

DARIUSZ KLIMEK

Politechnika Łódzka, Polska
Lodz University of Technology, Poland

Instrumenty zarządzania przemysłem w pierwszych 10 latach transformacji gospodarczej w Polsce (1989–1999)

Industry Management Instruments in the First 10 Years of Economic Transformation in Poland (1989–1999)

Streszczenie: Artykuł ma na celu ocenę skuteczności instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej w trakcie restrukturyzacji polskiego przemysłu w pierwszych 10 latach transformacji. Pierwsza część zawiera wykaz wybranych zdarzeń i zjawisk, które powodowały konieczność stosowania tych instrumentów. W drugiej części artykułu autor dokonał krótkiego opisu stosowanych wówczas instrumentów, takich jak: ceny, podatki, taryfy celne i rozwiązania pozataryfowe, postępowania ugodowe i sądowe z wierzycielami, programy restrukturyzacyjne rządowe i branżowe, instytucje wspierające restrukturyzację, finansowanie prac badawczych, dotacje, ulgi, poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa, inwestycje rządowe, ochrona rynku przed importem, transakcje offsetowe. Autor postawił hipotezę, że niewielka skuteczność instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej była jedną z przyczyn upadłości dużej części polskiego przemysłu w latach 1989–1999. Trzecia część artykułu to prezentacja wyników badań empirycznych w postaci sondażu eksperckiego na temat ich skuteczności, wykonanych pod koniec 2018 roku. Podstawowy wniosek z przeprowadzonych badań potwierdza postawioną hipotezę i nie jest optymistyczny. Mimo dużej liczby istniejących wówczas instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej ich skuteczność była niewielka, brakowało również kilku ważnych instrumentów, które mogły pozytywnie wpłynąć na zmiany i ich skutki w polskim przemyśle w pierwszych latach transformacji.

Abstract: The aim of this article is the assessment of the effectiveness of economic and industrial policy instruments for the restructuring of Polish industry in the first 10 years of transformation. The first part contains the register of selected experiences and phenomena that contributed to the use of these instruments. In the second part of the article, the author gave a brief description of the instruments used at the time, such as: prices, taxes, tariffs and non-tariff solutions, settlement and court proceedings with creditors, government and industry restructuring programs, institutions supporting restructuring, financing of research works, subsidies, concessions, sureties and guarantees of the Treasury, government investments, protection of the market against imports, offset transactions. The author hypothesised that the low effectiveness of economic and industrial policy instruments was one of the reasons for the bankruptcy of a large part of Polish industry in the years 1989–1999. The third part presents the empirical research results on their effectiveness in the form of expert survey performed at the end of 2018. The basic conclusion from the conducted research confirms the hypothesis and is not optimistic. Despite the large number of instruments of economic and industrial poli-

cy existing at that time, their efficiency was poor. A number of important instruments were missing that could have a significant impact on changes and their effects on Polish industry in the first years of transformation.

Słowa kluczowe: instrumenty polityki przemysłowej; polityka przemysłowa; przemysł; transformacja gospodarcza

Keywords: economic transformation; industry; industrial policy; industrial policy instruments

Otrzymano: 11 lutego 2019

Received: 11 February 2019

Zaakceptowano: 17 lipca 2019

Accepted: 17 July 2019

Sugerowana cytacja / Suggested citation:

Klimek, D. (2019). Instrumenty zarządzania przemysłem w pierwszych 10 latach transformacji gospodarczej w Polsce (1989–1999). *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 33(4), 63–79. doi: 10.24917/20801653.334.4

WSTĘP

Instrumenty polityki przemysłowej kojarzone są z bezpośrednią ingerencją państwa w system gospodarczy. Stąd ich stosowanie wywołuje często kontrowersje, szczególnie w przypadku prowadzenia przez rząd liberalnej polityki gospodarczej, której podstawą jest neutralność państwa oraz innych organizacji gospodarczych i politycznych wobec przebiegu procesów gospodarczych. W Polsce w pierwszych latach transformacji sytuacja gospodarcza i społeczna była wyjątkowo złożona. Skala, głębokość i tempo zmian, jakie wprowadzano w gospodarce, w połączeniu z brakiem doświadczeń europejskich w zakresie przechodzenia od gospodarki centralnie zarządzanej do gospodarki rynkowej, przyczyniała się do powstania wielu negatywnych skutków gospodarczych i społecznych. W teorii taka sytuacja powinna być impulsem do stosowania instrumentów polityki przemysłowej, nie tylko dla łagodzenia negatywnych skutków tych zmian, ale także, by stworzyć odpowiednie warunki dla przemysłu w celu przejścia do gospodarki rynkowej. Na przeszkodzie temu stało jednak wiele barier, począwszy od doktrynalnie pilnowanego liberalnego kierunku zmian, do braku środków na finansowanie instrumentów. Istotnym problemem było wówczas to, że instrumenty polityki przemysłowej kojarzone były niemal wprost z poprzednim systemem gospodarczym i traktowane jako swoista „herezja”. Powodowało to, że od momentu rozpoczęcia transformacji toczyła się, niekiedy bardzo emocjonalna, dyskusja naukowa i medialna na temat kierunku zmian w polskiej gospodarce (Kaleta, 1993; Lipowski, 1993; Żabińska, 1993; Łukawer, 1994). Dotyczyła ona również kształtu przyszłego przemysłu i stosowanych instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej (Kozarowicz, 1992, 1994; Jaworska, 1993; Kaleta, 1993; Górka, 1994; Zioło, 2000; Rochnowski, 2000; Misztal, 2000; Gierańczyk, 2003). Analizy kierunków i skutków transformacji sporządzane były również w układzie regionalnym, branżowym a nawet pojedynczych przedsiębiorstwach (Czapliński, 2000; Gierańczyk, 2000; Rydz, Barańska, 2000; Rachwał, 2001, 2002). W zasadzie zgoda istniała tylko co do tego, że konieczne są głębokie reformy strukturalne i ustrojowe. Dyskusje i podziały zaczynały się wówczas, kiedy pojawiał się problem wyboru sposobu przeprowadzenia tych zmian, ich zakresu i tempa. W wyraźnej opozycji do siebie były wówczas dwa modele zmian: radykalnej transformacji szokowej oraz transformacji gradualistycznej, nazywanej stopniową lub ewolucyjną.

Mogłoby się dzisiaj wydawać, że z perspektywy czasu można ocenić obiektywnie i bez emocji oba podejścia do transformacji, biorąc pod uwagę skutki gospodarcze, społeczne i polityczne. Obecnie większość ekonomistów, niezależnie od poglądów i preferowanej ścieżki zmian gospodarczych w Polsce, wskazuje zarówno efekty pozytywne, jak i sporą liczbę popełnionych błędów w okresie transformacji (Rosati, 1998; Płowiec, 2004; Wilczyński, 2007; Sadowski, 2007). G. Kołodko, choć ogólnie ma pozytywny stosunek do zmian, do błędów transformacji zalicza m.in.: zaniechanie polityki przemysłowej, restrykcje finansowe wobec przedsiębiorstw państwowych, zbyt późną komercjalizację przedsiębiorstw państwowych, brak systemu nadzoru bankowego i ubezpieczeniowego przed decentralizacją i prywatyzacją banków, tworzenie programów przez zachodnich ekspertów nieznających polskich realiów, wprowadzenie realnie dodatniej stopy procentowej na początku transformacji, także w stosunku do starych kredytów, co spowodowało utratę płynności finansowej firm, zatory płatnicze, zbyt dużą liberalizację handlu zagranicznego, nadmierną dewaluację złotego i zbyt długie zamrożenie jego kursu względem dolara (Kołodko, 1999, 2007). Dużo jest głosów zdecydowanie bardziej krytycznych. T. Kowalik wskazuje, że sukcesom transformacji towarzyszą zjawiska negatywne, występujące z różną intensywnością w regionach kraju, takie jak: masowe i długotrwałe bezrobocie, niska stopa zatrudnienia, duży zakres ubóstwa, wysoka liczba bezdomnych oraz niedożywionych dzieci, duże i rosące rozpiętości płac i dochodów rodzące niebezpieczeństwo oligarchizacji demokracji, złe warunki pracy, zanik związków zawodowych niemal nieistniejących w sektorze prywatnym, kryzys państwa opiekuńczego, prywatyzacyjna praktyka sprzeczna z wymogami dystrybucyjnej sprawiedliwości (Kowalik, 2007). K. Poznański silnie krytykuje „wyprzedaż majątku narodowego” kapitałowi zagranicznemu, korupcję sfer rządzących, zbyt duże ustępstwa wobec Unii Europejskiej oraz liberalizację handlu zagranicznego, niedoceniając roli państwa i skazywanie go na margines, odpływ zysków za granicę (Poznański, 2001a, 2001b). K. Modzelewski wskazuje, że mówiono o klasie średniej, ale zamiast tego powstała klasa wyższa i dużo niższa (Modzelewski, 2004). W. Kieżun stwierdza, że patologia transformacji naraziła kraj na koszty, które będą spłacać jeszcze następne pokolenia (Kieżun, 2012). Z powodu tych kontrowersji wielu autorów wskazuje, że dorobek polskiej transformacji okazał się trudny do oceny i niejednoznaczny (Woźniak, 2008; Gilejko, 2009; Rachwał, 2010; Jarmołowicz, Szarzec, 2011; Zagóra-Jonszta, 2017).

