

CZESŁAW SKOWRONEK

*Sektor przedsiębiorstw w procesie transformacji
polskiej gospodarki*

The enterprises sector in the process of transformation of the Polish economy

Abstrakt: Transformacja polskiej gospodarki doprowadziła do istotnych zmian w tworzącym jego ważny element sektorze przedsiębiorstw niefinansowych. Procesy te przebiegały na przestrzeni ostatnich dwudziestu lat z różną intensywnością. W ich wyniku nastąpiły wielopłaszczyznowe przekształcenia sektora, które objęły w szczególności: stosunki własnościowe, strukturę podmiotową, strukturę produktową, potencjał eksportowy, działalność inwestycyjną, sytuację finansową.

ZAKRES SEKTORA I KIERUNKI TRANSFORMACJI

The range of the sector and directions of transformation

Transformacja polskiej gospodarki trwa już dwadzieścia lat. Jest to okres dostatecznie długi, aby ocenić podstawowe kierunki i rezultaty transformacji, jej sukcesy i porażki.

Niniejsze rozważania, ograniczone do sektora przedsiębiorstw, pomijają kwestie zmian politycznych i społecznych. Ograniczenie to wynika z faktu złożoności tych procesów oraz wielkości problemów godnych odnotowania.

Profesor Z. Sadowski na 15-lecie transformacji sformułował trzy podstawowe grupy problemów, które należało rozwiązać, przechodząc od gospodarki nakazowo-rozdzielczej do gospodarki rynkowej¹.

Po pierwsze, należało doprowadzić – przez prywatyzację – do powstania nowego układu podmiotów gospodarczych, które będą zdolne do funkcjonowania w warunkach konkurencyjnych gospodarki rynkowej.

¹ Z. Sadowski, *Dlaczego transformacji gospodarczej nie można uznać za zakończoną*, [w:] *Gospodarka Polski po 15 latach transformacji*, PTE, Kraków 2005, s. 23–24.

Po drugie, należało doprowadzić do właściwego układu sygnałów rynkowych w postaci: cen, kursów walut, stóp procentowych i innych parametrów; Profesor Z. Sadowski proces ten określa – deregulacją.

Po trzecie, należało dokonać zmian w strukturze gospodarczej przez likwidację części aparatu wytwórczego, niespełniającego wymogów nowoczesności, i rozwijanie produkcji zdolnej do konkurencji na rynku światowym (transformacja strukturalna).

Rozwiązanie tych problemów okazało się procesem trudnym i dość długotrwałym, wiele bowiem segmentów z wymienionych problemów nie zostało jeszcze rozwiązanych. Dwa problemy odnoszą się do sektora przedsiębiorstw i dotyczą przekształceń własnościowych oraz zmian w strukturze aparatu wytwórczego, głównie przez inwestycje, oraz zmian w strukturze produktowej i technologicznej.

Już na wstępie należy podkreślić, że sektor przedsiębiorstw (niefinansowych) to szczególnie istotny składnik polskiej gospodarki. Wytwarza podstawową część produktu krajowego, jest miejscem zatrudnienia przeważającej części ludności w wieku produkcyjnym, tworzy także materialne podstawy rozwoju społeczeństwa i gospodarki.

Transformacja polskiej gospodarki szczególnie widoczna jest w sektorze przedsiębiorstw. Okres transformacji zmienił w sposób głęboki potencjał ekonomiczny tego sektora, strukturę własnościową, a także produktowo-technologiczną. Zgodnie z klasyfikacją GUS sektor ten tworzą przedsiębiorstwa:

- 1) małe, zatrudniające do 49 osób, w tym mikroprzedsiębiorstwa zatrudniające do 9 osób,
- 2) średnie, zatrudniające od 50 do 249 osób,
- 3) duże, zatrudniające ponad 249 osób.

Transformacja sektora przedsiębiorstw jako złożony proces gospodarczy, a także społeczny i w części polityczny, ma wiele przejawów. Obejmuje ona sferę realną (rzeczową i finansową), a także regulacyjną, kształtowaną przede wszystkim przez organy państwowe. Do dalszych rozważań wybrałem kilka problemów transformacji, które szczególnie wyraźnie odnoszą się do sektora przedsiębiorstw i znajdują swój wyraz w jego funkcjonowaniu. Wydaje się, że kluczowe problemy transformacji obejmują zwłaszcza:

- 1) przekształcenia własnościowe, w tym także udział kapitału zagranicznego w kapitałach własnych przedsiębiorstw,
- 2) strukturę podmiotową sektora, tworzącą podstawy konkurencji, swobody wyboru dostawców i odbiorców,
- 3) strukturę produktową, tworzącą źródła zaspokajanych potrzeb konsumentów, producentów i inwestorów,
- 4) potencjał eksportowy sektora przedsiębiorstw, będący głównym źródłem pozyskania środków na import,

5) wielkość, dynamikę i strukturę nakładów inwestycyjnych, będących źródłem powiększania i modernizacji potencjału wytwórczego,

6) sytuację finansową, pozwalającą ocenić poziom efektywności przedsiębiorstw, a także zdolność do rozwoju, co wyraża się w nadwyżce finansowej, będącej źródłem finansowania rozwoju.

Wymieniłem kilka problemów, które pozwolą na charakterystykę i ocenę procesu transformacji sektora przedsiębiorstw. Objętość tego opracowania nie pozwala na pogłębioną ich ocenę, ale, jak się wydaje, nawet krótka charakterystyka wyników transformacji, tak pozytywnych, jak i negatywnych, pozwoli ukazać złożoność tego procesu i stopień jego zaawansowania. Niektóre problemy transformacji przedsiębiorstw nie zostały podjęte w tym artykule, np. dotyczące zatrudnienia i wydajności pracy, badań i rozwoju potencjału intelektualnego.

