Stefan KRAJEWSKI*

Wpływ ścieżki prywatyzacji na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw**

Głównym, dalekosiężnym celem prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych jest radykalna poprawa efektywności ich działania. Proces prywatyzacji w Polsce trwa już od ponad dziesięciu lat. Jest więc coraz więcej przesłanek, aby dokonać oceny, czy i w jakim stopniu są już widoczne pozytywne skutki prywatyzacji.

Należy też uwzględnić, że w Polsce stosuje się różne ścieżki prywatyzacji, przy czym często wzbudzają one dyskusje i kontrowersje dotyczące ich przydatności i atrakcyjności. W tej sytuacji wpływ prywatyzacji na czynniki ekonomiczne przedsiębiorstw powinien być rozpatrywany z uwzględnieniem poszczególnych ścieżek prywatyzacji.

Analiza wpływu ścieżki prywatyzacji na wyniki ekonomiczne będzie prowadzona przede wszystkim w oparciu o:

- dane statystyczne publikowane przez GUS w periodycznych opracowaniach „Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych" oraz obliczone na podstawie tych danych wskaźniki,
- wyniki badań empirycznych prowadzonych m.in. w INE PAN w Warszawie, ISP PAN w Warszawie, Katedrze Ekonomii Uniwersytetu Łódzkiego, Uniwersytecie im. M. Kopernika w Toruniu, Politechnice Lubelskiej[1].

---

* Autor jest pracownikiem naukowym Uniwersytetu Łódzkiego.

** Opracowanie przygotowane dla Rady Społeczno-Gospodarczej przy Rządowym Centrum Studiów Strategicznych.

[1] Przedsiębiorstwa w okresie transformacji, pod red. J. Mujżela, Poltex, Warszawa 1997, Seria INE PAN Working Papers, ok. 40 zeszytów przygotowanych w ramach PBZ-001-09 w latach 1998-2000, Restrukturyzacja przedsiębiorstw publicznych i sprywatyzowanych w procesie transformacji gospodarki polskiej, w latach 1991-1998, pod red. E. Mączyńskiej, w druku, Kapitał zagraniczny w prywatyzacji, pod red. M. Jarosz, ISP PAN, Warszawa 1996, Prywatyzacja bezpośrednia. Inwestorzy. Menedżerowie. Pracownicy, pod red. M. Jarosz, ISP PAN, Warszawa 1998, Dziesięć lat prywatyzacji bezpośredniej, pod red. M. Jarosz, ISP PAN, Warszawa 2000, Szanse eksportowe polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych, pod red. Z. Wysokińskiej i J. Witkowskiej, Wydawnictwo UŁ, Łódź 1997, S. Krajewski, efekty ekonomiczne prywatyzacji bezpośredniej na podstawie badań 200 polskich przedsiębiorstw, w: Rola prywatyzacji bezpośredniej w procesie transformacji własnościowej polskiej gospodarki, Dział Wydawniczy Kancelarii Senatu, Warszawa 1999, S. Krajewski, Restrukturyzacja sektorów problemowych, EU-monitoring III, Fundacja Friedrich Ebert Stiftung, Warszawa 1999, Proces transformacji rynkowej przedsiębiorstw (w świetle badań empirycznych) UMK, Toruń 1996, M. Bałtowski, Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Przebieg i ocena, PWN, Warszawa 1998, M. Świetlicki, Inwestycje w przedsiębiorstwach sprywatyzowanych w regionie lubelskim w latach 1990-1996, IZT, Lublin 1999.

Dostępne dane statystyczne dotyczące całej gospodarki nie obejmują wszystkich aspektów ważnych dla oceny sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw. Ogranicza to zakres analizy. Powoduje też, że niektóre aspekty, ważne z punktu widzenia oceny skutków prywatyzacji (dotyczące m.in.: działalności rozwojowej, konkurencyjności, restrukturyzacji majątku, produkcji i zatrudnienia) oparte zostały głównie na wynikach obszernych (obejmujących kilkaset przedsiębiorstw) badań empirycznych.

W takim stopniu, jaki był możliwy ze względu na dostępność informacji, przedstawiono porównania sytuacji w przedsiębiorstwach poddanych prywatyzacji i przedsiębiorstwach państwowych, a cały zbiór przedsiębiorstw prywatyzowanych podzielony został na podzbiory według sposobu przeprowadzenia prywatyzacji.

I. W latach 1992-1993 nie było dużych różnic w rentowności przedsiębiorstw objętych różnymi formami prywatyzacji (tabl. 1). Co prawda spółki sprywatyzowane kapitałowo miały najlepsze wyniki rentowności, ale dobre wyniki i wysoką rentowność sprzedaży wykazywały też jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przeznaczone do prywatyzacji indywidualnej oraz do prywatyzacji powszechnej. Jedynie bardzo złe wyniki finansowe przedsiębiorstw państwowych w likwidacji oraz z mocy ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych „ciągnęły" w dół przeciętne wskaźniki rentowności firm objętych procesem prywatyzacji i zbliżały je do wyników finansowych przedsiębiorstw państwowych. Na niewielkie różnice między wskaźnikami z obu zbiorów wpływa też niewątpliwie to, że dane GUS dotyczące przedsiębiorstw państwowych nie obejmują przedsiębiorstw w upadłości.

W początkowym okresie transformacji relacje zapasów, należności i zobowiązań do przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług kształtowały się na zbliżonym poziomie (tabl. 2). W 1992 r. zapasy wahały się w granicach 20% przychodów ze sprzedaży, a w roku następnym zmniejszyły się o 2-3 punkty procentowe. W 1992 r. należności, podobnie jak zapasy również w zasadzie nie przekraczały 20 % przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług. Wyraźnie wyższe były jedynie w spółkach pracowniczych (28,2%) oraz przedsiębiorstwach likwidowanych z mocy ustawy o przedsiębiorstwach państwowych (47,0%). W 1993 r. wskaźnik ten był w spółkach pracowniczych nieco lepszy (23,2%), jednak w pozostałych kategoriach przedsiębiorstw objętych prywatyzacją był z reguły co najmniej o kilka punktów procentowych wyższy. Jeszcze bardziej rosły relacje zobowiązań do przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług. Było to oznaką coraz wyraźniej ujawniających się zatorów płatniczych, najbardziej nasilonych w grupie przedsiębiorstw likwidowanych z mocy ustawy o przedsiębiorstwach państwowych i ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Warto jednak podkreślić, że stosunkowo szybko, gdyż już w 1993 r. stawało się coraz bardziej widoczne, iż przedsiębiorstwa, które znalazły się na różnych ścieżkach prywatyzacji w niejednakowym stopniu korzystają z kredytów i pożyczek. W spółkach sprywatyzowanych oraz spółkach powstałych z wniesienia majątku przedsiębiorstwa państwowego udział kredytów i pożyczek w relacji do przychodów ze sprzedaży wzrósł dwukrotnie w porównaniu z 1992 r.

W pozostałych grupach rola kredytu w finansowaniu działalności uległa zmniejszeniu bądź pozostawała na niezmienionym, ale niskim poziomie.

II. W kolejnych latach transformacji zaczynają coraz wyraźniej ujawniać się różnice w sytuacji finansowej i ekonomicznej przedsiębiorstw objętych różnymi formami prywatyzacji. Dane za 1999 r. oraz za I półrocze 2000 r. (tabl. 3 i 4) wskazują, że najlepsze wyniki uzyskują trzy grupy przedsiębiorstw:

1) sprywatyzowane kapitałowo,
2) spółki powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych, głównie z udziałem z kapitałem zagranicznym,
3) spółki pracownicze.

Spółki te wykazują się dodatnią rentownością liczoną w różnych przekrojach. Najwyższą rentownością wykazują się spółki z udziałem kapitału zagranicznego, a pozostałe utrzymują dobry, stabilny poziom mimo narastającej konkurencji. O tym, że spółki te są dobrze zarządzane świadczy też niski poziom zapasów, skuteczność windykacji należności, duża dyscyplina w regulowaniu zobowiązań oraz poważne zasilanie zewnętrzne umożliwiające restrukturyzację majątkową i produktową.

Najgorsze wyniki uzyskują:

1) spółki powstałe w następstwie bankowego postępowania ugodowego oraz konwersji wierzytelności,
2) spółki uczestniczące w Programie NFI.

III. Porównanie danych zamieszczonych w tabl. 1 i 3, czyli wskaźników rentowności z początkowego okresu transformacji z danymi z 1999 r. i I półrocza 2000 r., skłania do następujących refleksji:

1. W latach 1992-1993 wskaźniki rentowności obliczone dla przedsiębiorstw objętych procesem prywatyzacji były zbliżone do wskaźników rentowności wykazywanych przez przedsiębiorstwa państwowe, dopiero z czasem różnice te stają się coraz większe.
2. Zmiana warunków gospodarowania i wzrost konkurencyjności prowadził do obniżania się zarówno rentowności na sprzedaży, jak i innych miar rentowności przedsiębiorstw. Dane za I półrocze 2000 r. wskazują jednak na lekką poprawę niemal we wszystkich analizowanych przekrojach. Niepokojącym wyjątkiem jest obserwowany w 2000 r. spadek rentowności spółek pracowniczych.
3. W początkowym okresie transformacji występowały duże różnice między poziomem rentowności sprzedaży i rentowności uzyskiwanej z całokształtu działalności. Różnice te coraz bardziej się zacierają. Coraz większą rolę w przychodach ogółem odgrywają przychody ze sprzedaży wyrobów i usług (zmniejsza się udział przychodów ze sprzedaży i dzierżawy majątku, upłynniania zapasów itp.). Można też zaobserwować coraz wyraźniejszą tendencję do wyrównywania się salda działalności operacyjnej, gdyż spadają koszty finansowe z powodu obniżenia się stopy procentowej oraz ostrożniejszego korzystania z kredytów przy równoczesnym wzroście przychodów finansowych z akcji, obligacji i innych usług finansowych.

