, „jest to zupełnie niedorzeczne”. Zob. Bałtowski, Miszewski 2007, s. 239–243.

²¹ Rzeczywiście był wtedy pewien problem z aktami notarialnymi. Z przemówienia Lecha Kaczyńskiego z czasów, gdy był prezesem Najwyższej Izby Kontroli wynika, że „w trakcie badań

(Kieżun 2013, s. 148), możemy dowiedzieć się o tym, jaki świetny interes na prywatyzacji zrobili inwestorzy:

Wszyscy nabywcy świetnie zarobili, bo cena kupna akcji wynosiła 110 tys. zł [11 PLN]²², a już pierwszego dnia notowania na giełdzie cena ta wzrosła do 350 tys. zł [35 PLN]. Najwięcej zarobił Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju, sprzedając po pewnym czasie swoje akcje po sześciokrotnie wyższej cenie bankowi irlandzkiemu Allied Irish Bank (Kieżun 2013, s. 149).

Na początek warto wyjaśnić, w jaki sposób dokonuje się wyceny. Istnieją trzy podstawowe możliwości. Po pierwsze, można wziąć wartość księgową aktywów netto (odpowiadających kapitałowi własnemu), jednak taka metoda nie jest raczej stosowana z racji tego, że wartość rynkowa przedsiębiorstwa często odbiega od jego wartości księgowej. O wartości rynkowej decyduje nie tyle wkład właścicieli (zakładowy i w postaci reinwestowanych zysków), ile zdolność przedsiębiorstwa do generowania dochodów w przyszłości. Po drugie, można zrobić projekcję oczekiwanych dochodów i zdyskontować je odpowiednią stopą dyskontową do wartości bieżącej. Po trzecie wreszcie, można zastosować jeden ze wskaźników dla branży — najczęściej jest to wskaźnik ceny do zysku (P/E), rzadziej wskaźnik ceny do wartości księgowej aktywów netto (P/BV). Żadna z tych metod nie jest idealna, zwłaszcza w warunkach dwucyfrowej inflacji (problem z oszacowaniem przyszłych dochodów i stopy dyskontowej, nieadekwatność wartości księgowej), wysokiego ryzyka politycznego (dodatkowy problem z oszacowaniem stopy dyskontowej) i dopiero powstającego rynku kapitałowego (dodatkowy problem z oszacowaniem stopy dyskontowej, problem z zastosowaniem wskaźników z powodu niewielkiej liczby spółek) — warunkach cechujących ówczesną Polskę. Niemniej postaram się wykazać, że po uwzględnieniu ówczesnych zmian na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych cena, po jakiej sprzedawano podczas prywatyzacji akcje WBK, odpowiadała w miarę dobrze panującym wówczas warunkom rynkowym.

Cenę akcji na dokładnie 11,50 PLN²³ (a nie 11 PLN) ustalono 21 marca 1993 roku (dlatego też zdarzenia z kolejnych okresów będą odnosił do marca, a nie czerwca 1993 roku, kiedy WBK zadebiutował na giełdzie). W tamtym czasie na

procesu prywatyzacji Wielkopolskiego Banku Kredytowego miała miejsce próba wprowadzenia w błąd inspektorów Najwyższej Izby Kontroli, polegająca na przekazaniu do kontroli kserokopii wypisu aktu notarialnego zawierającego zmienione dane dotyczące wysokości zysku osiągniętego w 1991 r. i jego podziału w porównaniu z informacjami zawartymi w autentycznym akcie notarialnym złożonym w sądzie rejonowym” (Kaczyński 18.11.1994a). Nie znalazłem jednak dalszych informacji na ten temat. Nie wykluczam zatem, że podczas prywatyzacji doszło do pewnych mniejszych albo większych nadużyć. W tym miejscu chodzi mi jednak o pokazanie, że — wbrew sugestiom Kieżuna — wycena tego banku wcale nie była rażąco zaniżona.

²² Wszystkie kwoty dla uproszczenia podaję w złotych po denominacji z 1995 roku według przelicznika 1 PLN = 10 000 PLZ; w przypadku cytatów czynię to w nawiasach kwadratowych.

²³ Dane podaję za przemówieniem Kaczyńskiego (Kaczyński 18.11.1994a) oraz dostępnymi na stronie internetowej GPW „Rocznikami Statystyki Giełdowej” i notowaniami, jednak retrospektywne wyliczenia ceny emisyjnej są już moje.

warszawskiej GPW wśród 16 notowanych spółek były dwa banki: Bank Inicjatyw Gospodarczych i Bank Rozwoju Eksportu — oba zadebiutowały w drugiej połowie 1992 roku. 21 marca 1993 roku wskaźniki P/E wynosiły dla nich odpowiednio 6,7 i 3,0 (a średni marcowy wskaźnik P/E dla GPW wyniósł 3,6); z kolei dla WBK przy cenie emisyjnej na poziomie 11,50 PLN wskaźnik P/E wyniósł 2,75²⁴. Chociaż jest to wielkość niższa od pozostałych, to jednak — jak się zaraz przekonamy — w świetle istniejących wówczas warunków w miarę uzasadniona.

Zanim 22 czerwca 1993 roku nastąpił debiut WBK, rozpoczęła się największa w historii GPW hossa. W marcu miesięczna stopa zwrotu z Warszawskiego Indeksu Giełdowego wyniosła 20,3%, co samo w sobie było ewenementem, jednak w kwietniu i maju była ona jeszcze wyższa, osiągając poziom odpowiednio 41% i 105,9% (w maju WIG się podwoił). Czerwiec był miesiącem korekty, jednak stosunkowo niewielkiej w porównaniu z wcześniejszymi wzrostami (spadek WIG-u wyniósł 7,9%). Jeśli uwzględnimy to, że przez te trzy miesiące WIG wzrósł o ponad 165%, wzrost cen akcji WBK podczas debiutu o ponad 200% (uwzględniający zmianę koniunktury od ustalenia ceny emisyjnej) przestanie nam się wydawać szokujący. Możemy też na podstawie późniejszych zmian spróbować retrospektywnie oszacować cenę emisyjną WBK. Jeżeli założymy stały w czasie stosunek cen akcji WBK do wartości WIG-u (założenie to jest o tyle uprawnione, że w 1993 roku korelacja cen WBK z WIG-iem była dość wysoka, gdyż wyniosła 0,83) i zdyskontujemy cenę akcji WBK z debiutu o wspomnianą stopę zwrotu z WIG-u, to wyjdzie nam, że „prawidłową” cenę emisyjną w marcu było 13,17 PLN²⁵. Cena ta jest tylko o 14,5% wyższa od faktycznej ceny emisyjnej — wynikające z tego niemal 13-procentowe dyskonto można uznać za mieszczące się w granicach „normy”.