Zanim przejdę do oceny wymienionych problemów transformacji, należy przedstawić wybrane makroekonomiczne dane i wskaźniki, będące swego rodzaju tłem dla oceny sektora przedsiębiorstw. Proces transformacji przebiegał z różną intensywnością. Były lata wysokiej dynamiki rozwoju, intensywności przekształceń własnościowych, wysokich nakładów inwestycyjnych, ale także okresy stagnacji, a nawet bezwzględny spadek wybranych kategorii ekonomicznych, np. inwestycji, wyników finansowych, poziomu rentowności.

WYBRANE WIELKOŚCI MAKROEKONOMICZNE

Selected macroeconomic quantities

Lata 1990–2009 to okres zmian wielu podstawowych wielkości ekonomicznych. W tab. 1 zestawilem dla wybranych lat niektóre dane. Pozwolą one, jak się wydaje, scharakteryzować skalę zmian i odnieść charakterystyki sektora przedsiębiorstw.

Syntetyczne, makroekonomiczne wielkości wskazują na korzystne zmiany. Rok 2008, dla którego posiadam stosowne dane syntetyczne, zamyka dziewiętnastoletni okres transformacji, przyjmując rok 1990 jako pierwszy rok głębokich zmian. W tym okresie nastąpiło podwojenie PKB, zaś nakłady inwestycyjne w środki trwałe zwiększyły się ponad 3-krotnie. Nastąpiła zmiana struktury produkcji; eksport wzrósł 5,8-krotnie, podczas gdy produkcja sprzedana w przemyśle – 2,8-krotnie. Oznacza to, że wyroby polskiego przemysłu wytrzymują konkurencję na rynkach zagranicznych, zwłaszcza Unii Europejskiej; do krajów Unii kierujemy ponad 70% całego eksportu.

Intensywność nakładów inwestycyjnych, w tym także z udziałem bezpośrednich inwestycji zagranicznych, pozwoliła nie tylko zwiększyć stan środków trwałych (o 65%), ale też dokonać ich zasadniczej modernizacji, która umożliwiła

Tab 1. Dynamika podstawowych wielkości ekonomicznych polskiej gospodarki w wybranych latach

The dynamics of basic economic quantities of the Polish economy in selected years

Lp.	Treść	J.m.	1990	1995	2000	2005	2007	2008
1	Produkt krajowy brutto	%	100,0	111,4	145,0	168,7	191,4	201,0
2	Wartość dodana brutto	%	100,0	109,6	140,1	161,8	183,0	192,2
3	Nakłady inwestycyjne	%	100,0	124,7	224,9	211,4	297,3	329,1
4	Eksport – ceny stałe	%	100,0	129,9	226,5	425,5	540,4	577,1
5	Wartość brutto środków trwałych (stan na 31.12)	%	100,0	109,3	133,3	149,1	158,5	164,5
6	Produkcja sprzedana w przemyśle (ceny stałe)	%	100,0	123,7	171,0	219,8	271,8	279,6
7	Samochody osobowe zarejestrowane na 1000 osób	szt.	138	196	261	323	383	422

Źródło: Rocznik Statystyczny 2009, GUS, tabl. I i II.

uruchomienie produkcji wielu nowoczesnych wyrobów, oraz wprowadzić technologie zapewniające wzrost wydajności pracy i redukcję kosztów wytwarzania.

Rozwój gospodarki nie był jednostajny, wykazywał cykliczność wynikającą z wielu przyczyn, tak wewnętrznych, jak i zewnętrznych, rynków zagranicznych. Gdyby przyjąć za miernik cykliczności rozwoju dynamikę PKB, to możemy wyróżnić następujące etapy rozwoju polskiej gospodarki.

Lata 1990–1992 to okres początku transformacji, załamania wielu syntetycznych wielkości: PKB, produkcji dodanej, i początek zmian w strukturze produkcji.

Kolejny okres to lata 1993–1998, cechuje go wzrost podstawowych wskaźników. Przeciętne roczne tempo wzrostu PKB wynosiło wówczas 6–7%. Jest to okres podjęcia w szerokim zakresie przekształceń własnościowych. Możemy także odnotować znaczący wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które stały się czynnikiem dynamizującym rozwój produkcji, spożycia, eksportu.

Od 1999 r. następuje spadek tempa wzrostu PKB, w 2001 r. zaś wzrost ten wyniósł tylko 1%, co miało swe źródło m.in. w nieskutecznej makroekonomicznej polityce gospodarczej. Stagnacja tempa zmian PKB przypada na lata 2001–2002.

Na lata 2003–2008, zwłaszcza zaś 2006–2008, przypada wysokie tempo rozwoju. Korzystne wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw stały się głównym źródłem finansowania nakładów inwestycyjnych. Członkostwo Polski w Unii Europejskiej od maja 2004 r. jest także znaczącym czynnikiem w kształtowaniu tempa rozwoju gospodarki.

Zagadnienie cykliczności rozwoju jest obecne w gospodarce rynkowej, ma bogatą literaturę. Nie będzie ono jednak przedmiotem tego opracowania. Należało na nie zwrócić uwagę, gdyż rozwój nie był jednostajny. Światowy kryzys finan-

sowy, którego przejawy z ostrością wystąpiły w 2008 r., ma swoje odbicie także w polskiej gospodarce, co nieco szerzej przedstawione będzie w dalszej części artykułu.