4. Zmniejszają się różnice między rentownością z całokształtu działalności i wynikiem finansowym brutto z powodu wyrównywania się salda zysków i strat nadzwyczajnych. Znikają powody osiągania wysokich zysków nadzwyczajnych osiąganych w początkowym okresie transformacji oraz w połowie lat 90. przy okazji „oddłużania" przedsiębiorstw.
5. Duża różnica między wskaźnikami rentowności brutto i netto w przedsiębiorstwach sprywatyzowanych i j.s.SP. i p.p. wynikała z różnicy między obciążeniami podatkowymi sektora prywatnego i publicznego. Z czasem obciążenia przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa łagodniały. Obniżały się też stawki opodatkowania osób prawnych.

IV. Z badań empirycznych wynika, że wyraźna większość przedsiębiorstw – zarówno sprywatyzowanych, jak i państwowych – podejmowała działania zbliżone co do zakresu uwzględnianych problemów i sposobów ich rozwiązania. Jednak skuteczność tych działań była w poszczególnych grupach przedsiębiorstw bardzo zróżnicowana. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych zakres zmian był szerszy, miały one bardziej ofensywny charakter, a także, co jest najbardziej istotne, skuteczność tych działań była znacznie większa i „przekładała" się na lepsze wyniki ekonomiczne.

Wyniki badań empirycznych wskazują także, że sytuacja finansowa różnicuje się coraz bardziej nie tylko pomiędzy poszczególnymi zbiorami przedsiębiorstw (państwowe-sprywatyzowane, prywatyzowane różnymi metodami), ale także wewnątrz poszczególnych zbiorów. W każdym z badanych zbiorów występują przedsiębiorstwa, które podejmują skuteczne działania zapewniające stabilną sytuację finansową oraz takie, w których trudności nasilają się, grożąc wyeliminowaniem z rynku. Oznacza to, że w praktyce osiągnięcie sukcesu zależy w dużym stopniu od tego, czy same przedsiębiorstwa potrafią stworzyć korzystny układ warunków wewnętrznych. Okazuje się, że sukces można osiągnąć w każdym z analizowanych zbiorów, ale w jednych jest to znacznie łatwiejsze i zdarza się znacznie częściej niż w innych.

Proces polaryzacji najwolniej dokonuje się w spółkach sprywatyzowanych kapitałowo (tabl. 5). Jednak także w tej grupie przedsiębiorstw w okresie ostatnich trzech lat, dla których są dostępne dane statystyczne (1998-2000), odsetek podmiotów wykazujących stratę netto wzrósł z 33,0% do 38,7%. Zbliżony jest też odsetek deficytowych podmiotów wśród spółek sprywatyzowanych kapitałowo z udziałem kapitału zagranicznego. Znacznie bardziej spolaryzowane są podmioty z kapitałem zagranicznym powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych do spółki. Blisko połowa takich spółek (45,6% w 1998 r. i 46,9 w 2000 r.) nie osiągała zysku. Nie budzi zdziwienia duży odsetek nierentownych firm (80%) wśród spółek powstałych w wyniku bankowego postępowania. Zaskoczeniem jest natomiast pogłębiająca się polaryzacja sytuacji finansowej spółek pracowniczych przy spadającym równocześnie poziomie wskaźników rentowności. W 1998 r. było 20% nierentownych firm. Załamanie kryzysowe w 1999 r. przeszły one dzielnie, gdyż udział firm deficytowych zwiększył się zaledwie o 2 punkty procentowe. Okazuje się jednak, że w połowie 2000 r. odsetek spółek deficytowych wzrósł do blisko 42%. Może

to być następstwem niskiej skłonności inwestycyjnej obserwowanej w części spółek.

V. Dobre wyniki spółek sprywatyzowanych kapitałowo są następstwem podejmowanych w nich przedsięwzięć restrukturyzacyjnych. Wyniki badań wskazują, że procesy restrukturyzacji były tam posunięte najdalej i najgłębiej. Powszechnie podejmowane były zmiany w sferze organizacji, motywacji, produktów i marketingu.

W przedsiębiorstwach prywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego dużą wagę przywiązuje się ponadto do zobowiązań składanych przez inwestorów strategicznych w umowach zawartych przed prywatyzacją. Poza pakietami socjalnymi (utrzymanie określonego poziomu zatrudnienia, płac, świadczeń socjalnych) zobowiązania dotyczą w wielu przypadkach udostępnienia rozwiązań technicznych, podwyższenia kapitału zakładowego, dostępu do systemu dystrybucji inwestora, reinwestowania dywidendy, nakładów na modernizację. Przynajmniej część tych zobowiązań wzmacnia pozycję przedsiębiorstw i sprzyja poprawie ich wyników finansowych.

Przedsiębiorstwa prywatyzowane z udziałem inwestorów zagranicznych przodują w powiększaniu nakładów inwestycyjnych (w przeliczeniu na jednego zatrudnionego) oraz zwiększaniu dynamiki eksportu. Trzeba też uwzględnić, że udział poważnego inwestora zagranicznego zwiększa wiarygodność prywatyzowanego przedsiębiorstwa w oczach partnerów handlowych i instytucji finansowych.

Ten wysiłek restrukturyzacyjny jest podstawą korzystnych wyników większości spółek sprywatyzowanych kapitałowo. Charakteryzują się one względnie wysokimi i stabilnymi wynikami finansowymi. Przez cały okres tj. od 1992 r. do I połowy 2000 r. spółki sprywatyzowane kapitałowo uzyskiwały najlepsze wyniki wśród firm sprywatyzowanych. Wskaźniki rentowności sprzedaży utrzymujące się w ciągu ostatnich dwóch lat na poziomie ok. 11% świadczą o wysokiej konkurencyjności ich produktów (tabl. 6). Spółki te przetrwały w dobrej kondycji kryzys lat 1998-1999. Nie pogorszyły się wtedy wskaźniki rentowności, nie nastąpił wzrost zapasów. Poważniejszymi objawami kłopotów były tylko większe zobowiązania i kredyty na finansowanie działalności bieżącej (tabl. 7).

W stosunku do wysiłku restrukturyzacyjnego i oczekiwań społecznych zbyt skromne (chociaż na względnie dobrym poziomie) są wskaźniki rentowności części przedsiębiorstw sprywatyzowanych z udziałem kapitału zagranicznego. Przyczyn tego można upatrywać głównie w:

1. Różnicach w opłacalności produkcji sprzedanej w Polsce i w eksporcie. Część spółek rozszerza udział eksportu w produkcji sprzedanej, deklarując równocześnie niską jego opłacalność. Może to być świadoma strategia cenowa, ale może też oznaczać transfer zysków do swoich przedsiębiorstw istniejących poza Polską.
2. Dużej importochłonności spółek eksportujących i licznych powiązaniach kooperacyjnych z partnerami zagranicznymi. Może to również sprzyjać transferowi zysków.

3. Realizowaniu długookresowych strategii umacniania się na polskim rynku, co przejawia się m.in. we wchodzeniu do dziedzin obecnie nierentownych oraz do przedsiębiorstw słabych ekonomicznie, które dopiero po gruntownej restrukturyzacji majątkowej, produktowej, technologicznej i organizacyjnej staną się konkurencyjne i dochodowe.
4. Słabe wyniki mogą w niektórych przypadkach być związane z procederem „prania brudnych pieniędzy" przez inwestorów zagranicznych (w tym ze Wspólnoty Niepodległych Państw).

VI. Biorąc pod uwagę zastrzeżenia, obawy i przestrogi, które były wielokrotnie zgłaszane wobec spółek pracowniczych i miały m.in. zniechęcać do rozwijania tej formy prywatyzacji, to wyniki finansowe uzyskiwane przez spółki pracownicze są zaskakująco dobre. Spółki te w całym okresie (1992 r. – I połowa 2000 r.) legitymują się dobrymi wynikami finansowymi i stabilnością (tabl. 8).

Spółki pracownicze okazały się też względnie odporne na wstrząsy lat 1998-1999, chociaż w stopniu nieco mniejszym niż przedsiębiorstwa sprywatyzowane kapitałowo. Jednak w pierwszej połowie 2000 r. ich wyniki finansowe zaczęły ulegać pogorszeniu oraz wzrósł wyraźnie odsetek spółek deficytowych.

Dotychczasowe sukcesy spółek pracowniczych są szczególnie godne uwagi, zważywszy, że przynajmniej przez pewien okres po ich powstaniu nie mają one zewnętrznych inwestorów strategicznych, nikły jest też dostęp do poważnego kapitału zagranicznego i światowej wiedzy technicznej, eksport jest relatywnie mały, wiele stanowisk kierowniczych obsadzanych jest w dalszym ciągu przez osoby, które były na tych stanowiskach przed 1989 r.

Wydaje się, że wyjaśnienia należy szukać w relatywnie dobrej kondycji tych przedsiębiorstw przed prywatyzacją oraz w utrzymaniu ciągłości personalnej. Sprzyjało to prowadzeniu konsekwentnej, średniookresowej strategii oraz uruchomieniu silnej motywacji, opartej m.in. na angażowaniu prywatnych środków finansowych menedżerów i pracowników. Badania empiryczne wykazały umiarkowane tempo wzrostu wynagrodzeń w spółkach pracowniczych, raczej niższe niż gdzie indziej kominy płacowe, zachowanie większego niż w innych grupach przedsiębiorstw, związku między wynagrodzeniami zarządów a wynikami osiąganymi przez spółki pracownicze. Nie sprawdziły się więc obawy, że w spółkach tych wystąpi niemożliwy do uniknięcia, nadmierny wzrost wynagrodzeń angażujący środki finansowe w stopniu zagrażającym osłabieniem pozycji konkurencyjnej lub nawet eliminacją z rynku.