²⁴ Według Kaczyńskiego: „Na wniosek rewidenta biorącego udział w sporządzeniu prospektu emisyjnego dokonane zostały zasadnicze zmiany w sprawozdaniach finansowych Wielkopolskiego Banku Kredytowego za 1992 r. Polegały one na zaliczeniu do dochodów i kosztów faktycznie wykonanych w tym roku niektórych pozycji dochodów i kosztów, które Wielkopolski Bank Kredytowy miał uzyskać już lub ponieść dopiero w 1993 r. Działanie takie stało w jawnej sprzeczności z wymienionym wyżej zarządzeniem nr 1 prezesa Narodowego Banku Polskiego, w konsekwencji zaś spowodowało ono zmniejszenie zysku netto za 1992 r. z 405 965 mln zł [40 596 500 PLN] do 191 111 mln zł [19 111 100 PLN], czyli o 214 854 mln zł [21 485 400 PLN]” (Kaczyński 18.11.1994a). Gdyby do wyliczenia wskaźnika P/E wziąć ten wyższy zysk, to wskaźnik wyniósłby 1,29. Chociaż dla analizy późniejszych zmian pierwotna wartość wskaźnika nie ma znaczenia, gdyż istotne są tylko zmiany względne, to podaję tę informację, by przedstawić jak najszerzy obraz.

²⁵ Warto zauważyć, że współczynnik beta dla WBK wyniósł w 1993 roku 1,19. Zgodnie z modelem wyceny aktywów kapitałowych (CAPM) dla akcji o współczynniku beta większym od jedności oczekiwana stopa zwrotu jest wyższa od stopy zwrotu z indeksu, kiedy stopa zwrotu z indeksu jest wyższa od tzw. wolnej od ryzyka stopy procentowej (stopy zwrotu ze skarbowych papierów wartościowych), a zatem stopa dyskontowa dla tego okresu powinna być nawet wyższa, co oznacza, że „prawidłowa” cena emisyjna była jeszcze niższa niż 13,17 PLN.

Sprzedaż 28,5% akcji Europejskiemu Bankowi Odbudowy i Rozwoju nie była jeszcze, ściśle rzecz ujmując, prywatyzacją, jeśli przez prywatyzację rozumieć nabycie większości akcji przez inwestorów prywatnych. EBOiR jest międzynarodową instytucją finansową, a nie prywatnym bankiem. Jednak wbrew pozorom w tamtym czasie prywatne banki zagraniczne wcale nie były zainteresowane inwestycjami w Polsce²⁶ (choćby z powodu braku postępów w negocjacjach z Klubem Londyńskim w sprawie polskiego zadłużenia zagranicznego) i dlatego w roli inwestora strategicznego wystąpił EBOiR, który za warunek postawił konieczność pozbycia się przez Skarb Państwa ponad 50% akcji banku (Skarb Państwa zachował sobie 30% akcji, pozostałe akcje nabyli pracownicy WBK i inwestorzy indywidualni). Faktyczna prywatyzacja dokonała się dopiero w 1996 roku, kiedy Allied Irish Bank nabył od Skarbu Państwa pakiet 20% akcji WBK (w wyniku czego ponad 50% akcji znalazło się w posiadaniu podmiotów w pełni prywatnych). EBOiR odsprzedał „swoje akcje po sześciokrotnie wyższej cenie bankowi irlandzkiemu Allied Irish Bank” dopiero w kwietniu i maju 1997 roku (pierwsza transakcja doszła do skutku 10 kwietnia), w wyniku czego AIB stał się akcjonariuszem większościowym, przy czym należy dodać, że mowa tutaj o cenie w dolarach amerykańskich — walucie o wiele mniej inflacyjnej w tamtym czasie od polskiej złotówki (od marca 1993 roku do kwietnia 1997 roku łączna inflacja wyniosła w Polsce 145%).

Czy zysk osiągnięty przez EBOiR rzeczywiście był szokująco wysoki? AIBłacił w 1997 roku za każdą akcję 13,95 PLN (przy czym należy zaznaczyć, że we wrześniu 1994 roku dokonano podziału akcji WBK w stosunku 1:8), chociaż cena rynkowa wynosiła w tamtym czasie 21 PLN. Wynikało to z tego, że AIB wykorzystał opcję otrzymaną od EBOiR-u na mocy porozumienia z 1995 roku (kiedy akurat GPW była w dołku, a średnia cena akcji WBK wynosiła 5,51 PLN). Osiągnięta przez EBOiR stopa zwrotu uwzględniająca dywidendy, prawa poboru i podziały akcji wyniosła w złotych 1068,7%, a gdyby w 1997 roku sprzedaży dokonano po cenie rynkowej, to stopa zwrotu osiągnęłaby poziom prawie 1660%. Jak w tym czasie zmieniał się WIG? Po czerwcowej korekcie GPW dalej rosła aż do marca 1994 roku (przez cały 1993 rok stopa zwrotu z WIG-u wyniosła aż 1095,3%). Później nastąpiła trwająca ok. roku głęboka bessy i chociaż do wiosny 1997 roku, kiedy EBOiR odsprzedał swoje akcje, WIG nie powrócił do szczytowego poziomu z końca hossy, to i tak w porównaniu z marcem 1993 roku wzrósł o ponad 1200% — w tamtym czasie na GPW było sporo lepszych inwestycji od WBK, jak chociażby Huta Szkła Gospodarczego Irena, dla której stopa zwrotu wyniosła ponad 4000 procent; jeśli zaś chodzi o banki, to bardziej zyskowną inwestycją był BRE, dla którego stopa zwrotu wyniosła ponad 2200% (zob. tab. 1). Osiągnięty przez EBOiR zysk z nabycia i późniejszej sprzedaży WBK był podobny do zysku z WIG-u w tamtym okresie — był przeciętny, a nie „nadzwyczajny”.