Jedną z istniejących w czasach obecnych wątpliwości co okresu transformacji i jej skutków jest sprawa funkcjonowania kilkudziesięciu lub kilkuset (w zależności od stopnia agregacji) instrumentów mających przede wszystkim za zadanie łagodzenie skutków drastycznych zmian dla społeczeństwa, ale i tworzonych do osłony i stymulowania rozwoju przemysłu. Analiza konstrukcji prawnej wielu z tych instrumentów wskazuje, że nawet przy założeniu głębokiej niechęci środowisk liberalnych do ich stosowania, powinny one w pewnym zakresie same z siebie oddziaływać na gospodarkę. Istotne jest, że większość z istniejących wówczas instrumentów nie była sprzeczna z liberalnym kierunkiem zmian, co więcej – wiele z nich mogło przyczynić się do szybszego wzrostu konkurencyjności przemysłu. Dlaczego zatem ich skutki nie były takie, jakich można było się spodziewać?

W okresie listopad–grudzień 2018 roku autor przeprowadził wywiady z ekspertami, z wykorzystaniem narzędzia w postaci krótkiej ankiety (trzy pytania) wysyłanej e-mailem na temat skuteczności instrumentów polityki przemysłowej w pierwszych 10

latach transformacji. Z uwagi na specyfikę badania konieczne było zwrócenie się z pytaniami do osób, które miały wiedzę z tego okresu na temat tworzenia i wykorzystywania w praktyce tych instrumentów¹.

ZDARZENIA I ZJAWISKA WPŁYWAJĄCE NEGATYWNIE NA SYTUACJĘ PRZEMYSŁU LUB WYBRANYCH BRANŻ W LATACH 1989–1999

W pierwszym pytaniu badawczym w ankiecie respondenci proszeni byli o zaznaczenie w przygotowanym przez autora katalogu 35 zdarzeń i zjawisk z lat dziewięćdziesiątych, które ich zdaniem wpływały najsilniej w negatywny sposób na sytuację przemysłu lub wybranych branż przemysłu w Polsce oraz wymagały zastosowania instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej. Nie było ograniczeń co do liczby wskazań. Natomiast często pojawiało się pytanie respondentów o okres, do którego odnosiło się pytanie. Konieczne było wyjaśnienie autora, że chodzi o cały okres pierwszych 10 lat transformacji, a nie poszczególne okresy, zróżnicowane w zakresie tworzenia i stosowania instrumentów.

Okres pierwszych lat transformacji to początkowo szokowe skutki gospodarcze i społeczne pierwszego półrocza 1990 roku w postaci hiperinflacji, dużego spadku PKB i gwałtownie rosnącego bezrobocia, grożące całkowitą utratą kontroli państwa nad gospodarką. Skutki te wymusiły na rządzie już w drugiej połowie tego roku istotną korektę polegającą z jednej strony na uwzględnieniu większej roli popytu w gospodarce poprzez obniżanie stopy procentowej i obniżenie podatku od ponadnormatywnych wynagrodzeń oraz podwyższenie indeksacji wynagrodzeń. W tym też półroczu rozpoczęto stopniowe wprowadzanie dużej grupy instrumentów łagodzących skutki zmian, przede wszystkim w obszarze społecznym, w pewnym stopniu w przemyśle. Powstało w tym okresie wiele instrumentów o nadzwyczajnym i interwencyjnym charakterze. Sytuacja uległa zmianie w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych. W grudniu 1991 roku Polska podpisała część handlową układu stowarzyszeniowego z UE. Układ wszedł w życie 1 lutego 1994 roku. Bardzo także szybko Polska przystąpiła do ważnych organizacji gospodarczych, m.in. do WTO. Skutkowało to tym, że zaczęły w Polsce obowiązywać ograniczenia prawne co do możliwości stosowania instrumentów polityki gospodarczej i przemysłowej, szczególnie tych, które utożsamiane były z pomocą publiczną. W zdecydowany sposób zdarzenia te zaostrzyły liberalny kurs gospodarki i powodowały, że każdy zamiar tworzenia nowego lub modyfikacji istniejącego instrumentu już nie tylko wymagał podjęcia decyzji politycznej na szczeblu polskiego rządu, tak jak było to w pierwszych latach transformacji, ale i uzgodnień w zakresie zgodności stosowania takiego instrumentu z prawem UE i innych ratyfikowanych aktów prawa międzynarodowego.

Zdarzenia i zjawiska, które najczęściej były wskazywane przez respondentów-ekspertów jako wymagające stosowania instrumentów, to przede wszystkim: wysoka inflacja; bezrobocie; zwiększająca się różnica między importem a eksportem; zadłużanie

¹ Pierwszą grupę badanych stanowiły osoby zatrudnione w latach dziewięćdziesiątych na stanowiskach sekretarzy i podsekretarzy stanu (10 osób) oraz dyrektorów i zastępców dyrektorów departamentów (13 osób) z ówczesnych ministerstw: przemysłu i handlu, gospodarki, finansów, skarbu państwa i obrony narodowej. Drugą grupę badanych stanowili dyrektorzy przedsiębiorstw państwowych i ich zastępcy (sześć osób) oraz prezesi i członkowie zarządów jednoosobowych spółek Skarbu Państwa (23 osoby). Łącznie użyto 52 odpowiedzi.

przedsiębiorstw, wzrost niespłacalnych kredytów w bankach; utrata tradycyjnych rynków zbytu – 100% wskazań respondentów; obciążenie przedsiębiorstw nieprodukcyjnym majątkiem – 94,2%; źle wybrane kierunki i sposoby prywatyzacji – 94,2%; nieodpowiednia struktura zarządzania przemysłem – 90,3%; zbyt szybkie otwarcie rynków na zagraniczną konkurencję bez ustaw ochronnych – 88,5%; luka technologiczna polskiego przemysłu – 84,6%; system oceny pracy zarządów przedsiębiorstw i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa ukierunkowany na zysk – 84,6%. Rzadziej (od 50 do 80% odpowiedzi) wskazywano na: brak prawa restrukturyzacyjnego lub niedostosowane do potrzeb istniejące wówczas prawo upadłościowe i układowe; brak uregulowania stanu prawnego gruntów, nadmierną ingerencję związków zawodowych w zarządzanie, upolitycznienie zarządów spółek, przypadkowość i upolitycznianie rad nadzorczych, utrzymywanie w rachunkowości zasady dodatnich i ujemnych różnic kursowych, rosnącą szybko biurokrację; konieczność likwidacji przedsiębiorstw zagrażających bezpieczeństwu lub środowisku, np. branża produkcji azbestu, linie przemysłowe produkujące broń chemiczną; niewielką wiedzę na świecie o możliwościach kooperacji z polskim przemysłem; niskie kompetencje kadr menedżerskich; rosnący dług publiczny; niejasne lub zbyt skomplikowane zasady zamówień publicznych; rosnącą różnicę między importem a eksportem, brak oddzielnej formy prawnej dla gospodarki komunalnej. Pozostałe zdarzenia i zjawiska uzyskały poniżej 50% odpowiedzi.

WYBRANE INSTRUMENTY POLITYKI GOSPODARCZEJ I PRZEMYSŁOWEJ ODDZIAŁUJĄCE NA PRZEMYSŁ W POLSCE W LATACH 1989–1999

Kolejne dwa pytania dotyczyły skuteczności stosowanych w latach dziewięćdziesiątych instrumentów polityki gospodarczej (makroekonomicznej, oddziałującej na całą gospodarkę), opisanych w tabelach 1–4 i 12 oraz przemysłowej (mezoekonomicznej, wpływającej niemal wyłącznie na przemysł lub jego poszczególne branże), charakteryzowanych w tabelach 5–11 i 13. Poniżej zamieszczono wybrane opisy instrumentów (badani mieli podane w ankiecie same nazwy). Z uwagi na ograniczony zakres badania nie ujęto w wykazie instrumentów, które związane są z: zakładaniem i prowadzeniem działalności gospodarczej, działalnością bankową i ubezpieczeniową, funkcjonowaniem rynku papierów wartościowych itp., a które mogły wpływać na kształt przemysłu.