Złożoność sytuacji makroekonomicznej w kolejnych latach transformacji systemowej znajdowała także odbicie w sektorze przedsiębiorstw. Była ona źródłem sukcesów, ale także porażek, jakie dotknęły wiele przedsiębiorstw. Analizując listę największych przedsiębiorstw, które corocznie publikuje „Rzeczpospolita”, w 2009 r. zauważamy tylko nieliczne przedsiębiorstwa, które funkcjonowały na początku polskiej transformacji. Również i one musiały podjąć wyzwania i dostosować swoje produkty oraz technologie do wymagań konkurencyjnego rynku.

PRZEKSZTAŁCENIA WŁASNOŚCIOWE W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW

Privatization in the enterprises sector

Przekształcenia własnościowe w sektorze przedsiębiorstw to podstawowy przejaw transformacji systemowej. Można wyróżnić co najmniej trzy podstawowe źródła przekształceń własnościowych, które doprowadziły do głębokich zmian w strukturze własnościowej:

- 1) proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych,
- 2) powstanie bardzo licznej grupy małych jednostek prowadzących działalność gospodarczą,
- 3) bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Niżej przedstawiono najbardziej syntetyczne charakterystyki tych przekształceń. Prywatyzacja była i jest niewątpliwie podstawowym czynnikiem przekształceń własnościowych. W latach 1990–2008 procesem prywatyzacji objęto 7463 przedsiębiorstwa państwowe². Prywatyzacja była realizowana różnymi ścieżkami: prywatyzacja bezpośrednia, polegająca na sprzedaży przedsiębiorstw państwowych, likwidacyjna, komercjalizacja z kolejnymi etapami przekształceń. Na 30 września 2009 r. funkcjonuje jeszcze 397 przedsiębiorstw państwowych, 300 jednoosobowych spółek akcyjnych Skarbu Państwa oraz 322 jednoosobowych spółek Skarbu Państwa z ograniczoną odpowiedzialnością³.

Proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych nie został jeszcze zakończony, a dylemat, które przedsiębiorstwa należy sprywatyzować, a które pozostać jako własność Skarbu Państwa, nie został dotychczas rozstrzygnięty. Ma on niewątpliwie wymiar polityczny. Dotyczy to m.in. energetyki, górnictwa węgla kamiennego, wielu przedsiębiorstw przemysłu chemicznego, maszynowego.

Początek procesu transformacji to okres powstawania licznych jednostek prowadzących działalność gospodarczą. Ustawa z 1988 r. o swobodzie działalno-

² Rocznik Statystyczny GUS, 2009, tabl. 1 (592).

³ Biuletyn Statystyczny GUS, nr 10/2009, tabl. 44.

ści gospodarczej, przygotowana i wprowadzona w życie w poprzednim systemie, stworzyła sprzyjające warunki do rozwoju przedsiębiorczości, w tym podjęcia działalności przez osoby fizyczne. Na 30 września 2009 r. liczebność podmiotów gospodarczych zarejestrowana w systemie REGON jest następująca⁴:

	Liczba jednostek w tys.
Ogółem	3732,7
w tym:	
• Przedsiębiorstwa państwowe	0,3
• Spółdzielnie	17,2
• Spółki handlowe	279,4
w tym z udziałem kapitału zagranicznego	65,3
• Osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą	2812,5

Struktura podmiotowa przedsiębiorstw podlega zmianom. Blisko połowa zarejestrowanych podmiotów nie prowadzi aktywnej działalności gospodarczej. Istotnym składnikiem przekształceń własnościowych jest podjęcie działalności gospodarczej przez osoby fizyczne. Funkcjonujące w poprzednim systemie rzemiosło nabrało nowych cech, a sektor przedsiębiorstw mikro (do 9 osób zatrudnionych) stworzył rozległą sferę działalności gospodarczej, zwłaszcza w handlu i usługach, ale także w produkcji. W kolejnych latach były dokonywane zmiany regulacji funkcjonowania tej sfery. Dość powszechna jest opinia, że małe podmioty gospodarcze podlegają różnorodnej presji regulacyjnej: rejestracyjnej, podatkowej, kontrolnej ze strony różnych organów itp. Mimo tych różnych słabości i ograniczeń struktura podmiotowa gospodarki tworzy dla producentów i konsumentów szerokie możliwości wyboru źródeł zakupu towarów i usług. Zakres swobody działalności gospodarczej odbiega niekorzystnie na tle innych krajów. Wyrażany jest pogląd, że regulacje ustawy z 1988 r. dawały większy zakres swobody aniżeli obecne regulacje, wprowadzane corocznie różne ograniczenia, zwłaszcza uzyskiwania pozwoleń, na wybrane rodzaje działalności gospodarczej.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to niewątpliwie istotny czynnik zmian własnościowych. Na koniec września 2009 r. było zarejestrowanych 65 tys. spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego. Inwestorzy zagraniczni byli uczestnikami przekształceń własnościowych przez uczestniczenie w prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, a także realizowanie inwestycji w aktywa rzeczowe od podstaw.

Syntetycznym wyrazem procesów prywatyzacji są dochody Skarbu Państwa z tego tytułu. Wyniosły one w latach transformacji ok. 100 mld zł. Tylko część tej

⁴ *Ibidem.*

kwoty została przeznaczona na cele rozwojowe. Pozostała część była wykorzystywana na finansowanie deficytu budżetowego.

O przekształceniach własnościowych przedsiębiorstw świadczą wybrane wskaźniki udziału sektora prywatnego w niektórych kategoriach ekonomicznych.

Niżej przytaczam kilka wielkości charakteryzujących te zjawiska⁵.