Zdolność do inwestowania nie odbiega w spółkach pracowniczych od osiąganej w całym zbiorze prywatyzowanych przedsiębiorstw, jest jednak niższa niż w spółkach z kapitałem zagranicznym i spółkach giełdowych. Inwestując, spółki pracownicze opierają się przede wszystkim na własnych zasobach finansowych i unikają kredytów, chociaż wykazują zdolność kredytową. Niechętnie decydują się też na wprowadzenie inwestorów z zewnątrz. Nastawienie to, wynikające z obaw przed uzależnieniem się od podmiotów zewnętrznych, stanowi największe chyba zagrożenie dla rozwoju tych spółek.

Należy dodać, że spółki pracownicze powstają zazwyczaj w mniej kapitałochłonnych sektorach, ze względu na trudności w zdobyciu kapitału zewnętrz-

nego techniczne uzbrojenie pracy rośnie w nich wolniej niż np. w spółkach z kapitałem zagranicznymi w spółkach giełdowych. Jeżeli tendencja ta utrzyma się, osłabieniu ulegnie pozycja konkurencyjna spółek pracowniczych. Symptomem tego mogą być widoczne już obecnie kłopoty ze zwiększaniem opłacalnego eksportu.

Trzeba też zwrócić uwagę, że w spółkach pracowniczych następują poważne zmiany struktury własności. Coraz większą część udziałów przejmują czołowi menedżerowie, zmniejsza się natomiast udział pozostałych pracowników. W miarę jak umacnia się pozycja wąskiej grupy menedżerów w strukturze własności, stają się oni bardziej otwarci na wprowadzenie inwestorów zewnętrznych zasilających spółki kapitałowo. Jest to ewolucja, która oznacza z jednej strony odejście od pierwotnej idei przyświecającej tworzeniu spółek pracowniczych, ale z drugiej strony ewolucja ta stwarza możliwości zarządzania opartego na silniejszym nadzorze właścicielskim i umacniania zasilania kapitałowego. Może to przesądzić o umocnieniu pozycji konkurencyjnej części spółek pracowniczych.

VII. Prywatyzacja poprzez wniesienie przedsiębiorstwa państwowego lub zorganizowanych części jego mienia do spółki jest stosunkowo rzadko wykorzystywaną ścieżką prywatyzacji bezpośredniej. Ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 1990 r. nie zawierała szczegółowych rozwiązań odnoszących się do tej formy prywatyzacji. Być może m.in. z tego względu do końca 1995 r. w Ministerstwie Skarbu Państwa odnotowano zaledwie 65 przypadków wniesienia majątku do spółki. Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 1996 r. wprowadziła istotne zmiany dotyczące tej ścieżki prywatyzacji (m.in. stwarza możliwość zawiązywania przez pracowników przedsiębiorstw państwowych spółek, do których Skarb Państwa będzie wnosić przedsiębiorstwo, zaś pracownicy wkłady na pokrycie 10% kapitału zakładowego). Od 1996 r. wzrosła wyraźnie liczba przedsiębiorstw prywatyzowanych poprzez wniesienie ich do spółki. Według stanu na 31 czerwca 2000 r. było 187 takich spółek, w tym 49 spółek z kapitałem zagranicznym.

Wyniki prowadzonych badań wskazują, że wniesienie przedsiębiorstwa lub zorganizowanej części mienia do spółki jest atrakcyjną formą prywatyzacji, wówczas gdy:

1) inwestor nie dysponuje kapitałem wystarczającym na wykupienie przedsiębiorstwa,
2) inwestor nie ma pewności, czy przedsiębiorstwo odniesie w przyszłości sukces, woli więc nie ponosić całego ryzyka,
3) inwestor nie obawia się, że Skarb Państwa będzie ingerował w jego koncepcje zarządzania firmą;
4) Skarb Państwa uważa, że ze względu na specyficzne cechy działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo (np. zaspokajanie społecznie istotnych potrzeb na lokalnym rynku) należy zachować pewną kontrolę nad nim, ale trzeba je sprywatyzować, aby było efektywniejsze.

W zdecydowanej większości przypadków przedsiębiorstwa państwowe były wnoszone do spółki w całości. Ze względu jednak na to, że ta forma pry-

watyzacji stała się bardziej popularna w ostatnich latach w większości przypadków przedsiębiorstwa zdążyły się już „odchudzić" i pozbyć zbędnego majątku.

Spółki, które powstały z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych przez cały badany okres wykazują się relatywnie wysoką rentownością sprzedaży, rentownością z całokształtu działalności i rentowności brutto (tabl. 9). Lepiej też niż inne firmy sprywatyzowane przetrwały międzynarodowy kryzys finansowy i pogorszenie ogólnej sytuacji gospodarczej w latach 1998-1999. Szczególnie dobre wskaźniki rentowności mają spółki z udziałem kapitału zagranicznego. Jest też charakterystyczne, że w spółkach z udziałem inwestorów zagranicznych rentowność sprzedaży wykazuje tendencje wzrostową, a poziom wskaźnika jest wyższy niż w firmach, które znalazły się na innych ścieżkach prywatyzacji. Szczegółowe badania przeprowadzone w przedsiębiorstwach wskazują też, że spółki te w większym stopniu niż inne firmy prywatyzowane metodą bezpośrednią były zaangażowane w produkcję eksportową, więcej inwestowały oraz znacznie śmielej sięgały po kredyty. Z danych GUS wynika ponadto, że prowadziły one racjonalną gospodarkę zapasami, skutecznie ściągały należności, miały lepszą płynność oraz relacje zobowiązań do przychodów ze sprzedaży nie były nadmiernie wysokie (tabl. 10).

Przyczyn dobrych wyników spółek z udziałem Skarbu Państwa, które powstały z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych należy poszukiwać głównie w sprawnym i szybkim przebiegu procesu prywatyzacji polegającym na wejściu inwestora strategicznego, który z reguły szybko przystępuje do realizacji swojej strategii. W tej ścieżce prywatyzacji nie ma charakterystycznego dla prywatyzacji bezpośredniej dużego rozproszenia udziałów. Częściej też i szybciej niż w spółkach pracowniczych pracownicy sprywatyzowanych przedsiębiorstw odsprzedają swoje udziały inwestorom strategicznym. Proces konsolidacji własności dokonuje się więc szybciej. Lepsze wyniki spółek z udziałem inwestorów zagranicznych można podobnie jak w spółkach prywatyzowanych kapitałowo, tłumaczyć tym, że inwestor zagraniczny wnosi więcej kapitału, daje dostęp do zagranicznych technologii i zachodnich rynków zbytu, bardziej konsekwentnie przeprowadza zmiany kadrowe i organizacyjne oraz wymusza wzrost dyscypliny pracy. Wysoka rentowność sprzedaży (8,4% w I półroczu 2000 r. w porównaniu z 3,1% w spółkach pracowniczych) świadczy o wysokiej skuteczności restrukturyzacji produktowej przeprowadzonej w tych spółkach.

VIII. Tworzenie spółek w wyniku bankowego postępowania ugodowego (BPU) okazało się najmniej udaną formą prywatyzacji. W warunkach normalnej, ustabilizowanej gospodarki rynkowej utrata płynności finansowej i narastanie nieregulowanych zobowiązań prowadzi do ogłoszenia upadłości przedsiębiorstwa. Jednak zarówno skala zaległych zobowiązań, jak i ich przyczyny (nie tylko wewnętrzne, wynikające ze słabości systemu zarządzania państwowymi firmami, ale także systemowe, związane z wprowadzeniem „terapii szokowej" i zewnętrzne m.in. związane z utratą rynków wschodnich), wymagały ingerencji państwa i znalezienia rozwiązania kompromisowego. Szanse na oddłużenie przedsiębiorstw i uratowanie kondycji finansowej banków stworzyła ustawa restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków.

Ustawa z dnia 3 lutego 1993 r. o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków stanowiła ważny element rządowego programu restrukturyzacji finansowej. Jako najważniejsze cele ustawy powszechnie uznawano:

1) oddłużenie rokujących nadzieję przedsiębiorstw państwowych i jednoosobowych spółek Skarbu Państwa, stworzenie im szans rozwoju oraz udzielania pomocy w realizacji programu restrukturyzacji,
2) przyspieszenie eliminacji z rynku przedsiębiorstw słabych, które nie miały szans na samodzielną egzystencję rynkową,
3) uzdrowienie sektora bankowego głównie dzięki pomocy w rozwiązywaniu problemu tzw „złych długów", czyli kredytów wątpliwych i straconych, które pojawiły się w bankach w początkowym okresie transformacji.

W największym stopniu programem restrukturyzacji finansowej zostały objęte przedsiębiorstwa, które w początkowym okresie transformacji napotkały na największą barierę popytu (przemysł włókienniczy, elektromaszynowy), związaną z załamaniem rynku wschodniego i wzrostem konkurencyjnego importu. Poważną przyczyną zapaści finansowej były też kredyty zarówno zaciągane przed 1990 r., jak i krótkoterminowe zaciągane w początkowym okresie transformacji.

Wśród instrumentów restrukturyzacji szczególne miejsce zajmuje bankowe postępowanie ugodowe. Wynika to zarówno z szerszego zakresu zobowiązań objętych ugodami (włącznie z zobowiązaniami wobec budżetu), większej skali redukcji zadłużenia, jak i procedur oddłużeniowych wymuszających opracowanie programów restrukturyzacji oraz egzekwowanie ich realizacji przez wierzycieli i banki, a także możliwości konwersji wierzytelności na akcje/udziały.

Dane pochodzące z badanych przedsiębiorstw wskazują, że ustawa o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków dała przyzwolenie i upowszechniła inne formy oddłużania przedsiębiorstw, głównie takich jak: porozumienia z ZUS, ugody cywilne, zaniechanie poboru podatków na mocy zarządzenia ministra finansów. W przeciwieństwie do BPU, które miały charakter jednorazowej akcji oddłużeniowej, instrumenty pozostałe weszły na trwałe jako formy „rozmiękczania" twardych ograniczeń budżetowych. Ze względu na to, że są one formą pomocy publicznej, niezbędne (w kontekście wejścia Polski do Unii Europejskiej) jest monitorowanie, ocena i kontrola zasięgu tej pomocy.