Tabela 1. Podatki jako instrumenty polityki gospodarczej oddziałujące na przemysł w latach 1989–1999

<p>Podatek od ponadnormatywnych wynagrodzeń. Podstawą była ustawa z dnia 29 grudnia 1983 roku o Państwowym Funduszu Aktywizacji Zawodowej oraz ustawa z dnia 27 grudnia 1989 roku o opodatkowaniu wzrostu wynagrodzeń w 1990 roku. Podatek ten, zwany popiwkiem, polegał na tym, że fundusz płac był indeksowany współczynnikiem inflacji. A za przekroczenie wyznaczonego limitu o 0,1–3% – przedsiębiorstwo obciążone było „popiwkiem” równym 200% wypłaconej ponad limit kwoty, natomiast przy przekroczeniu limitu o ponad 3% – 500% tej kwoty. Podatek zlikwidowano w 1991 roku dla przedsiębiorstw prywatnych; w sektorze publicznym w 1992 roku, w pozostałych przedsiębiorstwach państwowych w 1994 roku.</p>
<p>Podatek dochodowy od osób prawnych pierwszy raz w Polsce został wprowadzony w ustawie z dnia 31 stycznia 1989 roku. Kolejną podstawę prawną tworzyła obowiązująca do dzisiaj ustawa z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie ustaw regulujących zasady opodatkowania. Stawka w 1990 roku wynosiła 40%, w ostatnich latach dekady ulegała obniżeniu: w 1997 – 38%, w 1998 – 36%, w 1999 – 34%. Stawka ta obniżała się dodatkowo o 0,4% za każdy 1% eksportu w stosunku do ogólnej kwoty obrotu.</p>

Podatek od towarów i usług (VAT) wprowadzony został w Polsce w ustawie z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym. W latach dziewięćdziesiątych występowały cztery stawki podatku VAT: podstawowa 22% oraz stawki obniżone do wysokości 7%, 2% i 0%. Zerowa stawka obowiązywała np. na towary związane z gospodarką rolną i leśną (maszyny, urządzenia, ciągniki, nawozy), ochroną zdrowia (wyroby farmaceutyczne i medyczne, ortopedyczne i rehabilitacyjne). Dodać należy, że stosowanie stawki 0% było niezgodne z dyrektywą Rady z 17 maja 1997 roku w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich.

Podatek akcyzowy to nie był nowy instrument, funkcjonował w Polsce do 1948 roku, potem został zastąpiony przez podatek obrotowy. Powtórnie podatek przywrócony został w III RP w ustawie z dnia 8 stycznia 1993 roku o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym. Podatkiem, potocznie zwanym „podatkiem od luksusu”, były opodatkowane m.in.: paliwa naftowe i paliwa syntetyczne płynne (80–400%); wyroby przemysłu spirytusowego i drożdżowego (95–1900%), z wyłączeniem drożdży, wyroby winiarskie, piwo i inne napoje o zawartości alkoholu powyżej 1,5% (70–230%); wyroby tytoniowe (70–230%), samochody osobowe (40–65%).

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki *Polityka przemysłowa. Założenia. Program realizacji w latach 1993–1995; Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995–1997; Syntetyczna informacja dotycząca instrumentów polityki gospodarczej 1998*; raporty o pomocy publicznej w Polsce opracowywane w MG w latach 1997–1999, a także ustawy i rozporządzenia przytaczane w tekście

Tabela 2. Ceny jako instrumenty polityki gospodarczej oddziałujące na przemysł w latach 1989–1999

Ceny umowne w miejsce cen urzędowych. Na podstawie przepisów ustawy z dnia 26 lutego 1982 roku o cenach Rada Ministrów mogła, w drodze rozporządzenia, określić wykaz towarów i usług, na które ustalano ceny urzędowe i marże handlowe urzędowe. Ceny te miały charakter cen i marż maksymalnych. Ceny ustalał minister finansów w porozumieniu z ministrem gospodarki. Stopniowo następowało odchodzenie do stosowania tego instrumentu.

Ceny regulowane w miejsce cen urzędowych. Odpowiednikiem cen na usługi komunalne (woda, ścieki, energia cieplna) oraz gaz i energię elektryczną były taryfy. Miały one charakter cen regulowanych, tzn. podstawą ustalenia były planowane uzasadnione koszty dostaw, taryfa podlegała zatwierdzeniu przez gminę lub odpowiedni urząd.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 3. Kodeks celny, taryfy i pozataryfowe środki jako instrumenty polityki gospodarczej oddziałujące na przemysł w latach 1989–1999

Nowa ustawa – Kodeks celny, poza ustawą o VAT i podatkach bezpośrednich, był trzecią najrozleglejszą polską ustawą harmonizującą polskie przepisy z regulacjami UE, WTO i OECD. Istotą zmian były trzy zasadnicze kwestie: wprowadzenie nowych procedur celnych w zakresie obrotu z zagranicą; przyjęcie standardów prawnych obowiązujących najbardziej rozwinięte kraje OECD; likwidacja niebezpiecznych zjawisk przestępczości celnej. Najbardziej znane w praktyce regulacje wiązały się z: wprowadzeniem instytucji „wiążącej informacji taryfowej”, uproszczeniem procedur celnych dla tzw. solidnych importerów i eksporterów, wprowadzeniem rozróżnienia pomiędzy zgłoszeniem do deklaracji procedury celnej i tzw. zgłoszeniem na deklaracji skróconej.

Cła (taryfy). Polityka celna zdeterminowana była podpisywanymi umowami międzynarodowymi (UE, GATT/WTO, EFTA, OECD, CEFTA), także dwustronnymi. W latach dziewięćdziesiątych stopniowo następowało obniżanie ceł. Polska zagwarantowała sobie prawo do stosowania tzw. specjalnej klauzuli bezpieczeństwa do 2000 roku. Klauzula ta pozwalała wprowadzić dodatkowe opłaty celne lub cła wyrównawcze na importowane towary, ale tylko rolne, nie przemysłowe.

Pozataryfowe środki ochrony rynku. W dniu 1 stycznia 1998 roku weszły w życie przepisy ustawy o administrowaniu obrotem z zagranicą towarami i usługami oraz o obrocie specjalnym. Przykładowe działania dotyczyły: 1) kontyngentów ustanawianych na wywóz niektórych złomów żeliwa i stali (około 500–600 tys. t na rok) oraz metali nieżelaznych (miedź, nikiel, aluminium, ołów około 10–20 tys. t na rok). Określano przy tym maksymalną ilość towaru w ramach pozwolenia: np. 10 t złomu stali; dla niektórych skór surowych i wyprawionych 10–20 tys. t na rok oraz jednorazową maksymalną ilość np. 100 t lub

np. tekstyliów do USA i Kanady, jednorazowo np. 60 tys. sztuk; 2) nieautomatycznej rejestracji obrotu, na podstawie której ograniczono wywóz gazu, np. maksymalnie jednorazowo 20 t oraz przywóz węgla, maksymalna ilość jednorazowo np. 20 t; 3) automatycznej rejestracji obrotu, dzięki której wprowadzono obowiązek uzyskania pozwolenia na substancje zubożające warstwę ozonową (związki chemiczne i towary oraz urządzenia zawierające ww. substancje); 4) zakazu przywozu np. samochodów osobowych starszych niż 10-letnie, samochodów ciężarowych (oprócz ciągników siodłowych) starszych niż 6-letnie, samochodów z silnikami dwusuwowymi; 5) czasowego zakazu, m.in. objęto nim żelazne spożywcza i jej pochodne.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 4. Bankowe postępowanie ugodowe jako instrument polityki gospodarczej w latach 1989–1999

Bankowe postępowanie ugodowe. Powszechne zadłużenie przedsiębiorstw i przede wszystkim duże kwoty niespłacanych kredytów w bankach realnie grożące załamaniem gospodarczym w latach 1992–1993 spowodowało pojawienie się ustawy z dnia 3 lutego 1993 roku o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków. Ustawa ta wzbudzała liczne kontrowersje biorące się stąd, że powstawała pod naporem dużych oczekiwań oddłużeniowych i zawierała regulacje wzbudzające wątpliwości interpretacyjne bądź uznawane za sprzeczne z innymi aktami prawnymi. Działania naprawcze w stosunku do zadłużonych przedsiębiorstw obejmowały: bankowe postępowanie ugodowe, sądowe postępowanie układowe, ugody cywilne, sprzedaż wierzytelności, postępowanie upadłościowe i likwidację zadłużonego przedsiębiorstwa.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 5. Programy restrukturyzacyjne przemysłu jako instrumenty polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Programy restrukturyzacyjne branżowe (sektorowe) przyjmowane na szczeblu ministerstw. W okresie pierwszych 10 lat transformacji powstało ponad 20 programów branżowych, nazywanych programami sektorowymi. Pierwszą grupę stanowiły programy zatwierdzone wyłącznie przez kierownictwo danego ministerstwa, w przypadku przemysłu były to Ministerstwo Przemysłu, potem Przemysłu i Handlu, w końcu lat dziewięćdziesiątych Ministerstwo Gospodarki. Niekiedy trafiały do Komitetu Ekonomicznego Rady Ministrów. Miały one znaczenie jedynie pogładowe, najczęściej opracowane były w formie diagnozy stanu, z reguły nie wiązały się z podejmowaniem istotnych działań gospodarczych. Bardziej znane programy dotyczyły: przemysłu stoczniowego, przemysłu samochodowego, farmacji, ciężkiej chemii, elektroniki itp.