²⁶ BIG i BRE nie miały początkowo zagranicznego inwestora strategicznego.

Tabela 1. Wybrane stopy zwrotu w okresie od 21 marca 1993 roku do 10 kwietnia 1997 roku [%]

	1993 ¹⁾	1994	1995	1996	1997 ²⁾	cały okres
WBK	760,9 ³⁾	−39,1	−20,6	290,6	8,2	1659,3
BIG	294,7	−52,3	−10,9	220,4	−7,3	398,2
BRE	1124,4	−15,5	4,6	134,7	−9,1	2208,8
Irena	2476,1	22,3	20,9	−4,3	13,5	4037,4
WIG	899,1	−39,9	1,5	89,1	13,9	1212,7

Uwagi: ¹⁾ za okres od 21 marca 1993 roku, ²⁾ za okres do 10 kwietnia 1997 roku, ³⁾ w oparciu o cenę emisyjną. Przy obliczaniu stóp zwrotu uwzględniono dywidendy, prawa poboru i podziały akcji.

Źródło: opracowanie własne na podstawie „Roczników Statystyki Giełdowej” i historycznych notowań.

Można sobie jeszcze zadać pytanie, czy z prywatyzacją WBK nie należało się wstrzymać do czasu, aż GPW się rozwinie — w końcu średni wskaźnik P/E na poziomie 3,6, jaki cechował GPW w marcu 1993 roku, jest z pewnością zjawiskiem dość osobliwym. Jednak nie było wtedy wiadomo, czy GPW zacznie się rozwijać, czy nie, np. w 1992 roku WIG wzrósł ledwie o 13% (przy inflacji na poziomie 44%), a średni wskaźnik P/E wynosił 3,4 i taka sytuacja równie dobrze mogła się powtórzyć w 1993 roku. Polskę cechowało też duże ryzyko polityczne — inwestorzy zagraniczni nie mogli mieć żadnej pewności, czy transformacja będzie kontynuowana. Z perspektywy czasu łatwo stwierdzić, że można było poczekać, jednak wtedy sytuacja wcale nie była oczywista — tutaj, jak w każdej innej sytuacji, główni aktorzy mieli do czynienia z fundamentalną niepewnością przyszłości. Możliwe też, że to zapowiedzi prywatyzacji wywołały późniejszą hossę, do której w przeciwnym razie wcale by nie doszło.

Ciekawych wniosków dostarcza także porównanie historii WBK i Banku Zachodniego, które zostały połączone w 2001 roku, w wyniku czego powstał znany obecnie BZ WBK. Oba powstały w wyniku stworzenia w 1989 roku na bazie oddziałów Narodowego Banku Polskiego dziewięciu odrębnych banków na mocy rozporządzeń Rady Ministrów z 11 kwietnia 1988 roku. WBK został sprywatyzowany jako pierwszy z nich²⁷, BZ jako ostatni (w 1999 roku). Przez ten czas (lata 1994–1999) WBK osiągał o wiele lepsze wyniki finansowe i miał lepszej jakości portfel kredytów. Ponadto BZ, jako bank państwowy, był wykorzystywany do celów politycznych, chociażby do motywowanego politycznie przejęcia Rolbanku (por. Chałaczkiwicz 2004).

4.2. Bank Śląski

Debiut Banku Śląskiego (BSK) na GPW odbył się 25 stycznia 1994 roku, a zatem pod koniec wspomnianej hossy. Jak całą historię przedstawił Kieżun? Po stwierdzeniu w miarę dobrej kondycji Banku Śląskiego przed prywatyzacją przeszedł on do opisanego już sprzedaży:

²⁷ Sprywatyzowane wcześniej BIG i BRE powstały na innych zasadach.

Procedura sprzedaży rozpoczęła się umową z firmą konsultingową za cenę 3 mln dolarów, która akceptowała w prospekcie emisyjnym rażąco niską cenę akcji po 230 tys. zł [23 PLN]. Wobec widocznego wysokiego popytu minister finansów Marek Borowski zdecydował o podniesieniu ceny do 500 tys. zł [50 PLN], wybierając jednocześnie bez przetargu inwestora strategicznego, holenderski ING Bank Amsterdam. W ofercie publicznej przewidziano do sprzedaży 2785 tys. akcji, ograniczając jednak zakup do 3 akcji na osobę.

W pierwszym notowaniu sprzedanego banku na giełdzie cena akcji wzrosła do 6750 tys. zł [675 PLN], a więc 13,5-krotnie. Ostatecznie w wyniku tego skandalu Marek Borowski podał się do dymisji, a na wniosek Sejmowej Komisji Przekształceń Własnościowych Najwyższa Izba Kontroli rozpoczęła kontrolę dokonanej prywatyzacji, w której stwierdzono szereg przestępstw, co uzasadniało rozpoczęcie procedury karnej. Wśród oskarżonych znalazł się też wiceminister finansów Stefan Kawalec. Zagraniczne firmy doradcze przygotowały cały proces niesprawnie, wykazując się nieznajomością prawa polskiego. Co gorzej, główny doradca francuski, Banque Paribas, otrzymał z budżetu premię „za sukces” w wysokości 1741 tys. dolarów. Okazało się też, że przed prywatyzacją zaniżono kapitał własny banku o 1170 mld zł [117 000 000 PLN], jak również zyski 0,5 bln zł [50 000 000 PLN] w okresie 9 miesięcy 1993 roku. W wyniku niezgodnej z Ustawą o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych decyzji zwiększono liczbę akcji dla pracowników banku o 646 675 tys., co wobec olbrzymiego wzrostu ich wartości bardzo poważnie wzbogaciło zarówno kierownictwo, jak i pracowników banku (Kieżun 2013, s. 149).