Przedsiębiorstwa w większości przypadków wywiązały się z finansowych zobowiązań przyjętych w ugodach. Mają jednak duże trudności z uzyskaniem dodatniej rentowności na sprzedaży, utrzymaniem płynności finansowej i zabezpieczeniem środków na rozwój. Skłonność inwestycyjna firm objętych oddłużaniem jest niższa niż firm nie oddłużanych.

Jednym z celów BPU oraz innych form restrukturyzacji finansowej było stworzenie szans na przyspieszenie procesu prywatyzacji. Konwersja wierzytelności na akcje doprowadziła w większości przypadków do prywatyzacji pozornej – powstania spółek wierzycielskich z dużą liczbą rozproszonych wierzycieli oraz z dominującym udziałem Skarbu Państwa i państwowych osób prawnych. Z czasem jednak coraz wyraźniej zaczęły ujawniać się pozytywne trendy polegające na pojawieniu się udziałowców strategicznych krajowych

i zagranicznych. Bez procesów oddłużeniowych firmy te miałyby minimalne szanse na przetrwanie.

Słabość spółek powstałych w wyniku BPU ujawniła się szczególnie w ostatnich latach, a zwłaszcza w 1999 r. (tabl. 11). Rentowność na działalności gospodarczej spadła do -17,5%, a rentowność obrotu netto do -18,2%, zaś wskaźnik poziomu kosztów wzrósł do 117,5%. Oznacza to, że restrukturyzacja tych spółek była powierzchowna i nie uodporniła je na działanie negatywnych wstrząsów zewnętrznych. Niska zdolność inwestycyjna, a często także niedostatek pieniędzy na bieżącą działalność wynikają z:

a) braku własnych środków finansowych,
b) trudności z uzyskaniem kredytów (brak zdolności kredytowej),
c) słabe zainteresowanie inwestorów zewnętrznych.

Paraliżuje to pracę spółek i uniemożliwia wyjście z trudnej sytuacji.

IX. Niekorzystne wyniki osiągają spółki uczestniczące w Programie NFI (tabl. 12). Sytuacja tych spółek staje się coraz trudniejsza. Pogarszają się wyniki i są one coraz gorsze w porównaniu z osiąganymi przez przedsiębiorstwa objęte innymi formami prywatyzacji (z wyjątkiem spółek powstałych w wyniku BPU).

Należy zwrócić uwagę, że spółki, które znalazły się w Programie NFI osiągały w latach 1992-1993 wyniki zbliżone do tych, jakie uzyskiwały przedsiębiorstwa prywatyzowane innymi sposobami. Różnice niekorzystne dla NFI pojawiają się w 1994 r. i nasilają w 1996 r. Szczególnie trudny był rok 1999. Okazało się, że spółki uczestniczące w NFI nie są dobrze przygotowane do stawienia czoła niekorzystnym zmianom warunków zewnętrznych.

Analiza zmian zachodzących w spółkach NFI skłania do następujących uwag:

1. W fazie, gdy ustalano listę uczestników NFI, przedsiębiorstwa wytypowane do udziału w funduszach osiągały wyniki ekonomiczne porównywalne z uzyskiwanymi przez inne grupy prywatyzowanych przedsiębiorstw.
2. Do NFI weszły przedsiębiorstwa, które nie miały własnych koncepcji i programów restrukturyzacji oraz prywatyzacji. Spodziewały się one, że NFI stworzą atrakcyjne dla spółek programy i zapewnią korzystne warunki ich realizacji (w tym warunki finansowe).
3. Uczestnictwo w NFI zdejmowało ze spółek odpowiedzialność za dalsze losy, sprzyjało szerzeniu się postaw bierności i wyczekiwania na działania zewnętrzne.
4. NFI rzadko podejmowały działania prowadzące do wyraźnej poprawy sytuacji w spółkach. Umocnienie techniczne, finansowe i rynkowe spółek poprawiające trwale ich pozycję konkurencyjną wymagałoby bardzo dużych nakładów finansowych, nadzwyczajnego zaangażowania i czasu. A sukces nie był pewny. Skłaniało to raczej do szybkiego wykorzystania płytkich i łatwych do uruchomienia rezerw, a następnie sprzedania spółek za relatywnie atrakcyjną cenę. Realizacja takiego celu powoduje, że w NFI pozostają spółki, w których trudno uzyskać chociażby skromną poprawę wyników warunkującą uzyskanie satysfakcjonującej ceny ich sprzedaży. Pozostaje

też pewna grupa (raczej nieliczna) dobrych spółek, osiągających korzystne wyniki. Są one dla NFI źródłem dochodów umożliwiającym podtrzymanie korzystnego wizerunku poszczególnych funduszy.

X. Wskazane we wstępnej części opracowania trudności metodologiczne sprawiają, że trudno porównać wyniki ekonomiczne uzyskiwane przez cały zbiór przedsiębiorstw objętych prywatyzacją z przedsiębiorstwami, które wciąż pozostają w tradycyjnej strukturze przedsiębiorstw państwowych. Interesujące wydaje się jednak porównanie wyników ekonomicznych przedsiębiorstw przekształconych w jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przeznaczone do indywidualnej prywatyzacji z wynikami osiągniętymi przez przedsiębiorstwa państwowe. Nawet na podstawie fragmentarycznych danych zamieszczonych w tabl. 13 i 14 można wyciągnąć następujące wnioski:

1) Wskaźniki finansowe, takie jak wskaźnik poziomu kosztów, rentowność sprzedaży, rentowność z całokształtu działalności, wynik finansowy brutto i netto były w 1992 r. i 1993 r. w obu omawianych zbiorach zbliżone.
2) Od 1994 r. różnice w rentowności zaczynają się pogłębiać na niekorzyść przedsiębiorstw państwowych.
3) Mimo narastających różnic w poziomie rentowności postępuje proces polaryzacji sytuacji finansowej przedsiębiorstw. Z danych zamieszczonych w tabl. 5 wynika, że odsetek przedsiębiorstw rentownych i deficytowych jest w obu zbiorach zbliżony.
4) Z dostępnych danych (1998 r., 1999 r., I półrocze 2000 r.) dotyczących płynności I stopnia wynika, że przedsiębiorstwa państwowe mają lepszą płynność finansową. W I półroczu 2000 r. były one zdolne do spłaty ponad 27% wymagalnych zobowiązań ze środków znajdujących się w ich dyspozycji. Zaledwie 11% jednoosobowych spółek Skarbu Państwa przeznaczonych do indywidualnej prywatyzacji miało takie możliwości finansowe.
5) Niska płynność finansowa wymusza poprawę zarządzania zapasami. Udział zapasów w relacji do przychodów z produkcji sprzedanej obniża się w obu zbiorach. W ciągu ostatnich trzech lat zapasy stanowiły 11-13% przychodów ze sprzedaży w spółkach przeznaczonych do indywidualnej prywatyzacji, a w przedsiębiorstwach państwowych wskaźnik ten był jeszcze niższy – wynosił ok. 8%. Tak niski poziom zapasów mógł jednak wynikać nie tylko ze względów efektywnościowych, ale także z niedoborów środków obrotowych w przedsiębiorstwach państwowych i trudności w uzyskaniu kredytu.
6) Nie ma poważnych różnic między relacjami należności i zobowiązań do przychodów ze sprzedaży w obu zbiorach, jednak wskaźniki uzyskiwane przez firmy przeznaczone do indywidualnej prywatyzacji są nieco lepsze.
7) Przedsiębiorstwa państwowe w niewielkim stopniu korzystają z kredytów bankowych i pożyczek. W ciągu ostatnich trzech lat te źródła finansowania stanowiły zaledwie 12-14% przychodów ze sprzedaży. Przedsiębiorstwa skomercjalizowane przeznaczone do indywidualnej prywatyzacji miały znacznie większy dostęp do kredytów (25 do 31% przychodów ze sprzedaży).

XI. Możliwości uzyskania krótkookresowej i perspektywicznej poprawy wyników ekonomicznych zależą w istotny sposób od działań restrukturyzacyjnych podejmowanych w przedsiębiorstwach w zakresie majątku i produkcji.

O głębokości restrukturyzacji majątkowej świadczą działania podejmowane w celu pozbywania się zbędnych lub zbyt drogich w eksploatacji części majątku trwałego oraz aktywności inwestycyjnej.

Przedsiębiorstwa państwowe i sprywatyzowane sprzedały lub nieodpłatnie przekazały podobne części swojego majątku, z tym, że w sprywatyzowanych proces ten przebiegał szybciej, głównie przed prywatyzacją.

Dużą aktywność przy wyzbywaniu się majątku wykazywały spółki pracownicze (często przed prywatyzacją, w celu zmniejszenia wartości majątku objętego spłatami rat leasingowych) oraz przedsiębiorstwa, które przekształciły się w spółki wierzycielskie (produkcja spadła w nich bardzo mocno i wystąpiły poważne trudności finansowe).

We wszystkich latach analizowanego okresu przedsiębiorstwa sprywatyzowane osiągały wyższe wskaźniki odnowienia aparatu produkcyjnego (relacja nakładów inwestycyjnych do amortyzacji) niż przedsiębiorstwa państwowe. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych wzmożona aktywność inwestycyjna widoczna jest od 1995 r. W przedsiębiorstwach państwowych zdolność do inwestowania przez cały czas jest niska.

Najwyższe i najbardziej stabilne wydatki inwestycyjne ponosiły spółki z kapitałem zagranicznym. Względnie wysoki był też poziom inwestycji w spółkach pracowniczych oraz w spółkach z udziałem krajowych inwestorów strategicznych i w spółkach giełdowych. Najmniej inwestowały spółki powstałe w następstwie bankowego postępowania ugodowego, spółki objęte NFI, jednoosobowe spółki Skarbu Państwa.