Programy rządowe restrukturyzacyjne dla całego przemysłu. Programy tego typu miały średnią rangę, przyjmowane były przez Radę Ministrów z reguły bez ustawy towarzyszącej. Przykładem takich programów mogą być:

1) Polityka przemysłowa. Założenia. Program realizacji w latach 1993–1995 przyjęty przez RM w 1993 roku.

W programie zdefiniowano samo pojęcie polityki przemysłowej i jej cele, definicję sektora, zakres restrukturyzacji przemysłu, a także ideę kontraktu sektorowego. Program składał się z trzech części oraz 17 załączników, w których podano informacje o kierunkach restrukturyzacji w poszczególnych sektorach. Ze względu na brak długookresowej społeczno-gospodarczej polityki państwa w programie przedstawiono tzw. podejście problemowe do polityki przemysłowej. Określono związki polityki przemysłowej z makroekonomią w aspekcie mikro- polityki regionalnej i społecznej, naukowo-technicznej, proeksportowej itd. Wskazano na docelową formę przedsiębiorstwa państwowego – spółkę prawa handlowego, z różnym udziałem Skarbu Państwa lub bez udziału, konieczność opracowania prawa przemysłowego, eliminowania nieefektywnych podmiotów, pobudzania inwestycji itd.

2) Międzynarodowa konkurencyjność polskiego przemysłu. Program polityki przemysłowej na lata 1995–1997 przyjęty przez RM w 1995 roku. Program był aktualizacją poprzedniego programu.

3) Program Stabilizacja Restrukturyzacja Prywatyzacja, przygotowany przez Ministerstwo Skarbu (dwa lata tworzenia programu). Dotyczył przedsiębiorstw w złej sytuacji finansowej, które nie rokowały, że przetrwają w warunkach konkurencji. Stabilizacja oznaczała ich wsparcie finansowe. Restrukturyzacja miała polegać na wprowadzeniu zmian w zarządzaniu i finansach w celu poprawy kondycji. Prywatyzacja przy wykorzystaniu różnych ścieżek. Program ten miał być realizowany przez spółki inwestycyjne tworzone przez EBOiR (Europejski Bank Odbudowy i Rozwoju) wraz z polskimi bankami.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 6. Programy restrukturyzacyjne branżowe jako instrumenty polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Programy restrukturyzacyjne branżowe (sektorowe) w trybie ustawy. W latach dziewięćdziesiątych było ich kilka, dotyczyły m.in. górnictwa, hutnictwa, przemysłu obronnego, produkcji azbestu (ustawa likwidacyjna). Miały silny wpływ na przemysł z uwagi na akty prawa, które wynikały z programów. Poniżej dwa przykłady.

Programy restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego. W roku 1989 działało w Polsce 70 kopalń oraz dodatkowo trzy w budowie, a wydobyte węgla wynosiło 177,4 mln Mg. W latach dziewięćdziesiątych można mówić o czterech okresach dostosowywania górnictwa węgla kamiennego do warunków gospodarki rynkowej: 1989–1992; 1993–1995; 1996–1997; 1998–2002. Pierwszy okres to likwidacja scentralizowanego systemu zarządzania. W marcu 1993 roku utworzono sześć spółek węglowych – jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, grupujących łącznie 49 kopalń oraz trzy samodzielne kopalnie. W połowie 1993 roku utworzono dodatkowo Katowicki Holding Węglowy S.A., w skład którego weszło 11 kopalń. Ponadto w sektorze górnictwa znajdowało się także siedem kopalń postawionych w stan likwidacji przed rokiem 1993. Także w marcu 1993 roku RM przyjęła program pt. Restrukturyzacja górnictwa węgla kamiennego w Polsce – realizacja pierwszego etapu w ramach możliwości finansowych. Program wskazywał konieczność podziału procesu restrukturyzacji górnictwa na trzy etapy, przy czym cele określono dla każdego z nich odrębnie. W latach 1996–1997 koncentrowano uwagę przede wszystkim na restrukturyzacji technicznej kopalń. Podstawą restrukturyzacji górnictwa w latach 1996–1997 był rządowy program pt. Górnictwo węgla kamiennego – polityka państwa i sektora na lata 1996–2000. Założono, że w ciągu pięciu lat obniży się zatrudnienie o około 80 tys. osób oraz ograniczeniu ulegną zdolności produkcyjne. W związku z nieskutecznością programu oraz gwałtownym narastaniem zadłużenia w 1998 roku rozpoczęto prace nad dotychczas najbardziej drastycznym programem restrukturyzacji górnictwa węgla kamiennego. Rządowy program pt. Reforma górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 1998–2002 przyjęty został przez Radę Ministrów w dniu 30 czerwca 1998 roku, a w dniu 21 grudnia 1999 roku przyjęta została korekta programu rządowego Reforma górnictwa węgla kamiennego w Polsce w latach 1998–2002. Cele ogólne to dostosowanie podmiotów gospodarczych w górnictwie węgla kamiennego do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej i utrzymanie konkurencyjności polskiego węgla na rynku krajowym (Paszczka, 2010).

Programy restrukturyzacji przemysłu obronnego. W latach dziewięćdziesiątych było kilka programów tego typu. Jedynym zatwierdzonym przez RM był Program restrukturyzacji przemysłu obronnego opracowany w Ministerstwie Gospodarki w 1998 roku (przyjęty przez RM w lutym 1999 roku). Był to bardzo radykalny program zmian zawierający kilkadziesiąt narzędzi restrukturyzacji tej branży. Zakładał utworzenie Narodowego Funduszu Przemysłu Obronnego (NAFPO) koncentrującego kilkadziesiąt przedsiębiorstw tej branży. Części tzw. produkcji cywilnej były ukierunkowane na prywatyzację. Docelowo po przeprowadzeniu restrukturyzacji w Funduszu miało pozostać tylko kilkanaście podstawowych w Polsce firm zbrojeniowych, w których Fundusz miałby 100% akcji, część spółek miała zostać włączona w międzynarodowe programy zbrojeniowe, część prywatyzowana z udziałem wiodących firm zbrojeniowych USA i Europy Zachodniej. Wszystkie spółki miały być beneficjentem tzw. offsetu, czyli m.in. zobowiązań technologicznych, handlowych i kooperacyjnych, realizowanych przez dostawców sprzętu i uzbrojenia na polski rynek. Program jako jedyny zakładał przeznaczenie zwrotne środków z prywatyzacji przedsiębiorstw tego przemysłu na wsparcie restrukturyzacji. Podstawą programu były dwa akty prawa: ustawa z 7 października 1999 roku o wspieraniu restrukturyzacji przemysłowego potencjału obronnego i modernizacji technicznej Sił Zbrojnych oraz ustawa z dnia 10 września 1999 r. o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa (Klimek, 2018a, 2018b).

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki:..., *op. cit.*

Tabela 7. Tworzenie instytucji wspierających jako instrument polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych. Agencja rozpoczęła działalność 1 stycznia 1989 roku na podstawie przepisów ustawy z dnia 23 grudnia 1988 roku o działalności gospodarczej z udziałem podmiotów gospodarczych. Podstawowe zadania Agencji w latach dziewięćdziesiątych to m.in.: nadzór nad działalnością spółek z udziałem kapitału zagranicznego, tzw. joint venture, inspirowanie i organizowanie działań zwiększających zainteresowanie podmiotów zagranicznych podejmowaniem działalności gospodarczej w Polsce.

Agencja Rozwoju Przemysłu S.A. jest spółką Skarbu Państwa. Powołana w 1991 roku, zarządza grupą kilkudziesięciu podmiotów gospodarczych i dwoma specjalnymi strefami ekonomicznymi. Podstawowe zadanie to wspieranie procesów restrukturyzacji, finansowanie przedsiębiorstw, usługi doradcze.

Agencja Techniki i Technologii. Jej zadaniem było promowanie projektów innowacyjnych o najwyższym potencjale proeksportowym i konkurencyjnym. Agencja udzielała podmiotom gospodarczym pomocy finansowej na innowacyjne przedsięwzięcia wdrożeniowe w formie: pożyczek, poręczeń i dopłat do oprocentowania pożyczek i kredytów. Działała na podstawie przepisów ustawy z dnia 12 kwietnia 1996 roku o utworzeniu Agencji Techniki i Technologii. Agencja na realizację zadań otrzymywała w 1997 i 1998 roku po 9000 tys. zł.

Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Powołana w 1991 roku. Ubezpiecza transakcje handlowe polskich przedsiębiorców. Jako jedyna w Polsce prowadzi ubezpieczenia eksportowe gwarantowane przez Skarb Państwa. W 1997 roku otrzymała 5 mln zł z budżetu i nie wykorzystała ich, w 1998 roku było to 29,4 mln zł.