Na początek kilka uściśleń. Premia za sukces zawierała się już we wspomnianych 3 milionach dolarów, pracownikom przyznano łącznie 926 tysięcy akcji, w tym bez podstawy prawnej 642 tysiące akcji (a nie ponad 646 milionów akcji), 23 PLN to ustalona przez Paribas ceną minimalną, a nie emisyjna (początkowo w przetargu ustalono cenę emisyjną 25 PLN, ale później przetarg ten unieważnił minister Marek Borowski), natomiast kapitał własny banku został obniżony, a nie zaniżony — różnica semantyczna w tym przypadku jest dość istotna²⁸. Rzeczywiście po unieważnieniu wcześniejszego przetargu zawarto umowę z ING bez przeprowadzenia kolejnego. Faktycznie postawiono później zarzuty Kawalcowi, jednak sąd postępowanie umorzył. Borowski podał się do dymisji z powodu zdymisjonowania przez premiera Waldemara Pawlaka wspomnianego Kawalca. Wątpliwości NIK budził ponadto sposób sprzedaży dalszych akcji przez Skarb Państwa już po debiucie (por. Kaczyński 18.11.1994a).

Skąd jednak aż 13,5-krotny wzrost cen akcji podczas pierwszego notowania? Cenę emisyjną w wysokości 50 PLN ustalono 28 października 1993 roku. Hossa na GPW sprawiła, że WIG do dnia debiutu BSK wzrósł o prawie 120%. Czy można było to przewidzieć? Z perspektywy czasu oczywiście można było, jednak w październiku średni wskaźnik P/E wynosił już 19,5. Był to poziom relatywnie wysoki, w związku z czym można było oczekiwać, że hossa wkrótce się skończy.

²⁸ Kaczyński opisywał, że Paribas polecił włączenie w prywatyzację Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju, jednak „warunkiem zaangażowania EBOR było wejście w bank »kompletnie czysty«. Z tego powodu 8 czerwca 1993 r. odbyło się nadzwyczajne walne zgromadzenie akcjonariuszy Banku Śląskiego, na którym podjęto uchwałę o obniżeniu funduszy własnych banku. Obniżono kapitał własny banku o 1170 mld zł [117 000 000 PLN]. Nastąpiło to w związku z wystąpieniem EBOR o utworzenie dodatkowych rezerw w wysokości ponad 2 bln zł [200 000 000 PLN]” (Kaczyński 18.11.1994a).

Wielką hossę napędzali jednak dalej przyciągani przez nią nowi inwestorzy, którzy mieli nadzieję na osiągnięcie ogromnych zysków (od 31 grudnia 1993 roku do 31 grudnia 1994 roku liczba rachunków inwestycyjnych w biurach maklerskich wzrosła z niecałych 254 tysięcy do ponad 702 tysięcy). Z tego powodu w styczniu 1994 roku średni wskaźnik P/E ukształtował się na absurdalnie wysokim poziomie 32,8 (według zmiennej wielkości emisji), a średni wskaźnik P/BV na poziomie 5,57 (giełdowa kapitalizacja wszystkich spółek na rynku podstawowym była ponad 5,5 raza większa od łącznej wartości księgowej ich kapitału własnego)²⁹. To jednak tylko częściowo tłumaczy ten skokowy wzrost cen akcji podczas debiutu.

Drugim ważnym czynnikiem odpowiedzialnym za ten wzrost było to, że już po przydzieleniu akcji ich właściciele musieli zgłosić się do Domu Maklerskiego BSK w celu ich potwierdzenia, co było warunkiem dopuszczenia ich do obrotu. Okazało się, że DM BSK nie do końca poradził sobie z tym zadaniem i w dniu debiutu to głównie pracownicy BSK mieli potwierdzone świadectwa udziałowe, a „zlecenia składane przez pracowników Banku Śląskiego na pierwszych sesjach stanowiły ok. 80% ogółu zleceń ogólnej liczby akcji Banku Śląskiego oferowanych do sprzedaży” (Kaczyński 18.11.1994a). Wkrótce w wyniku kontroli dokonanej przez radę banku na polecenie ministra finansów odwołano wiceprezesa zarządu BSK odpowiedzialnego za nadzór nad biurem maklerskim i dyrektora tego biura.

W obliczu ogromnego zainteresowania akcjami BSK i sztucznego ograniczenia ich podaży wzrost cen podczas pierwszych sesji przestaje być szokujący. Zarówno kierownicy, jak i pracownicy BSK poważnie się wzbogacili, jednak nie dlatego, że cena akcji była zaniżona kilkunastokrotnie, ale z tego powodu, że podczas pierwszych sesji swoje pakiety posprzedawali po kursie zawyżonym w wyniku sztucznego ograniczenia podaży. Nie oznacza to, że ING jako inwestor strategiczny nabył swój pakiet 26% akcji za 7,5% ich „prawdziwej” wartości. Cena akcji BSK zaczęła później gwałtownie spadać, osiągając pod koniec marca 1995 roku poziom 75 PLN (na taki spadek duży wpływ miała jednak trwająca wtedy bessy), natomiast poziom z debiutu osiągnęła ponownie dopiero na początku kwietnia 2006 roku — ponad 12 lat później (nominalnie, czyli bez uwzględnienia inflacji). Niemniej cenę emisyjną można uznać za zaniżoną. Według Kaczyńskiego „wyliczenia dokonane przez NIK, czyli pewna symulacja, w sposób podany przez Ministerstwo Finansów, lecz w oparciu o dane dotyczące Banku Śląskiego, które zarząd przesłał do ministerstwa z opóźnieniem, wskazują, że istniały podstawy do ustalenia ceny na poziomie około 1 mln zł [100 PLN]”³⁰ (Kaczyński 18.11.1994a). Jednak nawet w wypadku ustalenia ceny emisyjnej na tym poziomie sztuczne ograniczenie podaży podczas

²⁹ W marcu 1994 roku (na koniec hossy) średni wskaźnik P/E i średni wskaźnik P/BV wyniosły odpowiednio 31,7 i 8,45.

³⁰ Niemniej NIK stwierdziła też, że podczas prywatyzacji BSK nie było gigantycznych strat Skarbu Państwa, które sugerował poseł Bogdan Pęk. NIK nie dotarła też nigdy do tzw. listy Pęka z nazwiskami polityków, którzy mieli wzbogacić się na debiucie BSK. NIK dysponowała jednak listą otrzymaną od Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Na tej liście znalazł się tylko jeden

pierwszej sesji spowodowałoby prawie siedmiokrotny wzrost cen akcji. Trudno zatem uznać tamte zdarzenia na GPW za wynikające przede wszystkim ze sprzedania banku zagranicznemu inwestorowi po zbyt niskiej cenie³¹.