Podczas gdy w przedsiębiorstwach państwowych relatywnie dużą rolę odgrywały inwestycje odtworzeniowe, to w sprywatyzowanych większy był udział nakładów na tworzenie nowych mocy produkcyjnych. Może to wskazywać, że przedsiębiorstwa sprywatyzowane bardziej nastawiają się na wzrost produkcji i umocnienie swojego udziału na rynku.

Wiele firm sprywatyzowanych, zwłaszcza z udziałem kapitału zagranicznego, duże nakłady inwestycyjne przeznacza na tworzenie nowej sieci dystrybucji (kilkakrotnie wyższy udział tych nakładów w całych wydatkach inwestycyjnych) w porównaniu z przedsiębiorstwami państwowymi.

Inwestycje finansowane są przede wszystkim ze środków własnych wspieranych przez kredyty krajowe i w niewielkim stopniu przez kredyty zagraniczne. Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw sprywatyzowanych, jak i państwowych. Tylko spółki z kapitałem zagranicznym cechowała większa skłonność do korzystania z kredytów inwestycyjnych. Jest charakterystyczne, że od wielu lat udział głównych źródeł finansowania w całych nakładach inwestycyjnych nie ulega istotnym zmianom.

Biorąc pod uwagę niewielki udział kredytów w finansowaniu inwestycji przedsiębiorstw, z dużą ostrożnością należy formułować oczekiwania związane z możliwościami poprawy rentowności i dynamizowania działalności roz-

wojowej w następstwie obniżki stóp procentowych. Wpływ obniżek stóp procentowych może być bowiem niewielki i odległy w czasie.

Badania wskazują na istnienie dużej współzależności między restrukturyzacją majątkową i produktową. O głębokości i efektywności działań restrukturyzacyjnych w sferze produkcji w największym stopniu świadczą zmiany pozycji rynkowej przedsiębiorstwa, zmiany jakości i nowoczesności produkcji, zmiany struktury produkcji (łącznie z wychodzeniem poza branżowy profil produkcji) oraz wielkość, dynamika, kierunek i opłacalność eksportu. W sytuacji, gdy dominuje płytka restrukturyzacja majątkowa trudno oczekiwać istotnych zmian w wymienionych sferach działalności. Co prawda w latach 90. podejmowano wiele działań z zakresu polityki produktowej. Za najważniejsze uznawano rozszerzenie oferty produktowej, poprawę jakości, zakup nowych maszyn i urządzeń, a także rozwój promocji i reklamy. Strategia taka pozwalała względnie szybko i przy umiarkowanych nakładach osiągnąć pewne korzyści, zwłaszcza na rynku krajowym. Nie mogła jednak gwarantować istotnej poprawy pozycji konkurencyjnej w długim okresie czasu ani radykalnej zmiany poziomu nowoczesności wyrobów. Znikomy odsetek firm traktował zwiększenie nakładów na badania i rozwój jako działania priorytetowe. Oznacza to, że w większości przypadków nastąpił w tym zakresie regres, który w długim okresie może utrudnić czy wręcz uniemożliwić osiągnięcie radykalnej poprawy pozycji technicznej i rynkowej. Zaniedbanie własnego zaplecza widoczne jest zwłaszcza w przedsiębiorstwach państwowych, chociaż można tu odnotować pewne wyjątki.

XII. Prywatyzacja powinna sprzyjać wprowadzaniu głębokich zmian w sferze zatrudnienia, płac, polityki kadrowej i socjalnej prowadzonej w przedsiębiorstwach.

Działania restrukturyzacyjne w sferze gospodarowania zasobami ludzkimi były podejmowane od początku okresu transformacji. Wynikało to z następujących względów:

1. Istniała pilna potrzeba ograniczenia zatrudnienia podyktowana potrzebą eliminacji przerostów zatrudnienia występujących już wcześniej, ale narastających coraz bardziej z powodu gwałtownego obniżania się rozmiarów produkcji na początku lat 90.
2. Rozbijanie struktur monopolistycznych, narastająca konkurencja wewnętrzna i szerokie otwarcie granic na duży import konkurencyjny sprawiły, że przedsiębiorstwa musiały poszukiwać rezerw obniżki kosztów produkcji m.in. w obniżeniu kosztów płacowych i podnoszeniu wydajności pracy poprzez usprawnianie systemu motywacyjnego.
3. Trudności zbytu produkcji pojawiające się już w pierwszych miesiącach transformacji ujawniały niedopasowanie zawodowo-kwalifikacyjne polskich przedsiębiorstw. Wzrastał popyt na pracowników zajmujących się marketingiem, finansami i informatyką.
4. Przechodzenie do gospodarki rynkowej stawiało nowe wymagania wobec pracowników różnych szczebli. Wiązało się to z potrzebą podnoszenia kwalifikacji, zwracania uwagi na jakościowe aspekty produkcji, dyspozy-

cyjnością i zdolnością elastycznego dostosowania się do nowych wymagań. Istniała więc potrzeba zmiany systemu bodźców i selekcji kadr.

Zatrudnienie spadało rocznie przeciętnie o kilka procent. Tempo spadku zatrudnienia w przedsiębiorstwach publicznych i sprywatyzowanych było zbliżone. Należy jednak zauważyć, że przedsiębiorstwa które zostały sprywatyzowane, rozpoczęły proces pozbywania się zbędnych pracowników wcześniej niż inne, bo już w 1990 r. i 1991 r. W firmach, które wciąż pozostają własnością publiczną przyspieszenie spadku zatrudnienia przypadało na drugą połowę lat 90. i w większości przypadków zostało wymuszone pogarszającą się sytuacją finansową oraz czynnikami zewnętrznymi (potrzeba opracowania programu restrukturyzacji dla firm objętych „oddłużaniem", reorganizacja przedsiębiorstw, uruchomienie procedur likwidacyjnych i upadłościowych).

Najlepiej nadwyżki zatrudnienia udało się zlikwidować spółkom z udziałem strategicznych inwestorów krajowych i spółkom giełdowym. Na znacznie większe trudności w przeprowadzaniu restrukturyzacji zatrudnienia napotykały spółki z udziałem kapitału zagranicznego, firmy włączone do NFI oraz spółki wierzycielskie z dominującym udziałem własności publicznej, powstające m.in. w wyniku konwersji wierzytelności na akcje. Wolne tempo redukcji zatrudnienia w spółkach z udziałem strategicznych inwestorów wynikało głównie z zobowiązań podejmowanych w trakcie prywatyzacji. Zobowiązania te „wiązały ręce" zarządom wielu spółek. Należy się więc liczyć z tym, że po wygaśnięciu okresu „ochronnego", mogą dokonać się dość istotne redukcje zatrudnienia w tych właśnie przedsiębiorstwach. Duże natomiast przerosty zatrudnienia w firmach włączonych do NFI, spółek wierzycielskich i przedsiębiorstwach państwowych utrzymują się głównie ze względów społecznych (silna pozycja związków zawodowych, duże bezrobocie na lokalnym rynku pracy) i ekonomicznych (brak środków na zwolnienia grupowe i odprawy dla pracowników).

Konkluzje

Na początku lat 90. sektor przedsiębiorstw osiągnął niekorzystne wyniki finansowe (zarówno w części prywatyzowanej, jak i państwowej). Poprawa nastąpiła w 1994 r. Nie przerodziła się ona jednak w trwałą tendencję wzrostową. Wyniki finansowe kształtowały się na poziomie, który w większości przypadków umożliwiał podtrzymanie egzystencji przedsiębiorstw, ale nie stwarzał warunków zapewniających trwałe polepszenie ich pozycji konkurencyjnej. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych na ogół osiągano wyższe tempo pozytywnych zmian i lepsze wyniki niż w przedsiębiorstwach państwowych.

W latach 1998-1999 w następstwie niekorzystnych zmian warunków zewnętrznych nastąpiło w sektorze przedsiębiorstw wyraźne pogorszenie wyników ekonomicznych, ale przedsiębiorstwa sprywatyzowane wykazywały na ogół znacznie lepszą odporność na zewnętrzne wstrząsy niż przedsiębiorstwa państwowe.

Brak trwałej tendencji poprawy wyników finansowych, przy niezadowalającym ich poziomie, jest przede wszystkim następstwem słabości procesu restrukturyzacji. Restrukturyzacja chociaż powszechna i wszechstronna, była płytka i miała głównie charakter obronny, ograniczała się często do bieżących reakcji na pojawiające się problemy. Umożliwiała ona wyjście z recesji transformacyjnej, ale nie uodporniła na negatywne szoki zewnętrzne oraz nie stworzyła podstaw dla trwałego umocnienia i poprawy pozycji konkurencyjnej. Większość sprywatyzowanych (a tym bardziej państwowych) przedsiębiorstw skupia swoją uwagę na utrzymaniu pozycji rynkowej i norm płynności oraz unikaniu strat. Trudno uznać te cele za wystarczające, zwłaszcza w długim okresie czasu. Realizacja tych celów – zwłaszcza jeżeli uwzględnić trudną obecnie sytuację polskich przedsiębiorstw – nie daje jasnej perspektywy zbliżenia do poziomu konkurencyjności w Unii Europejskiej.

Ogólna ocena wpływu prywatyzacji na wyniki ekonomiczne jest pozytywna. Patrząc z obecnej perspektywy można przypuszczać, że na początku lat 90. Należało odważniej i konsekwentniej prywatyzować przedsiębiorstwa państwowe. Pozwoliłoby to zapewne uniknąć lub chociażby zmniejszyć wiele z tych trudności, jakie przeżywały przedsiębiorstwa państwowe.