Specjalne strefy ekonomiczne. Pierwsza była utworzona w Mielcu w 1995 roku, kolejne powstawały w latach 1996–1997. Aktualnie istnieje 14 specjalnych stref ekonomicznych. Od 2018 roku nastąpiło niemal całkowite odejście od ograniczeń terytorialnych przy stosowaniu instrumentu zwolnień podatkowych z zachowaniem zasad dotyczących przeznaczenia terenów (Klimek, 2018a).

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 8. Finansowanie prac badawczych jako instrument polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Centralny Fundusz Rozwoju Nauki i Techniki. To była nowa forma w zakresie realizacji polityki państwa w rozwoju nauki i techniki, wprowadzona w ustawie z dnia 27 kwietnia 1989 roku o Centralnym Funduszu Rozwoju Nauki i Techniki. Ze środków Funduszu finansowano prace naukowe i badawczo-rozwojowe, rozbudowę zaplecza laboratoryjnego i doświadczalno-produkcyjnego, prace dotyczące normalizacji, unifikacji, wzornictwa przemysłowego, wynalazczości i ochrony własności przemysłowej, popularyzacji osiągnięć nauki i techniki.

Jednostki badawczo-rozwojowe. Finansowanie dotyczyło kilkudziesięciu jednostek badawczo-rozwojowych działających w formie instytutów badawczo-rozwojowych, ośrodków badawczo-rozwojowych, centrów naukowo-produkcyjnych, centralnych laboratoriów, poporządkowanych przede wszystkim Ministerstwu Gospodarki. Podstawą finansowania była ustawa z dnia 25 lipca 1985 roku o jednostkach badawczo-rozwojowych. Dążono do tego, aby jednostki te przechodziły na samofinansowanie.

Bezpośrednie finansowanie programów badawczych. Przykładem była realizacja wieloletniego programu pt. Rozwój niebieskiej optoelektroniki. Decyzję podjęto w końcu lat dziewięćdziesiątych. Program działał do 2005 roku, wydatkowano niemal 30 mld zł. Celem było stworzenie nowoczesnej gałęzi, opartej na produkcji laserów świecących na niebiesko i emitujących promienie ultrafioletowe. Oprócz finansowania rządowego znacznie większe było finansowanie prac badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwach tego przemysłu przez MON.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 9. Powierzenie zarządzania spółkami Skarbu Państwa podmiotom zewnętrznym jako instrument polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Powierzenie zarządzania podmiotom zewnętrznym. Wśród wielu tego typu przedsięwzięć największym było powierzenie zarządzania ponad 500 polskimi przedsiębiorstwami w Narodowych Funduszach Inwestycyjnych, przede wszystkim zagranicznym konsorcjom firm konsultingowych i banków w ramach tzw. Programu Powszechnej Prywatyzacji. Nie zanotowano niemal żadnych efektów restrukturyzacyjnych, doprowadzono fizycznie do likwidacji lub upadłości większości przedsiębiorstw przy niewspółmiernie wysokich wynagrodzeniach firm zarządzających, czerpanych z majątku upadających przedsiębiorstw.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 10. Dotacje jako instrument polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Dotacje na utrzymanie zdolności produkcyjnych przemysłu obronnego. Na początku lat dziewięćdziesiątych ustanowiono tzw. Centralny Plan Mobilizacji Gospodarki, na podstawie którego kilkadziesiąt przedsiębiorstw przemysłu obronnego otrzymywało corocznie dotacje na utrzymanie potencjału produkcyjnego. *De facto* ze środków tych regulowane były często bieżące zobowiązania z tytułu wynagrodzeń. W latach dziewięćdziesiątych przedsiębiorstwa tej branży otrzymywały z budżetu od 150 do 200 mln zł dotacji, np. w 1997 roku 166,1 mln zł, w 1998 roku 170,5 mln zł.

Dotacje na restrukturyzację górnictwa. Związane były z realizacją programów restrukturyzacji górnictwa. Ułatwiały dostosowanie produkcji do warunków gospodarki rynkowej i zmniejszenie liczby nierentownych podmiotów, likwidację deficytowych kopalń, osłony socjalne dla zwalnianych górników, zaspokojenie roszczeń byłych pracowników likwidowanych kopalń, naprawy szkód górniczych. Przykładowo w 1997 roku wyniosły 809,9 mln zł (bez prac w Kopalni Soli Wieliczka), w tym w górnictwie węgla kamiennego 692,5 mln zł. W 1998 roku odpowiednio 862,0 mln zł i 754,4 mln zł.

Dotacje na inne branże przemysłu. W latach dziewięćdziesiątych, mimo szczupłości środków budżetowych, niewiele było branż przemysłu, które nie otrzymywały dotacji. Przykładowo w 1997 roku (poza górnictwem węgla kamiennego i brunatnego) dotacje otrzymały m.in. branże (w mln zł): kopalnictwo rud metali 14,31; produkcja artykułów spożywczych i napojów 14,83; produkcja tkanin 20,59; produkcja chemikaliów, wyrobów chemicznych i włókien sztucznych 16,72; produkcja wyrobów z pozostałych surowców niemetalicznych 10,63; produkcja metali 21,56; produkcja metalowych wyrobów gotowych, z wyjątkiem maszyn i urządzeń 11,28; produkcja maszyn i urządzeń, gdzie indziej nie sklasyfikowanych 19,81; produkcja maszyn i aparatury radiowej, telewizyjnej i komunikacyjnej 14,13; produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep 7,87 itd.

Dotacje budżetowe na restrukturyzację zadłużenia z tytułu składek na ubezpieczenia społeczne. Ta forma pomocy dotyczyła przedsiębiorstw państwowych oraz spółek z udziałem Skarbu Państwa. Była uzupełnieniem układu sądowego lub bankowego postępowania ugodowego. Przeznaczona była na restrukturyzację zadłużenia wobec ZUS. W 1997 roku pomoc otrzymało 40 przedsiębiorstw państwowych i spółek, dla których organem założycielskim lub organem reprezentującym Skarb Państwa w spółce był minister Skarbu Państwa oraz 25 przedsiębiorstw państwowych i spółek podległych wojewodom.

Dotacje ze środków budżetowych pochodzących z pożyczki z EFSAL. Beneficjentem tej formy pomocy były przedsiębiorstwa państwowe, jednoosobowe spółki Skarbu Państwa oraz spółki parterowe Narodowego Funduszu Inwestycyjnego. Celem tej pomocy było zasilenie przedsiębiorstw i spółek prowadzących procesy likwidacji w środki przeznaczone na osłony, w tym odprawy, szczególnie w regionach zagrożonych bezrobociem. Dotacja udzielana była przedsiębiorstwom i spółkom wyłącznie raz.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 11. Inne finansowe instrumenty polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym. Według przepisów ustawy z dnia 15 lutego 1992 roku o podatku dochodowym od osób prawnych oraz o zmianie ustaw regulujących zasady opodatkowania podatnicy spełniający określone warunki (próg rentowności 2–8%, brak zaległości podatkowych) mogli skorzystać z ulg w przypadku zakupu maszyn i urządzeń; zakupu, budowy lub rozbudowy budynków; wytworzenia we własnym zakresie środków trwałych; realizację celów związanych z odpadami. Kwota wydatków inwestycyjnych odliczanych od podstawy opodatkowania nie mogła przekroczyć np. w 1998 roku – 15%, rok później – 10%. Rocznie w tym okresie osoby prawne w Polsce korzystały z ulg na poziomie około 2 mld zł w skali roku.

Poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa. Sprawy poręczeń i gwarancji Skarbu Państwa uregulowano w nowej ustawie z dnia 8 maja 1997 roku o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa oraz niektóre osoby prawne. Wcześniej sprawy te były zapisane w ustawie z dnia 5 stycznia 1991 roku – Prawo budżetowe. Coroczna ustawa budżetowa przewidywała limit tych poręczeń, w drugiej połowie dekadę wynosił on rocznie około 5 mld zł. Poręczenia i gwarancji udzielano w latach dziewięćdziesiątych na przedsięwzięcia związane z budową dróg i infrastruktury, rozwój eksportu, ochronę środowiska, wsparcie procesów adaptacyjnych i rozwojowych w prywatyzowanych przedsiębiorstwach państwowych, wdrażanie nowych rozwiązań technicznych lub technologicznych, zakup materiałów lub wyrobów przeznaczonych na realizację przedsięwzięć eksportowych powyżej 10 mln ECU i cyklu produkcyjnym powyżej 6 miesięcy. W drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych do Ministerstwa Gospodarki wpływało około 15–20 wniosków rocznie.