4.3. Jastrzębska Spółka Węglowa

Ponieważ pierwsze wydanie *Patologii transformacji* pochodzi z końca 2011 roku, Kieżun nie mógł wiedzieć o częściowej prywatyzacji Jastrzębskiej Spółki Węglowej tego, co wiemy teraz. Wyraźnie też widać, że pisał on o prywatyzacji JSW jeszcze przed jej debiutem, który się odbył 6 lipca 2011 roku: „W czerwcu 2011 Skarb Państwa ustalił cenę akcji Jastrzębskiej Spółki Węglowej na 146 zł, podczas gdy analitycy PZU Asset Management ocenili ją na 155,77 zł. Jest to powtarzająca się sytuacja zaniżania kursu akcji przez Skarb Państwa” (Kieżun 2013, s. 151). Dlaczego zatem się do tego odnoszę? Z dwóch powodów. Po pierwsze, Kieżun pisał swoją książkę jeszcze 21 września 2011 roku (z tego dnia przytacza dane o długu publicznym; por. Kieżun 2013, s. 233). Po drugie, wydanie uzupełnione pochodzi z 2013 roku. Skoro jest to wydanie uzupełnione, można by oczekiwać uzupełnienia danych. Tymczasem możemy przeczytać tylko to, co powyżej.

Ściśle rzecz ujmując, w ramach „powtarzającej się sytuacji zaniżania kursu akcji” cenę emisyjną ustalono na jeszcze niższym poziomie 136 PLN. JSW nie została też do końca sprywatyzowana, sprzedano wówczas tylko 33,3% akcji spółki i mimo późniejszej emisji w 2013 roku Skarb Państwa wciąż jest akcjonariuszem większościowym. Jak się zachowywały ceny akcji JSW po debiucie? Przez pierwszy miesiąc utrzymywały się mniej więcej na poziomie ceny emisyjnej (dochodząc maksymalnie do poziomu 141,30 PLN), jednak 21 września 2011 roku spadły już do poziomu 100,50 PLN (o ponad 26% w porównaniu z ceną emisyj-

polityk: „pan poseł Sekuła jest jedyną osobą, która miała niewielką liczbę — 12 bodajże czy 18 — akcji” (Kaczyński 18.11.1994b).

³¹ Kieżun stwierdził jeszcze, że w wyniku sprzedaży dalszego pakietu akcji BSK w czerwcu 1996 roku ING „zawładnął 53,1% akcji, stając się dysponentem polityki banku [...] finansującego polskie centrum potężnego przemysłu i kopalnictwa śląskiego”, dodając w przypisie fragment interpelacji zatroskanego posła Stanisława Bartosza: „Sprzedaż akcji i przejęcie przez ING Bank 53% akcji Banku Śląskiego doprowadzi do kontroli przez zagraniczny kapitał nad strategicznym przemysłem Polski; będzie on decydował o jego dalszym rozwoju bądź upadku” (Kieżun 2013, s. 149–150, 150 przyp. 3). Warto w tym kontekście zauważyć, że Skarb Państwa w tym czasie był właścicielem jeszcze siedmiu z dziewięciu banków wydzielonych z NBP oraz kilku innych dużych banków, a zatem wciąż mógł mieć bezpośredni wpływ na finansowanie „polskiego centrum potężnego przemysłu i kopalnictwa” — prywatyzacja BSK w żaden sposób nie uzależniała Śląska od kapitału zagranicznego, chyba że założymy, iż kapitał kieruje się przynależnością nie tylko narodową, lecz także regionalną. Skoro jednak Kieżun nie widział przeszkód w tym, by finansować polski przemysł kredytami z Kanady („mieszkalem w tym czasie [w 1989 roku] w Montrealu, współpracowałem z kanadyjskimi bankami i zapewniam, [...] że absolutnie realne było uzyskanie przez polski przemysł kredytów na bardzo rozsądnych warunkach” [Kieżun 2013, s. xiii]), to tym bardziej nie powinien znajdować problemu w zaciąganiu kredytów przez śląski przemysł np. w Krakowie, Wrocławiu czy Warszawie.

na), a 22 lipca 2013 roku (dzień wywiadu dodanego do wydania uzupełnionego) osiągnęły poziom 64,60 PLN (czyli o ponad połowę niższy od ceny emisyjnej). A zatem wiele można powiedzieć o JSW, ale na pewno nie to, że cena emisyjna jej akcji była zaniżona.

5. Punkt wyjścia albo czy można było transformację przeprowadzić inaczej?

Nie są to zapewne jedyne przypadki niedokładnego przedstawienia procesów prywatyzacyjnych przez Kieżuna³², jednak szczegółowe opisanie tamtych zdarzeń wraz z występującymi wówczas nieprawidłowościami wymagałoby napisania osobnej książki. Każdy z nich wymaga oddzielnego rozpatrzenia i uwzględnienia ówczesnej sytuacji gospodarczej. Przez zestawienie dwóch znacznie różniących się od siebie liczb można wyrzucić na czytelnika zamierzony efekt, nie ma to jednak wiele wspólnego z rzetelnym opisem. Natomiast wyrwane z kontekstu dane podawane są w *Patologii transformacji* w odniesieniu nie tylko do prywatyzacji, lecz także do sytuacji gospodarczej panującej w okresie transformacji i współcześnie. Przykładowo, z dodanego później wywiadu możemy dowiedzieć się, że

polskim reformatorom zabrakło wyobraźni, jakby nie dostrzegli, że ogromne braki na rynku wewnętrznym wcale nie oznaczały, że polski przemysł był w całkowitym rozkładzie. W przełomowym 1989 r. polski przemysł eksportował swoje wyroby, w tym wiele na dobrym i bardzo dobrym poziomie technologicznym, do 57 krajów świata (Kieżun 2013, s. xiii).

