

Kapitałizm 2.0

25 lipca 2015

W 1990 w Stoczni Gdańskiej Ronald Reagan zachęcał Polskę do transformacji w oparciu o własność pracowniczą, popularną w USA i zgodną z naturą człowieka (właściciel bardziej się stara o swoją własność, dzięki temu gospodarka lepiej się rozwija). W Kongresie tymczasem na czele reformatorów systemu podatkowego USA w kierunku bardziej prospołecznym był Dan Rostenkowski, kongresmen z polskim pochodzeniem. W 1983 uchwalono tam ustawę o akcjonariacie pracowniczym, który odtąd począł intensywnie kwitnąć. Okazało się, że to spółki pracownicze generują najwięcej nowych miejsc pracy i są najbardziej odporne na okresy recesji.

Nim w USA wprowadzono ustawę o akcjonariacie pracowniczym, niektóre firmy zaczęły udostępniać swoje akcje pracownikom, np. Publix, sieć amerykańskich supermarketów. Dziś Publix to sieć ponad tysiąca supermarketów, których właścicielami są pracownicy (zatrudnia ponad 150 tys. ludzi), które przez Fortune zaliczane były do listy 100 najlepszych miejsc do pracy, z takimi ekstrawagancjami jak programy darmowych leków.

W 2012 szwedzki producent sprzętu telekomunikacyjnego Ericsson został wyprzedzony przez chiński Huawei. Tym samym największym producentem w telekomunikacji stała się firma należąca do pracowników (zatrudnia 140 tys. ludzi). Nie zgadzają się oni nawet by nazywać firmę prywatną. Jest to rzecz „kolektywna”.

Tymczasem w USA burzliwa ekspansja firm pracowniczych zaczęła niepokoić grupy kapitałowe. Już w 1996 rząd ograniczył możliwość przejmowania przez pracowników firm do tych zatrudniających nie więcej niż 500 pracowników.

Ostatnia dekada XX w. była okresem wspaniałej ekspansji spółek pracowniczych na czele z trzema wybitnymi wzorcami jak: United Airlines – największe na świecie linie lotnicze pod względem

liczby połączeń (90 tys. pracowników), Polaroid – producenta sprzętu fotograficznego na czele z legendarnym aparatem błyskawicznym; Enron – Najbardziej Innowacyjne Przedsiębiorstwo Amerykańskie, zaliczany do blue chip, jedna z największych na świecie firm energetyczno-komunikacyjnych, kontrolująca energetykę na kontynencie amerykańskim (22 tys. pracowników).

Te trzy czołowe marki firm pracowniczych padły niemal jednocześnie: po 11 września 2001. Tym samym rok ten stał się „czarnym” dla amerykańskiej własności pracowniczej.

United Airlines zostało przejęte przez pracowników w 1994, którzy objęli 55% akcji w zamian za 15-25% redukcje płac. Firma popadła w tarapaty w wyniku wejścia tanich linii lotniczych, a pracownicy uratowali ją od upadku. Od razu też utworzyli własne tanie linie. W 2000 UA było u swego szczytu: w maju ogłoszono zamiar przejęcia za 4,3 mld dol. US Airlines. Amerykański nr 2 chce wchłonąć nr 6. Interweniował rząd: Departament Sprawiedliwości zapowiedział proces na gruncie prawa antytrustowego, jeżeli dojdzie do przejęcia. 27 lipca 2001 UA odstąpiło od umowy płacąc dodatkowo niedoszłemu kontrahentowi karę umowną w wysokości 50 mln dol. W spółce pojawiły się pierwsze problemy, doszło do sporu ze związkiem pilotów o redukcję wynagrodzeń i dodatków za nadgodziny. Najgorsze przyszło półtora miesiąca później: UA miało pecha ponieważ dwa ich samoloty al-Qaeda wpakowała w budynki przy ataku na WTC. Spółka poleciała na wartości o ponad 2 mld dol. Wystąpili o gwarancje rządowe na pożyczkę 1,5 mld dol. na podstawie przyjętego po 11 września Air Transportation Stabilization Board. Pomocy niestety odmówiono (warto wspomnieć, że 4 lata później, kiedy instytucje finansowe popadły w problemy rząd zgodził się na wyłożenie 60 mld USD! by ratować AIG, jednak na ratowanie wielkiej spółki pracowniczej nie znaleziono 1,5 mld...). Firma ogłosiła upadłość w 2002, utraciła kapitał pracowniczy a następnie została przejęta, zwalniając kilkadziesiąt tysięcy osób. US Airways,