Subsydia podatkowe. W latach dziewięćdziesiątych miały formę: zwolnień i ulg podatkowych; zaniechania ustalania i poboru podatku; umorzenia zadłużenia wobec ZUS i budżetu. Znaczny wzrost subsydiów w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych dotyczył umorzenia zadłużenia wobec ZUS z tytułu składek na ubezpieczenie społeczne i był wynikiem wejścia w życie przepisów ustawy z dnia 27 sierpnia 1997 roku o restrukturyzacji finansowej jednostek górnictwa węgla kamiennego oraz wprowadzeniu opłaty węglowej. Odpowiednio w 1996 i 1997 roku zwolnienia i ulgi wynosiły 4079,8 i 4109,5 mln zł, zaniechania ustalania i poboru podatku 153,7 i 121,0 mln zł, umorzenia zadłużenia wobec ZUS 27,7 i 297,6 mln zł, umorzenia wobec budżetu 894,2 i 643,6 mln zł.

Subsydia kapitałowo-inwestycyjne. Stosowano dwie formy: wniesienie kapitału do spółki oraz konwersję zadłużenia przedsiębiorstwa na kapitał. Łączna wartość subsydiów np. w 1996 roku wynosiła 51,5 mln zł, w 1997 roku – 29,6 mln zł.

Miękkie kredytowanie. Dotyczyło kredytów preferencyjnych ze środków EFSAL udzielanych przez Agencję Rozwoju Przemysłu, kredytów preferencyjnych ze środków własnych ARP, kredytów preferencyjnych ze środków Państwowego Funduszu Rehabilitacji Osób Niepełnosprawnych, kredytów preferencyjnych udzielanych przez Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, kredytów warunkowo umorzonych przez ww. instytucje. W 1996 roku na miękkie kredytowanie wydano – 465,7 mln zł, w 1997 roku – 794,2 mln zł.

Odroczenie i rozłożenie na raty płatności wobec budżetu (podatki), ZUS (składki), PFRON. Łączna wartość odroczeń w 1996 wynosiła – 2030,9 mln zł, w 1997 roku – 2123,56 mln zł.

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 12. Inwestycje centralne jako instrumenty polityki gospodarczej oddziałujące na przemysł w latach 1989–1999

Inwestycje centralne. W latach dziewięćdziesiątych każdego roku było prowadzonych 150–200 inwestycji centralnych. Były to jednak inwestycje państwowych jednostek i zakładów budżetowych, państwowych jednostek organizacyjnych, a także inwestycje centralne finansowane z dotacji celowych na zadania własne gmin. Przykładowo w 1997 roku łączna wartość kosztorysowa 188 inwestycji centralnych wynosiła 33057 mln zł, z tego finansowane środkami budżetowymi było 24218 mln zł (73,3%).

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

Tabela 13. Ingerencja w transakcje handlowe jako instrument polityki przemysłowej w latach 1989–1999

Ochrona rynku przed nadmiernym importem. Ochrona możliwa była po wejściu w życie przepisów trzech ustaw z dnia 11 grudnia 1997 roku o ochronie przed: przywozem na polski obszar celny towarów po cenach dumpingowych; nadmiernym przywozem towarów na polski obszar celny; nadmiernym przywozem na polski obszar celny niektórych towarów tekstylnych i odzieżowych. Wprowadzenie ochrony było możliwe w przypadku, kiedy przemysł krajowy (min. 50% producentów branży musiało złożyć wniosek w tej sprawie do Ministerstwa Gospodarki) był w stanie udowodnić (ekspertyza) szkodę dla krajowego przemysłu i związek przyczynowy pomiędzy importem a szkodą. W przypadku potwierdzenia szkody możliwe było nałożenie środka ochronnego w drodze decyzji administracyjnej ministra gospodarki. Najczęściej stosowanymi środkami były dodatkowe cła ochronne i kontyngenty. W celu prowadzenia postępowań ochronnych w Ministerstwie Gospodarki utworzono nowy Departament Postępowań Ochronnych. Pierwsze w Polsce postępowanie ochronne prowadzone było w 1998 roku przeciw zapalniczkom jednorazowym z Chin wpływającym masowo na polski rynek w cenie kilku groszy, drugie przeciw producentom rowerów z krajów Dalekiego Wschodu na wniosek Romet.

Transakcje wzajemne kompensacyjne. Zgodnie z ustawą z dnia 10 września 1999 roku o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa zobowiązaniem offsetowym jest zobowiązanie bezpośrednie lub pośrednie zagranicznego dostawcy do zakupu od Skarbu Państwa udziałów lub akcji, a także do wniesienia wkładów do spółki z ograniczoną odpowiedzialnością bądź spółki akcyjnej lub do zawarcia i zrealizowania umowy sprzedaży, dostawy, licencji, know-how i innej umowy o przeniesienie prawa lub świadczenie usług, zawartej między zagranicznym dostawcą a offsetobiorcą. Dla offsetobiorcy najkorzystniej jest, gdy jak największą część offsetu stanowi transfer nowoczesnych technologii, które pozwolą offsetobiorcy na rozszerzenie i unowocześnienie swojej oferty, a tym samym utrzymanie bądź wzmocnienie swojej pozycji na światowym rynku, nawiązane zostaną trwałe więzy kooperacyjne, dokonane zostaną inwestycje w zakład, co pozwoli na jego modernizację, a przez to podniesienie jakości wytwarzanych wyrobów i/lub obniżenie kosztów ich wytworzenia i rozszerzenie oferty; firmy włączone zostaną w międzynarodowe programy badawczo-rozwojowe (Jaworski, 2006; Klimek 2014, 2016).

Źródło: dokumenty niepublikowane b. Ministerstwa Gospodarki, *op. cit.*

WYNIKI BADAŃ NA TEMAT SKUTECZNOŚCI INSTRUMENTÓW POLITYKI GOSPODARCZEJ I PRZEMYSŁOWEJ

Drugie i trzecie pytanie ujęte były w ankiecie w formie tabelki, w której respondenci-eksperci mieli do dyspozycji pięciostopniową skalę odpowiedzi z przypisanymi punktowymi indeksami: „zdecydowanie się zgadzam – 5”, „zgadzam się – 4”, „ani tak, ani nie

– 3”, „nie zgadzam się – 2”, „zdecydowanie nie zgadzam się – 1” (tabele 14 –16). Pytania brzmiały:

- a) Czy zgadzasz się ze stwierdzeniem, że zastosowanie danego instrumentu polityki gospodarczej lub przemysłowej było skuteczne dla ochrony polskiego przemysłu w okresie transformacji gospodarki w latach 1989–1999?
- b) Czy zgadzasz się ze stwierdzeniem, że zastosowanie danego instrumentu polityki gospodarczej lub przemysłowej było skuteczne dla rozwoju polskiego przemysłu w okresie transformacji gospodarki w latach 1989–1999?

Tabela 14. Bardziej skuteczne od innych instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej dla ochrony przemysłu w latach 1989–1999

Wybrane instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej	Wskaźnik skuteczności dla ochrony przemysłu ²	Lokata	Wskaźnik skuteczności dla rozwoju przemysłu	Lokata
Bankowe postępowanie ugodowe	218	1	177	15
Odroczenie i raty wobec budżetu, ZUS, PFRON	215	2	167	19
Dotacje na utrzymanie przemysłu obronnego	213	3	170	18
Pozataryfowe środki ochrony rynku	212	4	178	14
Sądowe postępowania układowe	209	5	153	26
Dotacje na restrukturyzację zadłużenia wobec ZUS	197	6	172	17
Działalność Agencji Rozwoju Przemysłu S.A.	195	7	193	8
Dotacje na inne (m.in. poza górnictwem) przemysły	193	8	144	32
Finansowanie prac badawczo-rozwojowych przez MON	186	9	172	17
Dotacje z EFSAL na odprawy dla pracowników	184	10	159	25
Miękkie kredytowanie	183	11	194	7
Finansowanie jednostek badawczo-rozwojowych	175	12	172	17
Transakcje wzajemne kompensacyjne (offset)	167	13	220	4
Zastępowanie cen urzędowych cenami regulowanymi	166	14	179	13
Programy restrukturyzacji przemysłu obronnego	164	15	169	27
Dotacje na restrukturyzację górnictwa	164	15	140	33
Realizacja inwestycji centralnych	164	15	191	9

Źródło: opracowanie własne

Analiza wyników badań wskazuje, że za najbardziej skuteczne dla ochrony przedsiębiorstw w pierwszych latach transformacji badani eksperci uznali „twarde” instrumenty związane z dotacjami, oddłużeniami, utworzeniem ARP S.A. oraz pozataryfowymi ustawami ochrony rynku (kontyngenty, zakazy przywozu, rejestracja obrotu) (tabela 14). Za najbardziej skuteczne dla rozwoju uznano instrumenty o charakterze handlowym, w tym wprowadzenie cen umownych, związane z preferencjami kredytowymi i podatkowymi oraz inwestycjami w ramach specjalnych stref ekonomicznych i procesach prywatyzacji (tabela 15).