Co mówi nam to, że „polski przemysł eksportował swoje wyroby [...] do 57 krajów świata”? Niewiele, o wiele ważniejsza od liczby krajów docelowych jest wartość eksportu, a ta do 2010 roku wzrosła w cenach stałych siedmiokrotnie. Ponadto wątpliwości budzi też teza o rzekomo wysokim poziomie technologicznym eksportowanych wyrobów. Twierdzenie to bowiem kontrastuje z tym, co zauważył też sam Kieżun: że w PRL-u rozwijała się gospodarka „ekstensywno-ilościowa”, której przeciwstawił on „model intensywno-jakościowej gospodarki przy starannym procesie przygotowania projektu, zabezpieczeniu zaopatrzenia materiałowego i ludzkiego, preasumpcji możliwych sytuacji awaryjnych i sposobu ich zwalczania, [...] typowy dla konkurencyjnej intensywno-jakościowej gospodarki wolnorynkowej”³³. Całość zaś podsumował następującymi słowami: „Właśnie ta zasadnicza różnica była jedną z istotnych przyczyn klęski gospodarczej systemu

³² Zdecydowałem się w tym artykule na taki, a nie inny wybór prywatyzowanych spółek również z tego powodu, że Kieżun o prywatyzacjach WBK i BSK wspominał nie tylko na łamach *Patologii transformacji*, lecz także w wielu wywiadach, wszędzie przedstawiając je jako „skandaliczne”.

³³ Warto zauważyć, że ów model „intensywno-jakościowy” może rozwinąć się tylko wtedy, gdy istnieje finansowe ujmowanie procesów gospodarczych, tj. rynkowe otoczenie kalkulacyjne pozwalające na wycenę jakości. W gospodarkach socjalistycznych stosujących ujęcie rzeczowe jakość nie ma żadnego znaczenia ani żadnej wartości. Liczy się tylko ilościowe zrealizowanie planu.

socjalistycznego jako negatywny wynik klasycznego konfliktu »prakseologia–polityka«” (Kieżun 2013, s. 63). Czy w tej gospodarce „ekstensywno-ilościowej” mogła się rozwijać produkcja na wysokim poziomie technologicznym na eksport? Wątpliwe. Bałtowski i Miszewski tak opisali stan eksportu w epoce schyłku PRL-u:

Niedobra była również struktura rzeczowa eksportu — ponad 1/3 wpływów przynosił eksport węgla, miedzi, siarki i innych surowców oraz wyrobów metalurgicznych, a więc produktów nisko-przetworzonych, których ceny podlegają na rynkach światowych znacznym fluktuacjom. Natomiast wyroby wyżej przetworzone (przemysłu elektromaszynowego czy lekkiego) były kierowane głównie do tzw. I obszaru płatniczego, rozliczanego w rublach. Trzeba jednak pamiętać, że jakość owych „wyżej przetworzonych” wyrobów nie odpowiadała standardom światowym. Praktycznie były one niesprzedawalne za waluty wymienialne (Bałtowski, Miszewski 2007, s. 155).

Z tego samego wywiadu z Kieżunem możemy też się dowiedzieć, że „w naszej strukturze dochodu narodowego produkcja przemysłowa stanowi zaledwie 20%” (Kieżun 2013, s. xxi). Tymczasem jest to poziom wyższy od średniej światowej i wyższy niż w wielu krajach lepiej rozwiniętych albo z nim porównywalny, np. w Stanach Zjednoczonych czy Wielkiej Brytanii produkcja przemysłowa w stosunku do PKB jest niższa, a w Japonii na podobnym poziomie. Niestety, w *Patologii transformacji* często brakuje tego kontekstu, który umożliwia właściwe zrozumienie przytaczanych danych.

Pozostała jeszcze jedna ważna kwestia — alternatywnego przebiegu transformacji. Kieżun nie przedstawił szczegółowo swojej wizji prawidłowej transformacji gospodarczej. Możemy natrafić tylko na kilka ogólnikowych stwierdzeń, z których najpełniejszy jest chyba następujący fragment:

W wyniku tych obrad [Okrągłego Stołu], w trakcie których zaakceptowano wolnorynkową formę struktury gospodarczej zgodnie z ustawą z grudnia 1988 roku, powinien być opracowany przez kompetentny zespół szczegółowy plan jej realizacji. Należało powołać do niego wysokiej klasy teoretyków ekonomii i teorii zarządzania z Polski i z Polonii, np. amerykańskiej czy brytyjskiej, a także osoby mające kontakty z firmami zagranicznymi, znające metody ekspansji kapitalistycznej.

Zespół ten powinien był opracować ewolucyjny program makroreorganizacji przy pełnym zachowaniu dotychczasowego dorobku gospodarczego okresu PRL-u, oczywiście z możliwością likwidacji nieefektywnych przedsiębiorstw pracujących dla realizacji politycznych planów Związku Radzieckiego i z ustaleniem zasad szybszego działania w celu uzyskania stabilizacji finansowej (Kieżun 2013, s. 211).

Jedną sprawą jest oczywiście to, czy można było powołać szerszy zespół ekspertów — zapewne można było, jednak trudno stwierdzić, czy przyniosłoby to lepszy skutek. O wiele bardziej kontrowersyjna jest jednak druga część przytoczonego fragmentu. Transformacja odbywała się w pewnych realiach, które w dużej mierze uzależniały jej dalszy przebieg. Kieżun, pisząc swoją książkę, był wyraźnie świadomy tych realiów, jako że cały drugi rozdział swojej książki poświęcił opisowi „dziedzictwa ludowej demokracji”. Możemy tam natrafić na cytaty z Krystyny Daszkiewicz mówiące o postawach „kuglarza”, których upowszechnienie według Kieżuna stało się „w komunistycznej Polsce podstawą degeneracji etosu pracy i autentyzmu realizacji założonych celów działania” (Kieżun

2013, s. 24). Daszkiewicz w jednym z fragmentów przytoczonych w *Patologii transformacji* stwierdziła, iż „działalność »kuglarza« decyduje o tym, że własność społeczna przechodzi do zasobów prywatnych” (za: Kieżun 2013, s. 70). Opis postaw „kuglarza” Kieżun podsumował następującymi słowami: „Bogaty opis patologii szeroko rozumianej nomenklatury »kuglarzy« wskazuje na daleko posunięty i upowszechniony proces degeneracji w latach 80., ukształtowanie zachowań dalekich od wymogów prakseologicznej sprawności ocenianej również w kategoriach aksjologicznych” (Kieżun 2013, s. 71).