Wyraźnie widać, że najkorzystniejszą formą okazała się prywatyzacja kapitałowa, zwłaszcza z udziałem inwestorów zagranicznych. Przedsiębiorstwa sprywatyzowane tą ścieżką osiągają na ogół względnie najlepsze rezultaty prawie we wszystkich istotnych aspektach działalności. Szczególne znaczenie dla przyszłości tych przedsiębiorstw może mieć duże zaangażowanie w działalność rozwojową. Mają one największe nakłady na inwestycje, są najbardziej innowacyjne, przeznaczają najwięcej środków na marketing i tworzenie sieci dystrybucji. Niepokój budzi tylko ich niska zyskowność. Są jednak pewne podstawy, aby przypuszczać, że niskie zyski są bardziej następstwem wyboru strategii działania niż skutkiem sytuacji bieżącej. Ze względu na ograniczone możliwości uruchomienia większych zasobów kapitału, ta forma prywatyzacji nie mogła zapewne w praktyce odegrać znacznie większej roli. Jednak być może tę ścieżkę dałoby się częściej wykorzystać, gdyby w praktyce mniejszą wagę przywiązywano do ceny sprzedaży państwowych przedsiębiorstw, a większą do zapewnienia atrakcyjnych pakietów zobowiązań (zwłaszcza inwestycyjnych) strategicznych właścicieli.

Znacznie większy mógł być zasięg prywatyzacji bezpośredniej, realizowanej w postaci spółek pracowniczych. Osiągają one nadspodziewanie dobre rezultaty bez poważnego zewnętrznego wsparcia kapitałowego (przynajmniej w pierwszej fazie ich istnienia). Są przy tym względnie łatwe do przeprowadzenia, gdyż najczęściej uzyskują akceptację załóg. Nie sprawdziły się na ogół czarne scenariusze przewidujące nadmierne preferowanie bieżącej konsumpcji i zastój inwestycyjny. W spółkach pracowniczych tempo wzrostu płac nie odbiega od tego, które osiągają przedsiębiorstwa sprywatyzowane przy pomocy innych ścieżek, a inwestycje kształtują się na poziomie nawet wyższym niż przeciętny. Nie ma też większych niż gdzie indziej przerostów zatrudnienia. W tej sytuacji wskazane wydaje się tworzenie sprzyjających warunków do

przyspieszenia procesu prywatyzacji przedsiębiorstw o średniej wielkości w formie spółek pracowniczych.

Godne szerszego upowszechnienia są też spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych. Dzięki temu, że już w momencie prywatyzacji uzyskują one wsparcie inwestora strategicznego, mogą szybciej i skuteczniej przeprowadzać restrukturyzację.

Mało efektywna okazała się powszechna prywatyzacja przeprowadzona w formie NFI. Przedsiębiorstwa wchodzące do NFI uzyskują słabe rezultaty zarówno w działalności bieżącej, jak i rozwojowej. Można uznać, że ta ścieżka nie sprawdziła się, nie należy więc podejmować kroków zmierzających do zwiększania zakresu jej stosowania.

Najmniej efektywną formą są spółki powstałe w wyniku bankowego postępowania ugodowego. Co prawda większość z nich zdołała wywiązać się z zobowiązań podjętych w ramach BPU, ale są one na ogół wyraźnie niedoinwestowane i uzyskują słabe wyniki bieżące. Ich pozycja konkurencyjna najczęściej systematycznie pogarsza się. Wydaje się, że wobec tych spółek należało postępować bardziej konsekwentnie tzn. udzielić większej pomocy tym, które swoimi działaniami stwarzały szanse trwałego funkcjonowania na rynku oraz spowodować szybsze wyeliminowanie z rynku tych, które nie wykazywały zdolności do przetrwania. Pozostawienie spółek powstałych w następstwie BPU przez długi czas w stanie agonii prowadzi do psucia rynku i wpływa niekorzystnie na wyniki osiągane przez cały sektor przedsiębiorstw.

Tablica 1

Wskaźniki rentowności w przedsiębiorstwach objętych procesem prywatyzacji i w przedsiębiorstwach państwowych w 1992 r. i 1993 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki w %									
	1992 r.					1993 r.				
	poziomu kosztów[1]	rentowności sprzedaży[2]	rentowności na działalności[2]	rentowności obrotu brutto[2]	rentowności obrotu netto[1]	poziomu kosztów[3]	rentowności sprzedaży[4]	rentowności na działalności[4]	rentowności obrotu brutto[2]	rentowności obrotu netto[3]
Przedsiębiorstwa objęte procesem prywatyzacji – ogółem:	95,6	13,4	4,3	1,3	-4,0	95,3	11,2	4,7	2,5	-2,0
w tym:										
– Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe z przekształcenia przedsiębiorstw państwowych	94,8	15,0	5,1	2,5	-3,5	95,2	12,2	4,8	2,6	-2,4
w celu: indywidualnej prywatyzacji	95,4	15,5	4,6	1,6	-4,6	93,4	18,6	6,6	4,1	-1,0
powszechnej prywatyzacji	93,0	13,7	6,9	5,7	0,1	95,7	8,9	4,3	2,6	-1,2
– Spółki sprywatyzowane kapitałowo	93,0	24,0	6,9	4,7	2,3	94,0	14,4	5,9	4,6	2,0
w tym: z kapitałem zagranicznym	92,7	16,0	7,2	4,1	2,1	95,4	6,1	4,6	3,5	1,6
– Spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych	90,0	8,8	9,9	8,9	6,4	92,4	8,1	7,5	7,0	5,3
w tym: z kapitałem zagranicznym	88,9	10,4	11,1	10,0	7,3	90,8	8,8	9,2	8,7	6,9
– Spółki pracownicze	93,3	8,4	6,7	6,7	3,7	93,3	6,7	8,4	6,9	3,8
– Przedsiębiorstwa państwowe w likwidacji	116,0	-25,8	-16,0	-33,1	-39,0	120,8	-35,2	-20,8	-41,7	-47,4
w tym: z mocy ustawy o przedsiębiorstwach państwowych	131,8	-66,8	-31,7	-58,8	-66,1	130,2	-48,2	-30,1	-57,8	-64,2
z mocy ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych	97,0	15,5	3,0	-2,1	-6,5	98,8	-2,6	1,1	-4,0	-8,1
Przedsiębiorstwa państwowe – ogółem[a) 2)]	96,3	9,5	3,7	2,1	-2,4	95,9	11,2	4,7	2,9	-1,2

a) Dane nie obejmują przedsiębiorstw w upadłości.
b) Wskaźniki rentowności wykazane w tabeli były obliczane w następujący sposób:
Wskaźnik poziomu kosztów – relacja kosztów uzyskania przychodów z całokształtu działalności do przychodów z całokształtu działalności.
Wskaźnik rentowności sprzedaży – relacja wyniku na sprzedaży wyrobów i usług do przychodów ze sprzedaży wyrobów i usług.
Wskaźnik rentowności na całokształcie działalności – relacja wyniku na działalności do przychodów z całokształtu działalności.
Wskaźnik rentowności obrotu brutto – relacja wyniku finansowego brutto (saldo) do przychodów z całokształtu działalności.
Wskaźnik rentowności obrotu netto – relacja wyniku finansowego netto (saldo) do przychodów z całokształtu działalności.
Źródło: 1) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na dzień 31.12.1992 r., GUS, Warszawa 1993, s. 40.
2) Obliczenia własne na podstawie danych z: Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na dzień 31.12.1992 r., GUS, Warszawa 1993.
3) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na dzień 31.12.1993 r., GUS, Warszawa 1993, s. 39.
4) Obliczenia własne na podstawie Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych wg stanu na dzień 31.12.1993 r., GUS, Warszawa 1993.

Tablica 2

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w przedsiębiorstwach objętych procesem prywatyzacji w 1992 r. i 1993 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki w %							
	1992 r.				1993 r.			
	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
Przedsiębiorstwa objęte procesem prywatyzacji – ogółem:	19,9	21,5	40,1	14,7	17,7	27,6	44,8	15,5
w tym:								
– Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe z przekształcenia przedsiębiorstw państwowych	20,4	20,6	37,6	15,3	17,6	29,5	46,1	15,5
w celu:								
indywidualnej prywatyzacji	28,0	19,3	41,3	17,0	22,9	24,8	39,0	19,8
powszechnej prywatyzacji	22,2	24,4	26,5	10,3	17,5	21,3	26,6	10,9
– Spółki sprywatyzowane kapitałowo	15,2	16,2	17,8	10,7	19,2	17,3	21,0	21,8
w tym:								
z kapitałem zagranicznym	18,3	19,0	20,4	11,2	18,2	21,3	21,9	21,4
– Spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych	18,5	19,2	16,0	6,5	16,2	22,7	25,8	10,1
w tym:								
z kapitałem zagranicznym	16,8	18,8	13,4	4,4	12,0	21,2	14,6	4,3
– Spółki pracownicze	19,0	28,2	52,4	8,0	16,5	23,2	43,5	6,6
– Przedsiębiorstwa państwowe w likwidacji	21,8	34,2	114,4	31,2	22,4	46,3	186,3	33,5
w tym:								
z mocy ustawy o przedsiębiorstwach państwowych	27,6	47,0	184,1	52,8	23,9	52,9	238,4	39,0
z mocy ustawy o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych	16,1	21,4	39,3	9,5	18,5	29,7	55,5	19,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z: Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, według stanu na 31.12.1992 r., GUS, Warszawa 1993 oraz z Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, według stanu na 31.12.1993 r., GUS, Warszawa 1994