Z uwagi na ograniczoną możliwość prezentacji wyników badań w tabeli przedstawiono łączne wyniki dla grupy pracowników administracji państwowej i menedżerów. Oczywiście jest, że niektóre wskaźniki były bardziej lub mniej skuteczne dla ochrony przedsiębiorstw, inne dla rozwoju, choć wyniki badań pokazały, że były wskaźniki

² Wskaźnik skuteczności to suma iloczynów odpowiedzi i indeksu (5–1). Maksymalna wartość wskaźnika skuteczności wynosi: 52 respondentów x indeks 5 „zdecydowanie się zgadzam” = 260 pkt.

podobnie skuteczne dla ochrony i rozwoju, jak i nieskuteczne ani dla ochrony, ani dla rozwoju przedsiębiorstw. Dodać należy, że niektóre z nich miały oddziaływanie pozytywne w stosunku do jednych przedsiębiorców i jednocześnie negatywne w stosunku do innych. Przykładowo – zachęty dla inwestorów w specjalnych strefach ekonomicznych tworzyły niekonkurencyjne warunki dla innych, funkcjonujących poza strefą. Z kolei w bankowym postępowaniu ugodowym oddłużenie banków i części przedsiębiorców przyczyniało się do upadłości innych. Było też tak, że ten sam instrument, chroniąc pracowników, *de facto* przyczyniał się do pogorszenia konkurencyjności tego samego przedsiębiorstwa. Przykładem są procesy prywatyzacji z dziesięcioletnimi gwarancjami zatrudnienia pracowników w ramach tzw. pakietu zobowiązań socjalnych.

Tabela 15. Bardziej skuteczne od innych instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej dla rozwoju przemysłu w latach 1989–1999

Wybrane instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej	Wskaźnik skuteczności dla rozwoju przemysłu	Lokata	Wskaźnik skuteczności dla ochrony przemysłu	Lokata
Zastępowanie cen urzędowych cenami umownymi	236	1	158	16
Tworzenie specjalnych stref ekonomicznych	235	2	119	28
Wprowadzenie nowego Kodeksu celnego	229	3	149	8
Transakcje wzajemne kompensacyjne (offset)	220	4	167	13
Likwidacja popiwku	215	5	144	20
Zobowiązania inwestycyjne w procesie prywatyzacji	200	6	129	26
Miękkie kredytowanie	194	7	183	9
Działalność Agencji Rozwoju Przemysłu S.A.	193	8	195	4
Realizacja inwestycji centralnych	191	9	164	15
Ulgi inwestycyjne w podatku dochodowym	190	10	131	25
Utworzenie i działalność Państwowej Agencji Inwestycji Zagranicznych	184	11	134	23
Poręczenia i gwarancje Skarbu Państwa	183	12	139	21
Zastępowanie cen urzędowych cenami regulowanymi	179	13	166	14
Pozataryfowe środki ochrony rynku	178	14	212	4
Bankowe postępowanie ugodowe	177	15	218	1

Źródło: opracowanie własne

Tabela 16. Najmniej skuteczne instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej dla ochrony i rozwoju (łącznie) przemysłu w latach 1989–1999

Wybrane instrumenty polityki gospodarczej i przemysłowej	Wskaźnik skuteczności dla ochrony przemysłu	Lokata	Wskaźnik skuteczności dla rozwoju przemysłu	Lokata
Rządowe programy restrukturyzacji przemysłu 1993–1995	132	24	165	21
Subsydia podatkowe	151	17	146	31
Subsydia kapitałowo-inwestycyjne	144	20	148	30
Utworzenie Funduszu Rozwoju Nauki i Techniki	111	29	165	21
Programy restrukturyzacji branżowe (ministerialne)	109	30	164	22

Programy restrukturyzacji górnictwa	119	28	135	34
Przywrócenie podatku akcyzowego	132	24	119	35
Utworzenie i działalność Agencji Techniki i Technologii	122	27	114	37
Redukcja ceł po otwarciu rynku	72	33	162	23
Program restrukturyzacji hutnictwa	111	29	103	36
Utworzenie i działalność KUKE S.A.	108	38	103	31
Program Stabilizacja Restrukturyzacja Prywatyzacja	109	30	97	39
Powierzenie zarządzania podmiotom zewnętrznym	76	40	78	40

Źródło: opracowanie własne

Niechlubnie jako najmniej skuteczne instrumenty zarówno dla rozwoju, jak i ochrony przemysłu, uznano: powierzenie państwowego majątku w zarządzanie w ramach Programu powszechnej prywatyzacji, Program restrukturyzacji hutnictwa, funkcjonowanie Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. oraz Program Stabilizacja Restrukturyzacja Postęp (tabela 16).

PODSUMOWANIE

Oceniając liczbę instrumentów oddziałujących na przemysł w pierwszych 10 latach transformacji, trudno negować istnienie w tych latach polityki przemysłowej. Jeśli jednak weźmiemy pod uwagę przytaczane wyniki badań, oczywiste jest, że nie była ona skuteczna. Błędów w zakresie tworzenia i stosowania instrumentów było tak wiele, że przekracza to możliwości ich choćby krótkiego opisu w niniejszym opracowaniu. Możliwe jest jednak zwrócenie uwagi na kilka, których uniknięcie skutkowałoby, nawet przy liberalnym kierunku zmian w ramach tzw. terapii szokowej, zupełnie innym stanem dzisiejszego przemysłu w Polsce.

Funkcjonowało zbyt dużo instrumentów z powielającymi się celami, co powodowało rozproszenie i tak szczupłych środków finansowych. Bardziej skuteczną byłaby koncentracja sił i środków na wybranych przemysłach. Brak było jednak wskazanych celów priorytetowych, na które powinny być ukierunkowane instrumenty, tj. przemysłów, które miały największą szansę rozwoju w Polsce, i instrumentów, które mogłyby być najbardziej efektywne. W przygotowywanych rządowych i ministerialnych programach w zasadzie wszystkie branże przemysłu jednakowo były wskazywane jako wymagające pomocy i stosowania instrumentów, poza likwidowanymi np. produkcją azbestu, choć i tu określone instrumenty ze środkami finansowymi dla wsparcia likwidacji były potrzebne.

Metodą prób i błędów tworzono dużą liczbę instrumentów nietrafionych, powodujących duże szkody i marnotrawienie przedsiębiorstw będących często w dobrej kondycji. Jaskrawym przykładem jest np. program powszechnej prywatyzacji i powierzenie majątku konsorcjom banków i firm konsultingowych, szczególnie zagranicznym, które poza sprzedażą majątku w celu wypłaty dla siebie niewspółmiernie wysokich wynagrodzeń nie uzyskały praktycznie żadnych pozytywnych rezultatów. Dlaczego nie dokonano korekty albo zaniechania? Niestety wiązałoby się to z wypłatą dużych odszkodowań i przede wszystkim wymagało przyznania się do błędu, a to pociągałoby za sobą nie tylko imienne wskazanie winnych, ale i konsekwencje polityczne.

Widoczna jest sprzeczność pomiędzy potrzebami a rodzajami tworzonych instrumentów. Brak dwóch instrumentów miał tu kluczowe znaczenie dla stanu przemysłu:

1. Możliwość pozbycia się bez konsekwencji prawnych i finansowych nieprodukcyjnego majątku przez przedsiębiorstwa państwowe w celu redukcji kosztów i zwiększenia poziomu konkurencyjności. Polskie przedsiębiorstwa weszły w system międzynarodowej gospodarki z dużymi zasobami nieprodukcyjnego majątku, reliktu poprzedniego systemu. Były to osiedla mieszkaniowe, kotłownie, ośrodki wypoczynkowe, stadiony, kluby sportowe, stołówki. Stopniowo w wyniku ograniczania produkcji dochodziły do tego hale produkcyjne, maszyny i urządzenia. Poza tym, że majątek generował koszty (amortyzacja, utrzymanie, wynagrodzenia) i trudno było znaleźć nabywcę, próby jego zbycia rozбивały się o przepisy ustawy o rachunkowości, z których wynikało, że przy sprzedaży majątku według wartości rynkowej, ale poniżej wartości księgowej (majątek ten był wcześniej w sztuczny sposób kilkakrotnie przeszacowywany), negatywnie wpływało to na wynik finansowy. Konsekwencją tego było wypowiadanie kredytów przez banki lub duże podwyższanie oprocentowania kredytów. Niekiedy sprzedaż za cenę wartości rynkowej, ale poniżej wartości księgowej, powodowała konsekwencje karne dla członków zarządów, choć najczęściej kończyło się to wieloletnimi przesłuchaniami często rujnującymi karierę zawodową. Szkoda, że nie wzorowano się na doświadczeniach niemieckich z NRD, gdzie natychmiast po połączeniu utworzono agencję mienia niechcianego, bez żadnych konsekwencji prawnych i finansowych.
2. Brak skutecznych ustaw ochronnych rynku krajowego. W opinii respondentów przystąpienie do Światowej Organizacji Handlu (WTO) bez przygotowania prawnego uważać należy za jedną z podstawowych przyczyn upadku wielu branż przemysłu, przede wszystkim z powodu braku jakichkolwiek skutecznych instrumentów ochrony rynku (przepisy ustaw ochronnych, źle zresztą napisanych i nieskutecznych, weszły w życie dopiero od 1 stycznia 1998 roku, czyli ponad dwa lata od wejścia do WTO).