	Udział sektora prywatnego na 31.12.2008 r. w %
▪ Zatrudnienie	60,0
▪ Nakłady inwestycyjne	63,4
▪ Produkcja sprzedana przemysłu	83,3
▪ Eksport	83,5
▪ Przychody z całokształtu działalności	85,1
▪ Wynik finansowy netto	87,9

Na podstawie tych danych można stwierdzić, że wyniki sektora przedsiębiorstw w postaci przychodów, eksportu, wyników finansowych, produkcji sprzedanej przemysłu w ponad 80% przypadają na sektor prywatny. Natomiast zatrudnienie i nakłady inwestycyjne dotyczą nie tylko sektora przedsiębiorstw, co naturalnie obniża udział sektora prywatnego. Zawiera się w tym cała sfera usług społecznych: ochrona zdrowia, edukacja, inwestycje drogowe i komunalne, realizowane przez instytucje państwowe i samorządowe.

Przytoczone dane wskazują, że przekształcenia własnościowe w procesie transformacji polskiej gospodarki zmieniły całkowicie stan wyjściowy (1990), kiedy sektor publiczny dominował w gospodarce. Struktura własnościowa, zwłaszcza przedsiębiorstw, zbliżona jest do przeciętnych wartości, jakie występują w Unii Europejskiej. Należy jednak wskazać, że proces prywatyzacji nie został jeszcze zakończony. Trwa nadal dyskusja nad zakresem prywatyzacji, jaka powinna mieć miejsce w najbliższych latach. Trudna sytuacja budżetowa zmusza do szukania przychodów Skarbu Państwa w dokończeniu procesów prywatyzacji.

Należy jeszcze zwrócić uwagę na udział kapitału zagranicznego w strukturze kapitałowej sektora przedsiębiorstw. Oto podstawowe wielkości charakteryzujące to zjawisko w kilku ostatnich latach (tab. 2).

Powyższe dane wskazują, że udział kapitału zagranicznego w ostatnich latach stanowi ¼ całości kapitałów podstawowych sektora przedsiębiorstw. Obniżenie tego udziału w 2007 r. może być zjawiskiem przejściowym, na co wskazuje wzrost wskaźnika w 2009 r. Udział ten od 1995 r. zwiększył się ponad 3,5-krotnie. Jest to m.in. wynikiem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Znaczenia inwesty-

⁵ Biuletyn Statystyczny GUS, nr 7/2009, tabl. 2.

Tab. 2. Struktura kapitałów podstawowych sektora przedsiębiorstw
The principle capital structure of the enterprises sector

Lata	Kapitały podstawowe przedsiębiorstw na 31.12 w mld zł	W tym kapitały zagraniczne w mld zł	Udział kapitałów zagranicznych (w %)
1995	129,7	9,0	6,9
2000	262,0	53,0	20,2
2005	380,7	95,5	25,1
2006	408,6	105,0	25,7
2007	494,9	110,4	22,3
2008	509,4	120,4	23,7

Źródło: Rocznik Statystyczny 2002, tabl. 4 (487) i 2009, tabl. 4 (499).

cji zagranicznych, a także przedsiębiorstw-dawców kapitałów nie można oceniać tylko przez pryzmat udziału kapitałów obcych w kapitałach podstawowych przedsiębiorstw. Inwestycje zagraniczne to dopływ nowoczesnych technologii umożliwiających wytwarzanie nowoczesnych produktów, a także tworzących korzystne podstawy zapewnienia odpowiedniej jakości, redukcji kosztów, sprostania wymogom konkurencji produktowej. Nie podejmuję w tym tekście kwestii struktury zaangażowania kapitału zagranicznego oraz efektywności procesów prywatyzacji. Problemy te są kontrowersyjne, a w publicystyce ekonomicznej spotykamy wiele ocen krytycznych, które podzielam.

ZMIANY W STRUKTURZE PRODUKCJI WYROBÓW I USŁUG

Changes in the structure of production of goods and services

Proces transformacji to okres zasadniczych zmian w strukturze produkcji wyrobów i usług. Ogólnie wyraża się on wzrostem udziału sfery usług, a także zmian w strukturze produkcji przemysłowej. Zmiany te rzutują na wiele innych przejawów działalności gospodarczej, w tym tak istotnych, jak eksport, struktura nakładów inwestycyjnych.

Nastąpiły istotne zmiany w produkcji podstawowych wyrobów przemysłowych. Zmiany te polegają na zmniejszeniu udziału gałęzi wytwarzających surowce i materiały, a wzroście wyrobów przetwórstwa przemysłowego.

Produkcja surowców i materiałów poza cementem wykazuje wyraźne tendencje spadku. Wydobyte węgla kamiennego to tylko 84 mln ton w 2008 r. Nastąpiła redukcja jego eksportu z 28 mln ton w latach 80. do 12 mln ton w 2008 r. i prawdopodobnie poniżej 8,6 mln ton w 2009 r. Jeszcze w latach 80. produkcja stali wynosiła blisko 18–19 mln ton, wyrobów walcowanych zaś ok. 13–14 mln

Tab. 3. Produkcja wybranych wyrobów przemysłowych
Production of selected industrial goods

Lp.	Produkcja wybranych wyrobów przemysłowych	J.m.	1990	1995	2000	2005	2007	2008
1	Węgiel kamienny	mln t	148	137	103	98	88	84
2	Koks i półkoks	mln t	13,7	11,6	9,1	8,5	10,4	9,8
3	Cement	mln t	12,5	13,9	15,0	12,6	17,0	17,2
4	Stal surowa	mln t	13,6	11,9	10,5	8,3	10,6	9,7
5	Wyroby walcowane na gorąco	mln t	9,8	9,0	7,5	6,2	8,0	7,6
6	Odbiorniki telewizyjne	tys. szt.	748	1138	6287	6733	14929	17500
7	Samochody osobowe	tys. szt.	266	366	532	540	698	842
8	Ciężarowe i ciągniki	tys. szt.	39	31	59	68	89	99
9	Energia elektryczna	TWh	136	139	145	157	159	154

Źródło: Rocznik Statystyczny 2008, tabl. I; dla roku 2008 Biuletyn Statystyczny GUS nr 7/2009, tabl. 50.

ton, a dane powyższe wskazują, że produkcja tych materiałów w 2008 r. kształtuje się poniżej 10 mln ton.