Tabela 3

Wskaźniki rentowności w przedsiębiorstwach objętych procesem prywatyzacji i w przedsiębiorstwach państwowych w 1999 r. i I półroczu 2000 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki w %									
	1999 r.					2000 r.				
	poziomu kosztów[1)]	rentowności sprzedaży[2)]	rentowności na działalności[2)]	rentowności obrotu brutto[1)]	rentowności obrotu netto[1)]	poziomu kosztów[3)]	rentowności sprzedaży[4)]	rentowności na działalności[4)]	rentowności obrotu[4)] brutto[3)]	rentowności obrotu[4)] netto[3)]
Przedsiębiorstwa objęte procesem prywatyzacji – ogółem:	99,3	3,9	0,7	0,9	-0,6	97,3	5,3	2,7	2,8	1,3
w tym:										
– Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe z przekształcenia przedsiębiorstw państwowych	102,8	0,1	-2,8	-2,5	-3,4	99,1	3,6	0,9	1,0	-0,2
w celu:										
indywidualnej prywatyzacji	102,4	0,9	-2,4	-2,2	-2,9	99,3	3,4	0,7	0,8	-0,2
powszechnej prywatyzacji	103,2	-0,9	-3,2	-2,8	-3,9	98,9	3,8	1,1	1,2	-0,3
– Spółki uczestniczące w Programie NFI	103,6	-0,7	-3,6	-3,5	-4,4	100,9	1,1	-0,9	-0,9	-1,8
– Spółki sprywatyzowane kapitałowo	94,0	10,7	5,9	6,0	3,6	93,2	10,8	6,8	6,9	4,5
w tym:										
z kapitałem zagranicznym	94,0	9,1	6,0	6,0	3,9	96,6	5,9	3,3	3,4	1,9
– Spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych	100,5	3,3	-0,5	-0,5	-1,3	99,8	1,7	0,1	0,2	-0,7
w tym:										
z kapitałem zagranicznym	98,1	6,3	1,9	1,9	0,7	96,3	8,4	3,7	3,7	2,1
– Spółki powstałe w wyniku:										
bankowego postępowania ugodowego	117,5	-0,6	-17,5	-17,2	-18,2	101,6	2,0	-1,6	-1,6	-2,4
konwersji wierzytelności	110,4	-11,5	-10,4	-10,6	-10,7	113,0	-11,5	-12,9	-7,0	-7,3
– Spółki pracownicze	96,0	4,5	3,9	4,0	2,2	96,9	3,1	3,1	3,1	1,8
– Przedsiębiorstwa państwowe w trakcie prywatyzacji bezpośredniej	102,2	-1,2	-2,2	-2,3	-3,9	102,3	-3,0	-2,2	-2,2	-2,9
Przedsiębiorstwa państwowe – ogółem[a) 2)]	105,9	-6,3	-5,8	-5,8	-7,2	100,8	-3,5	-0,8	-0,8	-2,7

[a) b)] jak w tabeli 1.

Źródło: 1) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 1999 r., GUS Warszawa 2000, s. 65.
2) Obliczenia własne na podstawie Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 1999 r., GUS Warszawa 2000.
3) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 2000 r., GUS Warszawa 2000, s. 65.
4) Obliczenia własne na podstawie Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 2000 r., GUS Warszawa 2000.

Tablica 4

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w przedsiębiorstwach objętych procesem prywatyzacji i w przedsiębiorstwach państwowych w 1999 r. i I półroczu 2000 r.

Wyszczególnienie	Wskaźniki w %									
	1999 r.					2000 r.				
	Płynność I stopnia	Zapasy przychody ze sprzedaży	Należności przychody ze sprzedaży	Zobowiązania przychody ze sprzedaży	Kredyty+pożyczki przychody ze sprzedaży	Płynność I stopnia	Zapasy przychody ze sprzedaży	Należności przychody ze sprzedaży	Zobowiązania przychody ze sprzedaży	Kredyty+pożyczki przychody ze sprzedaży
Przedsiębiorstwa objęte procesem prywatyzacji – ogółem:	13,1	11,0	18,0	45,9	20,8	14,9	10,8	17,7	45,6	22,4
w tym:										
– Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe z przekształcenia przedsiębiorstw państwowych	9,2	8,5	16,4	54,6	21,2	9,2	7,5	14,9	52,0	21,0
w celu:										
indywidualnej prywatyzacji	11,0	13,1	15,8	52,6	31,0	11,8	10,8	14,4	48,9	29,7
powszechnej prywatyzacji	8,0	3,6	17,1	56,8	10,7	7,5	3,7	15,5	55,3	10,8
– Spółki uczestniczące w Programie NFI	12,0	13,8	19,7	37,1	15,2	9,1	14,3	21,7	39,7	17,1
– Spółki sprywatyzowane kapitałowo	19,9	11,7	19,8	44,2	67,1	28,9	11,8	19,7	45,6	31,6
w tym:										
z kapitałem zagranicznym	17,1	15,7	20,1	35,1	19,0	24,1	15,1	19,7	35,0	20,7
– Spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych	7,8	19,9	42,7	96,3	40,3	11,6	15,4	32,1	73,9	29,4
w tym:										
z kapitałem zagranicznym	17,6	12,1	18,3	55,9	34,9	19,3	12,1	18,5	50,9	33,7
– Spółki powstałe w wyniku:										
bankowego postępowania ugodowego	4,5	14,3	17,1	55,5	27,9	6,2	13,0	18,7	53,7	28,1
konwersji wierzytelności	1,9	28,2	21,0	81,7	8,4	1,6	30,7	20,7	87,1	12,9
– Spółki pracownicze	22,3	9,9	16,7	27,6	8,5	16,4	11,2	20,1	31,1	9,6
– Przedsiębiorstwa państwowe w trakcie prywatyzacji bezpośredniej	22,6	10,2	20,5	27,2	7,1	9,2	8,4	16,1	23,7	3,3
Przedsiębiorstwa państwowe – ogółem[a)]	27,3	7,8	18,5	47,3	13,0	14,9	7,7	19,0	47,6	11,7

a) b) jak w tabeli 2.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z 1) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 1999 r., GUS Warszawa 2000, s. 65
2) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 2000 r., GUS Warszawa 2000, s. 65

Tablica 5

Podmioty gospodarcze objęte procesem prywatyzacji oraz przedsiębiorstwa państwowe według osiągniętego wyniku finansowego w 1998 r., 1999 r. i I półroczu 2000 r.

Wyszczególnienie	Lata	Liczba badanych podmiotów	Odsetek podmiotów			
			osiągających zysk		przynoszących stratę	
			brutto	netto	brutto	netto
Przedsiębiorstwa objęte procesem prywatyzacji – ogółem:	1998	2504	67,4	66,1	32,6	33,9
	1999	2728	61,0	59,9	39,0	46,9
	2000	2680	54,5	53,1	45,5	46,9
w tym:						
– Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe z przekształcenia przedsiębiorstw państwowych w celu:	1998	458	53,3	52,2	46,7	47,8
	1999	424	48,1	47,6	51,9	52,4
	2000	442	58,1	26,3	41,9	43,7
indywidualnej prywatyzacji	1998	373	50,7	48,8	49,3	51,2
	1999	339	44,8	42,2	57,2	57,8
	2000	361	54,0	52,1	46,0	47,9
innym	1998	85	68,2	67,1	31,8	32,9
	1999	85	69,4	69,4	30,6	30,6
	2000	81	76,5	75,3	23,5	24,7
– Spółki uczestniczące w Programie NFI	1998	488	57,4	56,8	42,6	43,2
	1999	473	46,5	46,7	53,5	54,3
	2000	449	47,4	46,8	52,6	53,2
– Spółki sprywatyzowane kapitałowo	1998	221	68,3	67,0	31,7	33,0
	1999	244	65,2	62,7	34,8	37,3
	2000	248	61,7	61,3	38,3	38,7
w tym:						
z kapitałem zagranicznym	1998	87	65,5	64,4	34,5	35,6
	1999	87	67,8	65,5	32,2	34,5
	2000	88	62,5	62,5	37,5	37,5
– Spółki z udziałem Skarbu Państwa powstałe z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych	1998	155	61,3	59,4	38,7	40,6
	1999	185	54,1	53,5	45,9	46,5
	2000	187	50,3	48,7	49,7	51,3
w tym:						
z kapitałem zagranicznym	1998	46	54,4	54,4	45,6	45,6
	1999	47	53,2	51,1	46,8	48,9
	2000	49	53,1	53,1	46,9	46,9
– Spółki powstałe w wyniku:						
bankowego postępowania ugodowego	1998	27	40,7	40,7	59,3	59,3
	1999	26	23,1	23,1	76,9	76,9
	2000	25	28,0	20,0	72,0	80,0
konwersji wierzytelności	1998	5	20,0	20,0	80,0	80,0
	1999	10	60,0	60,0	40,0	40,0
	2000	12	41,7	41,7	58,3	58,3
– Spółki pracownicze	1998	1074	80,5	79,2	19,5	20,8
	1999	1157	78,0	76,8	22,0	23,2
	2000	1126	59,9	58,1	40,1	41,9
– Przedsiębiorstwa państwowe w trakcie prywatyzacji bezpośredniej	1998	76	48,7	47,4	51,3	52,6
	1999	32	46,9	40,6	53,1	59,4
	2000	38	21,1	21,1	78,9	78,9
Przedsiębiorstwa państwowe – ogółem[a)]	1998	1818	57,0	55,2	43,0	44,8
	1999	1277	55,6	53,6	44,4	46,4
	2000	1096	47,4	45,8	52,6	54,2

[a)] Dane nie obejmują przedsiębiorstw w upadłości.