Ale spośród wielu nieopisanych w tym miejscu błędów jest jeszcze jeden, który mógł decydować – nie wiadomo, czy nie w największym stopniu – o zapaści polskiego przemysłu w okresie transformacji. Chodzi o to, że w poprzednim systemie polityczno-gospodarczym podstawowym miernikiem wyników pracy dyrektorów przedsiębiorstw było wykonanie planu rzeczowego. Niestety twórcy reform nie mieli zbyt dużego doświadczenia praktycznego, stąd przyjęto sprawdzoną w krajach wysoko rozwiniętych, ale o ustabilizowanej sytuacji – kategorię zysku jako podstawy oceny pracy zarządu. Przeoczono podstawową zasadę zarządzania, że w warunkach ryzyka i trudnej sytuacji podmiotów muszą być brane pod uwagę przede wszystkim cele rzeczowe, a w żadnej mierze nie zysk. A to, że wynik finansowy był niski, z reguły w wyniku działań związanych z uzdrawianiem sytuacji przedsiębiorstwa i doprowadzaniem do zwiększania jego konkurencyjności, uznawano powszechnie jako nieudolność zarządzania. W rezultacie ci menedżerowie, którzy nie podejmowali żadnych działań, byli postrzegani lepiej od tych, którzy prowadzili działania sanacyjne, które powodowały okresowe straty. Pochodną tego było to, że utożsamiano sytuację ekonomiczną zarządzanego podmiotu z wynikami pracy zarządów, co w warunkach głębokiej reformy należy zaliczyć do podstawowych błędów tego okresu.

Literatura

References

- Czapliński, P. (2000). Przemysł drzewny na Pomorzu Środkowym w procesie przeobrażeń gospodarczych. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 67–76.
- Gierańczyk, W. (2000). Wpływ transformacji ustrojowej na zmiany strukturalne w przemyśle województwa toruńskiego. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 77–88.
- Gierańczyk, W. (2003). Wybrane aspekty konkurencyjności polskiego przemysłu w dobie globalnych wyzwań rozwoju. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 6, 77–86.
- Gilejko, L. (2009). Polska transformacja – Próba bilansu i nowa perspektywa. *Res Humana*, 3, 17–21.
- Górka, K. (1994). Kształtowanie nowej polityki przemysłowej w Polsce. *Zeszyty Naukowe. Akademia Ekonomiczna w Krakowie*, 438, 11–25.
- Jarmołowicz, W., Szarzec, K. (red.) (2011). *Liberalne przesłanki polskiej transformacji gospodarczej*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Jaworska, M. (1993). Restrukturyzacja a polityka przemysłowa. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 662, 39–43.
- Jaworski, J. (2006). Offset jako czynnik rozwoju przemysłu. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 8, 179–191.
- Kaleta, A. (1993). Polityka przemysłowa w okresie transformacji systemu. *Ekonomista* 4, 477–485.
- Kieżun, W. (2012). *Patologia transformacji*. Warszawa: Poltext.
- Klimek, D. (2014). Transakcje offsetowe jako instrument polityki ekonomicznej. *Polityka Ekonomiczna. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 348, 134–144.
- Klimek, D. (2016). Przemysł obronny w warunkach globalizacji. *International Business and Global Economy*, 35(2), 444–453.
- Klimek, D. (2018a). Specjalne strefy ekonomiczne – nowe otwarcie? *Rynek Pracy*, 2(165), 44–57.
- Klimek, D. (2018b). Structural Changes in the Polish Arms Industry. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 32(3), 144–156.
- Klimek, D. (2018c). Zarządzanie przemysłem zbrojeniowym w warunkach ograniczonej konkurencji. *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, 29(2), 355–363.
- Kołodko, G. (1999). *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*. Warszawa: Poltext, 102–104.
- Kołodko, G. (2007). Sukces na dwie trzecie. Polska transformacja ustrojowa i lekcje na przyszłość. *Ekonomista*, 6, 1–31.
- Kowalik, T. (2007). Polska transformacja a nurty liberalne. *Ekonomista*, 6, 781.
- Kozarowicz, H. (1992). W kierunku polityki przemysłowej. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 627, 71–78.
- Kozarowicz, H. (1994). Założenia polityki przemysłowej – kryteria. *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu*, 689, 147–152.
- Lipowski, A. (1993). Podejście do przemian strukturalnych w okresie transformacji. *Raporty. Instytut Rozwoju i Studiów Strategicznych*, 10, 93–118.
- Łukawer, E. (1994). Niektóre aspekty polityki gospodarczej w okresie transformacji. *Prace Komisji Nauk Ekonomicznych – Polska Akademia Nauk*, 18, 7–26.
- Misztal, S. (2000). Regionalne efekty procesu prywatyzacji przemysłu w Polsce w latach 1989–1995. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 13–21.
- Modzelewski, K. (2004). Piętnaście lat po. Bilans III RP. *Polityka*, 23(78).
- Paszczka, H. (2010). Procesy restrukturyzacyjne w polskim górnictwie węgla kamiennego w aspekcie zrealizowanych przemian i zmiany bazy zasobowej. *Górnictwo i Geoinżynieria*, 34(3), 63–82.
- Płowiec, U. (2004). Niektóre problemy rozwoju Polski w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej. *Ekonomista*, 2, 149–172.

- Poznański, K.Z. (2001a). *Obłęd reform. Wypzedaż Polski*. Warszawa: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.
- Poznański, K. (2001b). *Wielki przekręt. Klęska polskich reform*. Warszawa: Towarzystwo Wydawnicze i Literackie.
- Rachwał, T. (2001). Funkcjonowanie Krakowskich Zakładów Elektronicznych „Telpod” w świetle przemian w polskim przemyśle elektronicznym. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 167–180.
- Rachwał, T. (2002). Proces restrukturyzacji przedsiębiorstw przemysłowych w Polsce Południowo-Wschodniej (na wybranych przykładach). *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 4, 79–88.
- Rachwał, T. (2010). Struktura przestrzenna i działowa przemysłu Polski na tle Unii Europejskiej w dwudziestolecie rozpoczęcia procesów transformacji systemowej. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 16, 105–124.
- Rochnowski, H. (2000). Niektóre kierunki, cele i uwarunkowania przemysłu Polski w okresie transformacji. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 45–53.
- Rosati, D.K. (1998). *Polska droga do rynku*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Rydz, E., Barańska, P. (2000). Wybrane problemy przemysłu mleczarskiego województwa śląskiego w latach 1990–1996. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 55–66.
- Sadowski, Z. (2007). Od sporu o transformację do strategii rozwoju. *Ekonomista*, 6, 771–780.
- Wilczyński, W. (2007). Dylematy polityki ustrojowej po 18 latach polskiej transformacji. *Ekonomista*, 6, 757–770.
- Woźniak, M. (2008). Jak obecnie widzą polską transformację i jej przyszłość ekonomiści z najwyższej półki? *Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Zeszyty Naukowe*, 6, 233–247.
- Zagóra-Jonszta, U. (2017). Polscy ekonomiści o przebiegu i skutkach transformacji. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 316, 208–219.
- Zioło, Z. (2000). Problemy integracji międzynarodowej przemysłu w procesie zmian systemu gospodarowania. *Prace Komisji Geografii Przemysłu Polskiego Towarzystwa Geograficznego*, 1, 1–9.
- Żabińska, J. (1993). Miejsce i rola funkcji redystrybucyjnej państwa w gospodarce rynkowej. *Zeszyt Naukowy. Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego*, 126, 65–77.

Dariusz Klimek, dr nauk ekonomicznych, Politechnika Łódzka, Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji, Katedra Systemów Zarządzania i Innowacji. W latach 90. ubiegłego wieku menedżer w polskich i zagranicznych przedsiębiorstwach. W okresie 1998–1999 podsekretarz stanu w polskim Ministerstwie Gospodarki odpowiedzialny za politykę przemysłową. Autor kilku programów rządowych i ustaw restrukturyzujących polską gospodarkę. Zainteresowania: zarządzanie przedsiębiorstwem, zarządzanie przemysłem.

Dariusz Klimek, PhD in Economics, Lodz University of Technology, Faculty of Management and Production Engineering, Department of Management and Innovation Systems. In the 1990s, the manager of Polish and foreign enterprises. In the period 1998–1999 undersecretary of state in the Polish Ministry of Economy responsible for industrial policy. Author of several government programs and laws restructuring the Polish economy. Interests: business management, industry management.

ORCID: 0000-0003-3952-4533

Adres/address:

Politechnika Łódzka
Wydział Zarządzania i Inżynierii Produkcji
Katedra Systemów Zarządzania i Innowacji
ul. Piotrkowska 266, 90-924 Łódź, Polska
e-mail: dariusz.klimek@p.lodz.pl