Wyroby trwałego użytku, telewizory, samochody osobowe i ciężarowe, a także inne, np. meble, artykuły trwałego użytku domowego, wykazują wysoką dynamikę wzrostu. Jest to niewątpliwie zjawisko korzystne. Dzięki zagranicznym inwestycjom uruchomiono w naszym kraju produkcję wielu nowoczesnych wyrobów przemysłowych, które są przedmiotem eksportu i wytrzymują ostre warunki konkurencji na rynkach światowych. Należy jednak wskazać, że otwarcie gospodarki, udział naszego kraju w UE przynosi nie tylko pozytywne rezultaty, ale zwiększa obszary niepewności i ryzyka wynikającego z zakłóceń na rynkach światowych. Kryzys finansowy lat 2008–2009 jest wystarczającym dowodem przełożenia jego skutków na polską gospodarkę, w tym sektor przedsiębiorstw. Chcę jednak wyraźnie podkreślić, że polskie członkostwo w Unii Europejskiej nie ma innej pozytywnej alternatywy. Pozostając poza UE, byłibyśmy na marginesie europejskiej przestrzeni gospodarczej.

OBROTY ZAGRANICZNE SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW

Foreign turnover of the enterprises sector

Zmiany w strukturze produkcji, zwłaszcza przemysłowej, zmieniły także strukturę obrotów z zagranicą, tak importu, jak i eksportu. W systemie nakazowo-rozdzielczym występowały dwa zasadnicze segmenty rozliczeń obrotów: waluty wymienne, zwłaszcza USD, jako podstawa rozliczeń z krajami gospodar-

ki rynkowej, oraz tzw. rubel transferowy, jako miara obrotów z krajami socjalistycznymi. W tab. 4 zestawiono w cenach bieżących obroty handlu zagranicznego w wybranych latach okresu transformacji.

Tab. 4. Obroty handlu zagranicznego w mld USD
Foreign trade turnover in billions USD

Czynniki handlu	1990	1995	2000	2005	2007	2008
Eksport	14,3	22,9	31,7	89,4	138,8	171,9
Import	9,5	29,1	48,9	101,5	164,3	210,5
Saldo	+4,8	-6,1	-17,3	12,2	-25,4	-38,6

Źródło: Rocznik Statystyczny 2009, GUS, tabl. I.

W cenach bieżących w okresie 18 lat eksport mierzony w USD zwiększył się ponad 12-krotnie. W kolejnych latach występowało ujemne saldo obrotów towarowych. Było ono m.in. wynikiem wysokiej dynamiki produkcji oraz inwestycji, która tworzyła wysoki popyt na import zaopatrzeniowy i inwestycyjny. Rekordowo ujemne saldo wystąpiło w 2008 r.

Istotne zmiany zaszły w strukturze tak importu, jak i eksportu. W ostatnich latach struktura importu (podstawa obliczeń USD) kształtowała się w sposób przedstawiony w tab. 5.

Tab. 5. Struktura importu towarów (w %)
The structure of the import of goods (in%)

Ogółem	2000	2005	2007	2008
	100,0	100,0	100,0	100,0
Żywność i napoje	4,9	5,2	5,3	5,7
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	35,1	35,5	34,3	32,1
Paliwa i smary	10,7	11,3	11,5	13,5
Dobra inwestycyjne	23,9	22,7	22,9	22,9
Środki transportu i części	13,0	13,6	14,0	14,2
Towary konsumpcyjne	12,2	11,4	11,0	11,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 2002, tabl. 12 (482), 2008, tabl. 14 (498), 2009, tabl. 12 (495).

W strukturze importu dominują dwie podstawowe grupy, tj. towary zaopatrzeniowe dla przemysłu, na które przypada $\frac{1}{3}$ całego importu, oraz dobra inwestycyjne, których udział stanowi blisko $\frac{1}{4}$ importu. Należy jeszcze zwrócić uwagę na strukturę importu środków transportu i ich części. W 2008 r. na części i akcesoria przypadało w tej grupie 46% całości importu. Ta grupa towarów w większości przypadków kierowana jest do przemysłu jako dobra zaopatrzeniowe.

Struktura eksportu, podobnie jak importu, wg podstawowych grup towarów w ostatnich latach kształtowała się jak w tab. 6.

Tab. 6. Struktura eksportu towarów (w %)
The structure of the export of goods (in %)

Ogółem	2005	2007	2008
	100,0	100,0	100,0
Żywność i napoje	9,0	8,8	9,4
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	28,9	30,5	29,0
Paliwa i smary	5,0	3,6	4,0
Dobra inwestycyjne	12,9	14,3	15,2
Środki transportu i części	23,8	22,6	22,5
Towary konsumpcyjne	20,0	19,8	20,0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych jak w tab. 5.