W tym kontekście należy sobie zadać niezwykle istotne pytanie o to, czy faktycznie można było wtedy realizować „ewolucyjny program makroreorganizacji” (wątpliwe jest też twierdzenie o „dotychczasowym dorobku gospodarczym okresu PRL-u”, skoro w latach osiemdziesiątych ukształtowały się „zachowania dalekie od wymogów prakseologicznej sprawności”). Jednym z podstawowych powodów jak najszybszej prywatyzacji było „pozbawienie środowisk politycznych niechętnych transformacji wpływu na gospodarkę poprzez sektor przedsiębiorstw państwowych” (Bałtowski, Miszewski 2007, s. 102). Powolne, ewolucyjne realizowanie „szczegółowego planu” mogłoby tylko utrwalić doskonale znaną wszystkim reformatorom „tyranię *status quo*” (a transformacja systemowa to coś więcej niż pakiet choćby najbardziej śmiałych reform) wynikającą z oporu różnych grup interesu przed zmianami — i w konsekwencji zachować u steru polskiej gospodarki wspomnianych „kuglarzy” zainteresowanych tym, by „własność społeczna” trafiała w ich ręce³⁴. Kiedy jeszcze weźmiemy pod uwagę, że „szczegółowe plany”, cechujące przecież upadające wtedy gospodarki centralnie planowane, okazały się ekonomiczną katastrofą, to będziemy musieli uznać „ewolucyjny program makroreorganizacji” za przynależny sferze myślenia życzeniowego.

Z podobnych powodów należało też jak najszybciej otworzyć granice handlowi zagranicznemu. Konkurencja ze strony sprawnie działających przedsiębiorstw zagranicznych skoncentrowanych na produkcji „intensywno-jakościowej” wymuszała poprawę jakości na skupionych na modelu „ekstensywno-ilościowych” przedsiębiorstwach polskich. Trudno oczekiwać, aby bez presji konkurencyjnej, w jak najmniejszym stopniu reglamentowanej, jakość polskiej produkcji w magiczny sposób wzrosła. Należy przy tym zauważyć, że — wbrew wielokrotnym zapewnieniom Kieżuna — na początku transformacji Polska wcale nie dokonała pełnego i natychmiastowego otwarcia granic ani nie była pod tym względem w czołówce krajów byłego bloku wschodniego. Amerykańska Heritage Foundation od 1995 roku publikuje Indeks Wolności Gospodarczej, którego jednym z komponentów jest wskaźnik swobody handlu zagranicznego. I okazuje się, że pod tym względem w 1995 roku Polskę wyprzedzały Rumunia, Estonia, Czechy, Słowacja, Bułgaria i Węgry.

³⁴ Zupełnie inaczej przedstawiają się działania „kuglarzy” w sektorze prywatnym, gdzie ich działalność każdego dnia jest oceniana przez klientów. Oczywiście to prawda, że kiedy system sądowniczy jest słaby, to mają oni duże możliwości działania kosztem swoich kontrahentów. Niemniej w sektorze publicznym byłiby oni jeszcze bardziej szkodliwi.

Skoro mowa już o imporcie, należy zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię. Otóż Kieżun stwierdził, że „istotnym czynnikiem permanentnego deficytu budżetowego był i jest ujemny wynik bilansu handlu zagranicznego” (Kieżun 2013, s. 234). Co prawda w literaturze ekonomicznej pojawia się hipoteza deficytów bliźniaczych mówiąca o możliwym współwystępowaniu deficytu budżetowego i deficytu obrotów bieżących (na który składać się może również deficyt handlowy), ale relacja jest odwrotna — to deficyt budżetowy ma być przyczyną deficytu obrotów bieżących, a nie na odwrót (por. Romatowski 2005, s. 18). Trudno jednak wskazać na jakiegokolwiek mechanizmy przyczynowe działające w kierunku wskazanym przez Kieżuna.

Za przejaw myślenia życzeniowego należy uznać też twierdzenie o możliwości dokonania w tamtym czasie sanacji przedsiębiorstw państwowych, żeby działały na wzór zachodnich firm państwowych. Przykładowo, za Witoldem Trzeciakowskim, Kieżun podał przypadek „świetnie pracującego przedsiębiorstwa państwowego Renault w Paryżu” (Kieżun 2013, s. 170)³⁵. W innym miejscu uznał natomiast nabycie Telekomunikacji Polskiej przez państwowy France Télécom za potwierdzenie jego tezy o tym, że „nieprawdą jest, iż duże firmy państwowe *ex definitione* pracują gorzej od prywatnych”, dopowiadając jednak zaraz: „Muszą tylko być sprawnie zarządzane, podobnie jak prywatne, a to jest już problem organizacyjny. Dodajmy, że także polityczny, bo jak już wiemy, klęska niektórych polskich firm państwowych to partyjna rotacja niekompetentnego kierownictwa samej firmy, jej rady nadzorczej albo i ministerstwa” (Kieżun 2013, s. 238–239).

Uściślijmy kilka kwestii. Nikt, nawet najbardziej zagorzały zwolennik wolnego rynku, nie twierdzi, że „firmy państwowe *ex definitione* pracują gorzej od prywatnych” — nie ma takiej definicji firmy państwowej, z której wynikałoby bezpośrednio, że firma państwowa to taka firma, która funkcjonuje gorzej od firmy prywatnej. Co więcej, w rozwiniętym rynkowym otoczeniu kalkulacyjnym przy odpowiednim etosie pracy firmy państwowe mogą działać całkiem sprawnie. To, że dzieje się tak relatywnie rzadko, wynika z czynników politycznych — częsty brak organizacyjnej sprawności przedsiębiorstw państwowych jest pochodną tego, że w firmach państwowych brakuje odpowiedniego interesu właścicielskiego typowego przedsiębiorstwom prywatnym. Należy przy tym zauważyć, że ta ogólnie mniejsza sprawność działania przedsiębiorstw państwowych (niewynikająca wcale z definicji) nie jest typowo polską bolączką — problemy polityczne w zarządzaniu państwowymi firmami występują wszędzie. Jednak z powodu bagażu historycznego problemy te z pewnością są nieporównywalnie głębsze w gospodarce transformacyjnej. Transformacja dopiero służyła wytworzeniu otoczenia kalkulacyjnego i odpowiedniego etosu pracy, których w tamtym okresie w Polsce po prostu nie było. Postulując utrzymanie państwowej własności przedsiębiorstw, nie można zatem lekceważyć tych czynników, które mogłyby potencjalnie mieć wyjątkowo negatywny wpływ na

³⁵ Należy tutaj zaznaczyć, że Kieżun dokonał przeglądu wielu negatywnych opinii co do przebiegu transformacji w Polsce, również tych z początku lat dziewięćdziesiątych. Artykuł Trzeciakowskiego pochodzi akurat z 1991 roku. Renault zostało sprywatyzowane w 1996 roku.

funkcjonowanie gospodarki i które w okresie transformacji z racji „dziedzictwa ludowej demokracji” z pewnością były obecne. Nie można też przekładać na warunki transformacyjne zjawisk typowych dla rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych — przedsiębiorstwa państwowe w Polsce okresu transformacji były z racji występowania wspomnianych wyżej czynników podmiotami o zupełnie innym charakterze od przedsiębiorstw państwowych działających w tak chętnie przywoływanej przez Kieżuna Kanadzie i przywykłych do presji konkurencji rynkowej.