które również popadło w tarapaty po 11 września i ogłosiło upadłość, otrzymało jednak pomoc rządową, choć pracę straciło tysiące pracowników.

11 października 2001 r. upadłość ogłosił Polaroid. Jego aktywa wykupił bankowy fundusz inwestycyjny, Bank One. Proces rodził liczne pytania, gdyż nowy właściciel wypłacił członkom zarządu spore odprawy, a pracowników puścił z torbami.

Najbardziej spektakularny był upadek Enronu – największej firmy energetycznej na świecie, siódmej pod względem wielkości firmy USA. Była to potęga energetyczna, posiadająca elektrownie na całym świecie. Enron był właścicielem i jedynym zarządcą największego rurociągu USA (CrossCountry Energy). Posiadał udziały w strategicznych gazociągach i elektrowniach Europy, Azji i Ameryki. Do Enronu należał przemysł gazowy Jamajki. Po zdominowaniu Ameryki, Enron zaczął wchodzić do Europy. Zaczęli wychodzić na inne branże: portale internetowe, wodociągi angielskie, agencje reklamowe.

Wtem upadł.

Bankructwo ogłosił miesiąc po Polaroidzie, 2 grudnia 2001. To było wielkie szoł. Finansiści dopilnowali, by marka pracowniczego giganta z Houston stała się symbolem wielkiego upadku. Szyte to było grubymi nićmi. Oto zbankrutowała firma z 2 mld USD na koncie. W istocie upadła wielka firma z udziałami na 63 mld USD. Do upadku doprowadziła ją działalność „kreatywnych” menedżerów.

Głównym odpowiedzialnym był top manager Jeffrey Skilling, którego skazano na 24,4 lata więzienia (bez możliwości zwolnienia przed upływem 20,4 lat), 45 mln odszkodowania na fundusz emerytalny pracowników i 630 mln USD na fundusz rządu. Już w 2013 okazało się, że postanowiono ulżyć niedoli Skillinga, któremu obcięto karę o 10 lat. Wkrótce pewnie wyjdzie na wolność.

Na wieloletnie więzienie zamierzano też wpakować współtwórcę

Enronu, Kennetha Laya. Przed zakończeniem procesu w 2006 Ken doznał ataku serca. Naturalnie, nie wszyscy wierzą, że za atakiem stały całkowicie naturalne przyczyny. A niektórzy głoszą nawet, że Ken wróci z martwych, by odpłacić rynkom finansowym, zaczynając od byłych szefów Merrill Lynch, AIG, Goldman Sachs i Lehman Bros (Ken Lay Is Alive). A póki co jest Occupy Wall Street...

Enron był jednak ubezpieczony, więc pracownicy-udziałowcy nie poszli z torbami. Zobowiązanie przeszło na instytucje finansowe. Kiedy zakończyła się historia rozliczania Enronu, przy końcu 2008, w AIG wyskoczył „dołek” na ok. 60 mld USD. Dość duży, by ogłosić bankructwo największego ubezpieczyciela świata, ale i dostatecznie duży, by uruchomić formułę amerykańskiej paraekonomii „Too big to fail”, która pozwoliła uchwalić publiczną zrzutę na zasypanie dziury AIG i paru innych. Gdy na nieproduktywnych rynkach finansowych przelewano z pustego w próżne, trwał podział Enronu. Najlepsze części tortu odkupili: General Electric (trzecia największa firma na świecie, w Polsce: GE Money Bank i BPH), fundusz inwestycyjny Texas Pacific Group (należący dawniej do Enronu Portland General Electric wrócił do swej wartości), Southern Union Company (gazociągi). Kulczyk natomiast za 300 mln zł kupił Elektrownię Nowa Sarzyna – polski projekt Enronu.