Konfrontując struktury importu i eksportu, można wskazać na pewne charakterystyczne zjawiska. Udział żywności w strukturze eksportu jest znacznie wyższy aniżeli importu. Polska stała się importerem paliw netto. Eksport węgla i koksu, który w latach 80. ubiegłego wieku stanowił znaczące źródło pozyskania walut wymiennalnych, został wyraźnie zredukowany. W 2008 r. eksport węgla wyniósł tylko 86 mln ton, z dalszą tendencją spadkową, podczas gdy w latach 80. ubiegłego wieku wyniósł 25–28 mln ton.

Korzystne wskaźniki struktury importu i eksportu dotyczą towarów konsumpcyjnych: udział eksportu jest blisko 2-krotnie wyższy aniżeli importu. Polskie przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego są znacznym eksporterem wyrobów, części i akcesoriów motoryzacyjnych. Ponad 90% produkcji samochodów osobowych jest przedmiotem eksportu. W strukturze importu udział środków transportowych i części w 2008 r. wyniósł 14%, po stronie eksportu zaś – blisko 23%. Wysoka dynamika produkcji i nakładów inwestycyjnych w latach 2003–2008 stworzyła popyt na dobra inwestycyjne, których udział w imporcie w 2008 r. wynosił 23%.

Należy także podkreślić, że obroty z zagranicą realizują w decydującym zakresie przedsiębiorstwa prywatne. W 2008 r. na sektor prywatny przypadło 84,7% całości importu i 83,5% eksportu⁶.

Istotną rolę w obrotach zagranicznych odgrywają przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego.

Rok 2008, a także kolejne miesiące 2009 przyniosły zmiany tak w dynamice, jak i strukturze importu i eksportu. Światowy kryzys finansowy i gospodarczy wpłynął także na obroty zagraniczne polskich przedsiębiorstw.

Eksport w 2008 r., liczony w euro, po raz pierwszy przekroczył 100 mld euro i wyniósł 116,2 mld euro, zwiększając się tylko o 8% w stosunku do 2007. Import to rekordowa kwota 142,4 mld euro. Także ujemne saldo eksportu i importu równe 26,2 mld euro nie miało miejsca w latach poprzednich. Rok 2009

⁶ Rocznik Statystyczny 2009, tabl. 2 (485).

przyniósł załamanie dynamiki eksportu i importu. Eksport za 3 kwartały 2009 r. liczony w euro to kwota 70,0 mld euro wobec 89,3 mld euro w 2008 r.; spadek wyniósł więc 22%. Po stronie importu odpowiednie dane w euro wyniosły 76,4 mld euro i 30%. Tak głęboki spadek importu wpłynął korzystnie na saldo wymiany z zagranicą, za 3 kwartały ujemne saldo wyniosło tylko 6,4 mld euro, wobec 19,0 mld za 3 kwartały 2008 r.⁷

NAKLADY INWESTYCYJNE

Capital investment

Podstawowym czynnikiem rozwoju są niewątpliwie inwestycje w środki trwałe, a także nakłady na badania naukowe i praktyczne zastosowanie wyników tych badań. W okresie transformacji wystąpiło wiele istotnych zjawisk i procesów w sferze nakładów inwestycyjnych, które godne są odnotowania. Objętość tego tekstu nie pozwala jednak na ich szersze omówienie. Niżej przedstawiam tylko niektóre charakterystyczne cechy kształtowania się nakładów inwestycyjnych.

– Nastąpiła zmiana struktury własnościowej w nakładach inwestycyjnych. W 1995 r. sektor publiczny partycypował w nakładach w wysokości 56%, w 2000 r. udział ten zmniejszył się do 34% i w 2008 r. do 32%⁸.

– Wysoki udział sektora publicznego w ostatnich latach, który przekracza 30% całości nakładów, wynika ze znaczącego udziału w nakładach środków finansowych pochodzących z Unii Europejskiej. Przedsięwzięcia inwestycyjne realizują samorządy, a także instytucje publiczne, a dotyczą one m.in. budowy dróg i autostrad, modernizacji linii kolejowych, ochrony środowiska.

– Wielkość nakładów inwestycyjnych wykazywała wysoką zmienność w poszczególnych latach okresu transformacji. Były lata wysokiej dynamiki wzrostu nakładów, ale także ich stagnacji. I tak w latach 1995–1998 średnioroczne tempo wzrostu nakładów inwestycyjnych było zbliżone do 20%. W latach 2001–2002 nastąpił bezwzględny spadek nakładów inwestycyjnych: o 10% w 2001 r. i w podobnej skali w 2002 r. w stosunku do 2001 r. Od 2004 r. występuje ponowny wzrost nakładów inwestycyjnych, a w 2007 r. nakłady te zwiększyły się o 20,4%, ale w 2009 r. już tylko o 10,7%⁹.

– Strukturę rzeczową nakładów charakteryzują dane ujęte w tab. 7.

Wzrost udziału nakładów na budynki i budowlę od 2000 r. wiąże się z realizacją nowych obiektów w przemyśle, handlu, a także w infrastrukturze drogowej, kolejowej, komunalnej. Łączny udział nakładów na maszyny, urządzenia techniczne i środki transportu w wysokości ok. 45% całości nakładów pozwala

⁷ Biuletyn Statystyczny GUS, nr 2/2009, tabl. 58 i nr 7/2009, tabl. 58.

⁸ Rocznik Statystyczny 2001, tabl. 2 (534) i Rocznik Statystyczny 2009, tabl. 2 (555).

⁹ Rocznik Statystyczny 2009, tabl. 1 (555).