6. Podsumowanie

Bardzo możliwe, że z perspektywy czasu transformację w Polsce można było przeprowadzić lepiej, jednak odpowiednia jej ocena wyzbyta musi być w możliwie największym stopniu znamion prezentyzmu, a zatem powinna być przeprowadzana przy założeniu po stronie reformatorów racjonalności metodologicznej, a nie rzeczowej, i nie pomijać przy tym innych istniejących wówczas ograniczeń. Musi też uwzględniać jak najszerszy kontekst oraz stronić od ideologicznych uprzedzeń i emocjonalnych analogii. Tylko w taki sposób można zrozumieć sytuację tamtej epoki i dylematy, przed jakimi stawali ówcześni reformatorzy. Czy nieprawidłowości podczas zmiany systemowej wynikały z patologiczności transformacji, czy raczej z patologiczności punktu wyjścia? Nie można badać transformacji bez uwzględnienia tego, co było przed transformacją. Kieżun, mimo niektórych słusznych uwag — jak chociażby o braku reprivatyzacji i niepotrzebnym wzroście biurokracji³⁶ — przedstawił niepełny i stronniczy obraz tamtych zdarzeń. To prawda, że opisał na początku punkt wyjścia, jednak w dalszej części książki zupełnie go zignorował. Gdyby przy opisie zmiany systemowej uwzględnił on szerszy kontekst historyczny, także ten, który sam podał na temat sytuacji panującej w PRL-u, to być może stwierdziłby, że mieliśmy wtedy do czynienia nie z „patologią transformacji” i zniweczeniem „dotychczasowego dorobku gospodarczego”, ale z mniej lub bardziej udaną transformacją patologii w niepatologię — próbą porzucenia przy dużym wsparciu bezrefleksyjnie demonizowanych inwestorów zagranicznych patologicznego „dziedzictwa ludowej demokracji” z jej modelem „ekstensywno-ilościowym” na rzecz modelu „intensywno-jakościowego” charakterystycznego dla gospodarki rynkowej.

³⁶ Zgadzam się z wieloma postulatami przedstawionymi przez niego w piątym rozdziale traktującym o administracji publicznej, który w tym artykule ze względu na ograniczone miejsce pominąłem. Nie zgadzam się jednak, że „wolny rynek, w dodatku w swojej neoliberalnej formie akceptowanej w Polsce bezpośrednio po 1989 roku, wymagał znacznie większej działalności ustawodawczej, co samo w sobie jest paradoksem” (Kieżun 2013, s. 336). Rozrost biurokracji nie jest paradoksalną koniecznością towarzyszącą funkcjonowaniu wolnego rynku, ale jego zaprzeczeniem wynikającym w przypadku Polski również z niedokończenia transformacji. Jedynym paradoksem może być to, że gospodarka rynkowa jest tak sprawna w porównaniu z gospodarką centralnie planowaną, iż pozwala na utrzymanie o wiele większej klasy biurokratycznej.

Bibliografia

- Bałtowski M., Miszewski M. (2007), *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Warszawa.
- Chalaczkiewicz M. (2004), *Czynnik własnościowy a efektywność sektora bankowego, cz. II, studium przypadku Banku Zachodniego i Wielkopolskiego Banku Kredytowego w latach 1989–1999*, „Bank i Kredyt” 35 (10), s. 64–79.
- Heydel A. (2012), *Dziela zebrane*, t. 2, Warszawa.
- Kaczyński L. (18.11.1994a), *Informacja prezesa Najwyższej Izby Kontroli o przebiegu prywatyzacji Banku Śląskiego i wstępne informacje o dotychczasowych wynikach kontroli Wielkopolskiego Banku Kredytowego*, <http://orka2.sejm.gov.pl/Debata2.nsf/main/5F68964E> [dostęp: 8.12.2016].
- Kaczyński L. (18.11.1994b), *Informacja prezesa Najwyższej Izby Kontroli o przebiegu prywatyzacji Banku Śląskiego i wstępne informacje o dotychczasowych wynikach kontroli Wielkopolskiego Banku Kredytowego* [cd.], <http://orka2.sejm.gov.pl/Debata2.nsf/main/31F07899> [dostęp: 8.12.2016].
- Kieżun W. (2013), *Patologia transformacji: Wydanie uzupełnione*, Warszawa.
- Kotarbiński T. (1975), *Traktat o dobrej robocie*. Wrocław.
- Lange O. (1974), *Ekonomia polityczna*, t. 1, Warszawa.
- Ociepa E., Kędzia W. (2015), *Analiza strat wody w wybranych wodociągach województwa śląskiego*, „Inżynieria i Ochrona Środowiska” 18 (3), s. 277–288.
- Romatowski M. (2005), *Twin Deficits — czy to rzeczywiście bliźniacze deficyty?*, „Bank i Kredyt” 36 (8), s. 17–25.
- Sikora T., Giemza M. (2003), *Obsługa klienta. Elementy towaroznawstwa*, Warszawa.
- Wilkins M. (1991), *Foreign Investment in the U.S. Economy before 1914*, „The Annals of the American Academy of Political and Social Science”, 516, s. 9–21. DOI: 10.1177/0002716291516001002.
- Zieliński M. (22.10.2016), *USA nie urosłyby bez europejskiego kapitału*, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/usa-nie-uroslyby-bez-europejskiego-kapitalu/> [dostęp: 8.12.2016].