Źródło: 1) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 1998 r., GUS, Warszawa 1999, s. 63 i 77, 2) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 1999 r., GUS, Warszawa 2000, s. 64 i 83, 3) Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych w 2000 r., GUS, Warszawa 2000, s. 58 i 74

Tablica 6

Wskaźniki rentowności w spółkach sprywatyzowanych kapitałowo (w %)

Lata	Spółki sprywatyzowane kapitałowo (ogółem)					w tym: spółki z udziałem kapitału zagranicznego				
	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu	
				brutto	netto				brutto	netto
1992	93,0	24,0	6,9	4,7	2,3	92,7	16,0	7,2	4,1	2,1
1993	94,0	14,4	5,9	4,6	2,0	95,4	6,1	4,6	3,5	1,6
1994	94,2	12,7	5,8	4,9	2,8	95,2	8,7	4,8	3,1	1,9
1995	93,4	9,4	6,6	6,5	4,3	92,9	10,3	7,0	7,0	5,0
1996	95,6	7,2	4,4	4,4	2,3	96,4	6,9	3,6	3,6	1,8
1997	93,6	9,1	6,3	6,3	3,6	94,7	8,8	5,4	5,3	3,0
1998	95,3	7,2	4,7	4,9	2,9	95,0	8,5	5,0	5,1	2,9
1999	94,0	10,8	5,9	6,0	3,6	94,0	9,1	6,0	6,0	3,9
2000 (I-VI)	93,2	10,8	6,8	6,9	4,5	96,6	5,9	3,3	3,4	1,9

Źródło: obliczenia na podstawie: „Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych", biuletyny z lat 1992-2000

Tablica 7

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w spółkach sprywatyzowanych kapitałowo

Lata	Spółki sprywatyzowane kapitałowo (ogółem)					w tym: spółki z udziałem kapitału zagranicznego				
	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
1992	.	15,2	16,2	17,8	10,7	.	18,3	19,0	20,4	11,2
1993	.	19,2	17,3	21,0	21,8	.	18,2	21,3	21,9	21,4
1994	.	21,8	22,8	22,6	21,8	.	19,5	21,4	24,1	23,3
1995	34,7	15,5	16,2	29,2	14,7	19,8	16,3	16,9	32,3	15,1
1996	31,5	15,0	16,1	29,3	15,7	24,9	14,6	16,1	29,6	14,8
1997	32,1	13,3	15,5		13,7	20,6	14,0	12,0	.	14,4
1998	26,7	13,6	17,4	28,2	15,7	21,0	14,0	19,5	31,2	16,8
1999	19,9	11,7	19,8	44,2	67,1	17,1	15,7	20,1	35,1	19,0
2000 (I-VI)	28,9	11,8	19,2	45,6	31,6	24,1	15,1	19,7	35,0	20,7

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 8

Wskaźniki ekonomiczne w spółkach pracowniczych (w %)

Lata	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
				brutto	netto		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
1992	93,3	8,4	6,7	6,7	3,7		19,0	28,2	52,4	8,0
1993	93,3	8,4	6,7	6,9	3,8		16,5	23,2	43,5	6,6
1994	93,7	10,1	6,3	6,3	3,7		17,7	22,5	39,8	12,2
1995	93,7	8,4	6,2	6,3	3,6	19,5	11,6	14,0	25,9	6,5
1996	94,0	7,5	6,0	6,0	3,4	22,4	11,1	14,0	23,9	6,8
1997	94,6	6,5	5,4	5,5	3,2	21,4	10,8	14,0	23,7	6,2
1998	95,5	5,6	4,5	4,5	2,7	20,9	10,8	15,5	25,9	8,3
1999	96,0	4,5	3,9	4,0	2,2	22,3	9,9	16,7	27,6	8,5
2000 (I-VI)	96,9	3,1	3,1	3,1	1,8	16,4	11,2	20,1	31,1	9,6

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 9

Wskaźniki rentowności w spółkach z udziałem Skarbu Państwa powstałych z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych

Lata	Spółki powstałe z wniesienia majątku p.p. (ogółem)					w tym: spółki z udziałem kapitału zagranicznego				
	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu	
				brutto	netto				brutto	netto
1992	90,0	8,8	9,9	8,9	6,4	88,9	10,4	11,1	10,0	7,3
1993	92,4	8,1	7,5	7,0	5,3	90,8	8,8	9,2	8,7	6,9
1994	97,4	3,8	2,5	2,0	0,2	94,9	4,8	5,0	4,4	2,4
1995	99,2	4,0	0,7	1,3	-0,3	97,5	5,1	2,4	2,4	0,5
1996	99,7	2,3	0,3	0,4	-0,9	99,1	5,9	0,8	0,9	-1,0
1997	98,8	2,3	1,2	2,6	1,3	97,4	7,6	2,6	2,6	0,5
1998	98,6	2,8	1,3	2,0	1,0	99,4	5,7	0,6	0,6	-0,7
1999	100,5	3,3	-0,5	-0,5	-1,3	98,1	6,3	1,9	1,9	0,7
2000 (I-VI)	99,8	1,7	0,1	0,2	-0,7	96,3	8,4	3,7	3,7	2,1

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 10

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w przedsiębiorstwach powstałych z wniesienia majątku przedsiębiorstw państwowych

Lata	Spółki sprywatyzowane kapitałowo (ogółem)					w tym: spółki z udziałem kapitału zagranicznego				
	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
1992	.	18,5	19,2	16,0	6,5	.	16,8	18,8	13,4	4,4
1993	.	16,2	22,7	25,8	10,1	.	12,0	21,2	14,6	4,3
1994	.	14,4	21,1	27,6	25,1	.	11,3	18,6	22,3	25,5
1995	25,1	17,0	14,9	40,8	26,9	38,0	12,9	14,96	39,3	28,1
1996	23,1	17,6	14,6	42,9	24,1	28,9	12,7	15,2	48,7	33,8
1997	12,5	13,1	28,8	56,5	19,5	25,5	13,3	15,7	51,1	32,1
1998	7,6	11,6	35,1	61,5	18,5	17,1	12,7	16,2	53,6	27,7
1999	7,8	19,9	42,7	96,3	40,3	17,6	12,1	18,3	55,9	34,9
2000 (I-VI)	11,6	15,4	32,1	73,9	29,4	19,3	12,1	18,5	50,9	33,7

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 11

Wskaźniki ekonomiczne w spółkach powstałych w wyniku bankowego postępowania ugodowego (w %)

Lata	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki	Należność
				brutto	netto		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	Zobowiązania
1998	101,8	0,2	-1,8	-1,2	-2,2	5,5	14,4	16,8	47,5	21,7	35,3
1999	117,5	-0,6	-17,5	-17,2	-18,2	4,5	14,3	17,1	55,5	27,9	30,8
2000 (I-VI)	101,6	2,0	-1,6	-1,6	-2,4	6,2	13,0	18,7	53,7	28,1	34,8

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 12

Wskaźniki ekonomiczne w spółkach uczestniczących w Programie NFI (w %)

Lata	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
				brutto	netto		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
1992	93,0	13,2	6,9	5,7	0,1		22,2	24,4	26,5	10,3
1993	95,7	8,9	4,3	2,6	-1,2		17,5	21,3	26,6	10,9
1994	95,1	6,8	4,9	4,2	1,7		19,6	20,6	27,7	8,7
1995	97,6	6,4	2,4	2,5	0,4	8,6	15,8	14,7	24,0	7,2
1996	100,2	4,0	-0,1	0,2	-1,6	13,5	14,4	13,6	22,9	7,9
1997	98,8	3,1	1,2	1,6	0,0	19,2	13,6	14,9	25,4	8,9
1998	100,7	0,9	-0,7	-0,5	-1,5	15,0	14,1	17,4	30,0	12,7
1999	103,6	-0,6	-3,6	-3,5	-4,4	12,0	13,8	19,7	37,1	15,2
2000 (I-VI)	109,9	1,1	-0,9	-0,9	-1,8	9,1	14,3	21,7	39,7	17,1

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 13

Wskaźniki rentowności w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa przeznaczonych do indywidualnej prywatyzacji i w przedsiębiorstwach państwowych

Lata	Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przeznaczone do prywatyzacji indywidualnej					Przedsiębiorstwa państwowe[a)]				
	Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu		Wskaźnik poziomu kosztów	Rentowność sprzedaży	Rentowność na działalności	Rentowność obrotu	
				brutto	netto				brutto	netto
1992	95,4	15,5	4,6	1,6	-4,6	96,3	9,5	3,7	2,1	-2,4
1993	93,4	18,6	6,6	4,1	-1,0	95,9	.	.	2,9	-1,2
1994	92,4	24,0	7,8	8,2	4,5	96,1	.	.	3,6	0,5
1995	92,6	10,2	7,4	8,5	4,9	97,1	.	.	3,4	0,7
1996	97,8	4,1	2,1	3,9	1,8	98,4	.	.	2,4	0,4
1997	97,3	4,3	2,6	3,0	1,4	97,5	.	.	3,4	1,3
1998	99,1	3,2	0,9	0,9	-0,2	101,3	.	.	-1,2	-2,8
1999	102,4	0,9	-2,4	-2,2	-2,9	105,9	-6,3	-5,8	-5,8	-7,2
2000 (I-VI)	99,3	3,4	0,7	0,8	-0,2	100,8	-3,5	-0,8	-0,8	-2,7

a) Dane nie obejmują przedsiębiorstw w upadłości.

Źródło: jak w tabeli 6

Tablica 14

Podstawowe wskaźniki ekonomiczne w jednoosobowych spółkach Skarbu Państwa przeznaczonych do indywidualnej prywatyzacji i w przedsiębiorstwach państwowych (w %)

Lata	Jednoosobowe spółki Skarbu Państwa przeznaczone do prywatyzacji indywidualnej					Przedsiębiorstwa państwowe[a)]				
	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki	Płynność I stopnia	Zapasy	Należności	Zobowiązania	Kredyty+ pożyczki
		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży		przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży	przychody ze sprzedaży
1992	.	28,0	19,3	41,3	17,0	.	.	.	.	.
1993	.	22,9	24,8	39,0	19,8	.	.	.	.	.
1994	.	15,7	16,5	26,8	16,1	.	.	.	.	.
1995	34,4	13,8	11,5	30,7	15,5	20,8	.	.	.	.
1996	22,9	13,9	10,6	34,1	18,1	25,2	.	.	.	.
1997	16,8	13,8	11,5	40,4	23,1	27,8	.	.	.	.
1998	11,7	13,1	11,7	41,4	24,6	15,8	8,1	36,5	59,3	13,9
1999	11,0	13,1	15,8	52,6	31,0	27,3	7,8	18,5	47,3	13,0
2000 (I-VI)	11,8	10,8	14,4	48,9	29,7	27,3	7,7	19,0	47,6	11,6

[a)] Dane nie obejmują przedsiębiorstw w upadłości.

Źródło: jak w tabeli 6