Dziś Enron został przekuty w symbol wielkich malwersacji. W istocie była to firma, która realizowała kapitalizm z ludzką twarzą. Finansiści i oligarchia kapitalistyczna odtańczyli taniec wojenny na zgłiszczach „naiwnej wiary w bezinteresowną dobroduszość oraz nieodzowny altruizm wolnorynkowej rzeczywistości”, jakie towarzyszyły Enronowi.

Polsce Enron dał to, czego nie dała jej żadna inna firma zagraniczna: założyli w Polsce spółkę i zbudowali od podstaw elektrociepłownię, która ogrzewała 22 tys. mieszkań na Podkarpaciu (tzw. greenfield investment). Inni gracze zagraniczni w najlepszym razie koncentrowali się na tym, by przejąć istniejący w Polsce przemysł, Enron tworzył w Polsce

projekt przemysłowy od podstaw. Choć działali na całym świecie, obce im były praktyki neokolonialne, które są normą w firmach starego kapitalizmu oligarchicznego.

Enron ENS był pierwszym prywatnym dostawcą energii z którym Polskie Sieci Energetyczne zdecydowały się zawrzeć umowę – kontrakt na 20 lat został zawarty 28 kwietnia 1997.

Nowa Sarzyna była wówczas najnowocześniejszą w Polsce EC niskoemisyjną. Moc: 116 MWe oraz 70 MW ciepłej. Koszt budowy wyniósł 132 mln USD i jego wysokość można chyba tłumaczyć szybką realizacją: dwa lata od projektu do początku eksploatacji (1998-2000). Nie zdążyli już na niej zarobić. Była to pierwsza w Polsce EC gazowa i prawdopodobnie zamierzali importować do Polski konkurencyjny cenowo gaz.

Na czele Enron Poland Supervisory Company Sp. z o.o. stał Jarosław Agramowicz. W 2002 jego firma JAC Poland przejęła Enron Poland, które się później przepoczwarzały w J&S i Mercuria Energy. Co ciekawe dziś Mercunia kupuje z Sarzyny energię elektryczną.

Kiedy Enron plajtował, były prezes Polskich Sieci Energetycznych, Jan Popczyk, uspokajał: „Sarzyna jest jak nowy mercedes. Właściciel zbankrutował i musi auto sprzedać... Mercedes to jednak mercedes, niezależnie od kierowcy będzie jeździł dobrze”.

Rok 2001 przyhamował ekspansję akcjonariatu pracowniczego, lecz był zarazem jednym z niewielu w których udziały pracowników amerykańskich w ich przedsiębiorstwach stopniały (o 25 mld USD). Poza tym ta forma własności przedsiębiorstwa jest na tyle atrakcyjna i efektywna, że idą do przodu. Dziś współwłaścicielami swych przedsiębiorstw jest ponad 28 mln pracowników. W 2007 szacowano, że do 2010 ok. 50% pracowników będzie współwłaścicielami, zakończyło się na 36%. Po drodze zamieszanie w bankach i towarzystwach ubezpieczeniowych w 2008 było drugim mocnym ciosem, który zredukował akcjonariat

pracowniczy (aż o 225 mld USD).

Trudno dziś jednak o wątpliwości, że nie poszliśmy drogą „społecznej gospodarki rynkowej”. Nie dążono do tego, by tworzyć własność rozproszoną prawdziwych obywateli, a nie najemników. Transformacja to niemal niezachwiany kurs ku koncentracji kapitału, któremu towarzyszyła wrzaskliwa apologetyka za pomocą teorii XIX-wiecznego kapitalizmu.

Autorstwo: Mariusz Agnosiewicz

Źródło: Racjonalista.pl