Tab. 7. Struktura nakładów inwestycyjnych (w %)
The structure of capital investment (in %)

Rodzaje nakładów	1995	2000	2005	2007	2008
Nakłady na budynki i budowle	47,9	51,3	54,0	54,2	55,7
Nakłady na maszyny i urządzenia techniczne	37,0	34,7	35,0	33,2	32,6
Nakłady na środki transportu	9,6	11,7	10,5	11,9	10,9

Źródło: Rocznik Statystyczny 2002, tabl. 1 (554), 2009, tabl. 1 (554) oraz obliczenia własne.

realizować przedsięwzięcia techniczne i wprowadzać do użytkowania maszyny i urządzenia, a także środki transportu nowych generacji.

1. Zmiany w strukturze nakładów polegają także na zmniejszeniu udziału sfery produkcji (przemysłu) na rzecz sfery usług, w tym zwłaszcza transportu i handlu. Nastąpił także znaczny wzrost udziału tzw. obsługi nieruchomości i firm, w tym mieści się również budownictwo mieszkaniowe. Jeśli udział przemysłu w całości nakładów w 1995 r. wynosił 42,8%, to w 2000 r. zmniejszył się do 28,3%, w 2008 r. zaś ponownie wzrósł do 32,6%, a udział handlu wynosił 10%, budownictwa mieszkaniowego 13,0%.

2. Ważnym elementem oceny działalności inwestycyjnej są źródła finansowania nakładów inwestycyjnych. Sektor przedsiębiorstw opierał swój rozwój głównie na wewnętrznych źródłach finansowania nakładów inwestycyjnych. Nadwyżka finansowa jako suma zysku netto i amortyzacji we wszystkich latach okresu transformacji przewyższała wielkość nakładów inwestycyjnych, np. w 2002 r. nadwyżka finansowa w sektorze przedsiębiorstw wyniosła 74,1 mld zł, nakłady inwestycyjne zaś to kwota 58,7 mld zł, co stanowi 79,3% nadwyżki finansowej¹⁰.

Reasumując powyższe rozważania, można stwierdzić, że inwestycje w środki trwałe, ich wielkość i struktura były istotnym czynnikiem zmian w gospodarce i sektorze przedsiębiorstw. Przyczyniły się one do modernizacji technicznej sfery produkcji i usług, były czynnikiem korzystnych zmian w sferze eksportu, miały także znaczący wpływ na sprostanie wymogom konkurencji na rynkach zagranicznych. Głównym źródłem ich finansowania była przede wszystkim nadwyżka finansowa przedsiębiorstw (zysk netto plus amortyzacja) jako podstawowy składnik produkcji dodanej. Oczywiście głębsza analiza tych problemów wskazuje na zjawiska negatywne, np. niewielką absorpcję wyników badań naukowych krajowego zaplecza badawczo-rozwojowego w sferze produkcji, mały udział sektora przedsiębiorstw (poniżej 30%) w finansowaniu sfery badań i rozwoju.

¹⁰ Cz. Skowronek, *Inwestycje sektora przedsiębiorstw w świetle ich sytuacji finansowej*, [w:] *Ekonomika przedsiębiorstw w nowych uwarunkowaniach systemowych*, red. J. Kitowski, Wyd. Uniw. Rzeszowskiego, Rzeszów 2004, s. 174.

WYNIKI FINANSOWE SEKTORA PRZEDSIĘBIORSTW

Financial results of the enterprises sector

Czynnikiem spinającym wszelkie przejawy działalności gospodarczej przedsiębiorstw jest ich sytuacja finansowa, znajdująca wyraz w strumieniach i zasobach pieniężnych. Sytuacja finansowa to złożona kategoria ekonomiczna. Trudno ją opisać najbardziej syntetycznym wskaźnikiem. Konieczne jest zastosowanie całego, odpowiednio dobranego systemu wskaźników, charakteryzujących różne zjawiska i procesy kształtujące tę sytuację.

W ocenie tej sytuacji szczególne znaczenie mają następujące problemy:

- płynność finansowa rozumiana jako zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań,
- rentowność, czyli uzyskiwanie nadwyżki przychodów nad ponoszonymi kosztami i ich relacja do innych wielkości ekonomicznych,
- produktywność osobowych i materialnych zasobów zaangażowanych w przedsiębiorstwach,
- struktura kapitałowa kształtująca poziom zadłużenia,
- wartość przedsiębiorstwa kształtowana pod wpływem działania różnych czynników.

Szerokie potraktowanie tych problemów, zwłaszcza ich prezentacja w kontekście całego okresu transformacji, wykracza poza zakres tego opracowania. Analizę ograniczyłem do przedstawienia oceny kształtowania się wyników finansowych i wybranych wskaźników rentowności, gdyż mają one znaczący wpływ na inne przejawy sytuacji finansowej, w tym płynność finansową, strukturę kapitałową, wartość firmy.

Znaczenie wyniku finansowego jako syntetycznego miernika sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wynika z kilku przesłanek. Zysk przedsiębiorstwa jest:

- głównym czynnikiem zwiększenia kapitałów własnych jako źródła finansowania rozwoju,
- źródłem dochodów budżetowych w postaci podatku dochodowego,
- wynagrodzeniem właścicieli, dawców kapitałów w postaci dywidendy,
- głównym czynnikiem kreującym wartości przedsiębiorstw na rynku kapitałowym.

Wynik finansowy brutto kształtowany jest przez strumienie przychodów i kosztów wynikających z całokształtu prowadzonej działalności. Te strumienie zależą od sytuacji wewnętrznej, ale także czynniki zewnętrzne mają swój wpływ. Wynik finansowy netto kształtowany jest pod wpływem regulacji zewnętrznych dotyczących podatku dochodowego. Podstawowe znaczenie mają tu: stopa podatku oraz ustalone procedury opodatkowania wymagające wprowadzenia stosownych korekt przychodów i kosztów ich uzyskania.

W tab. 8 przytoczono bezwzględne kwoty wyniku finansowego w kilku wybranych latach okresu transformacji.

Tab. 8. Wyniki finansowe sektora przedsiębiorstw
Financial results of the enterprises sector

Lp.	Treść	J.m.	1995	2000	2005	2007	2008*	3 kw. 2009
1	Wynik finansowy brutto	mld zł	18,7	20,7	80,2	132,0	77,0	73,0
2	Wynik finansowy netto	mld zł	8,9	6,5	63,8	109,8	77,9	60,0
3	Udział 2:3	%	47,6	31,4	79,6	83,2	80,3	82,2

* Biuletyn Statystyczny GUS, nr 10/2009, tabl. 28.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Rocznik Statystyczny 2002, tabl. 1 (484), 2009, tabl. 1 (496).

Kwoty bezwzględne wyniku finansowego przedsiębiorstw w wybranych latach wskazują na ich zmienność.

Sektor przedsiębiorstw uzyskał rekordowe wyniki finansowe w 2007 r. – zysk netto wyniósł 110 mld zł. W poszczególnych latach okresu transformacji wystąpiła wysoka zmienność wyniku finansowego. Działy tu różne czynniki: zmienna stopa podatku dochodowego (od 2005 r. – 19%), zmienny udział przedsiębiorstw przynoszących straty, różnorodność korekt przychodów i kosztów ich uzyskania w ustaleniu podstawy opodatkowania.

Rok 2008 charakteryzuje się spadkiem wyników brutto i netto. IV kwartał tego roku zamknął się zerowym wynikiem finansowym. Pierwsze 3 kwartały 2009 r. przyniosły dalsze pogorszenie wyników finansowych sektora przedsiębiorstw: wynik brutto przedsiębiorstw średnich i dużych to kwota 73,0 mld zł, co stanowi 92% kwoty 3 kwartałów 2008 r.; odpowiednie wielkości wyniku netto wynoszą: 60,0 mld zł i 94%.

W wynikach finansowych IV kwartału 2008 r. oraz kolejnych kwartałów 2009 r. występuje wyraźny negatywny wpływ światowego kryzysu gospodarczego i finansowego na sytuację polskich przedsiębiorstw. Skala tego wpływu jest większa aniżeli w innych przejawach działalności gospodarczej, dotyczy to np. poziomu produkcji wielu wyrobów, obrotów handlu wewnętrznego i innych.

Tak znacząca redukcja wyniku finansowego będzie miała negatywne skutki w sferze finansowania rozwoju, zapewnienia stabilności w kształtowaniu płynności finansowej i innych procesów gospodarczych.

Bezwzględne kwoty wyniku finansowego są niewystarczającą charakterystyką oceny efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw. Należy je odnieść do strumieni oraz zasobów majątku i kapitałów. Rozważania te ograniczam tylko do wstępnej oceny poziomu rentowności obrotu, którą charakteryzują trzy podstawowe wskaźniki rentowności: wskaźnik poziomu kosztów oraz rentowności brutto i netto. Odpowiednie dane w tym zakresie ujęto w tab. 9.

Tab. 9. Wskaźniki rentowności sektora przedsiębiorstw (w %)
Profitability indices of the enterprises sector (in %)

Lp.	Treść	1995	2000	2005	2007	2008	3 kw. 2009
1	Wskaźnik poziomu kosztów	96,3	99,3	95,2	93,7	95,9	94,8
2	Wskaźnik rentowności obrotów brutto	3,9	0,7	4,8	6,1	4,1	5,2
3	Wskaźnik rentowności obrotów netto	1,9	0,5	3,8	5,1	3,3	4,2

Źródło: Rocznik Statystyczny 2002, tabl. 2 (485), 2009, tabl. 2 (497), Biuletyn Statystyczny GUS nr 10/2009, tab. 30; dane za 3 kwartały 2009 r. dotyczą przedsiębiorstw średnich i dużych.

Wskaźniki rentowności w poszczególnych latach wykazywały zmienne tendencje. Niekorzystna sytuacja miała miejsce w latach 2001–2002; wynik netto całego sektora przedsiębiorstw w 2001 r. był ujemny – strata 2,5 mld zł. Najbardziej korzystny poziom rentowności sektor przedsiębiorstw uzyskał w 2007 r., kiedy to poziom rentowności netto wyniósł 5%. Zmienność poziomu rentowności wynika z wielu przyczyn. Zasługuje na oddzielne potraktowanie. W przedsiębiorstwach średnich i dużych w 3 kwartałach 2009 r. nastąpiła poprawa wskaźników rentowności.

PRZEJAWY ZJAWISK KRYZYSOWYCH W SEKTORZE PRZEDSIĘBIORSTW

Signs of crisis phenomena in the enterprises sector

Okres przedrecesyjny, który w sektorze przedsiębiorstw przypada na rok 2007 i pierwsze 2–3 kwartały roku 2008, charakteryzował się głównie pozytywnymi wynikami, a więc sektor przedsiębiorstw:

- a) posiadał wysoki poziom płynności finansowej,
- b) wykazywał wysoką dynamikę produkcji i sprzedaży,
- c) osiągnął rekordowe, bezwzględne wyniki finansowe, a także wskaźniki rentowności obrotów, majątku i kapitałów własnych,
- d) uzyskał wysoką nadwyżkę finansową (zysk netto plus amortyzacja), która znacznie przekroczyła wielkość nakładów inwestycyjnych w tym okresie ponoszonych,
- e) finansowanie przedsięwzięć rozwojowych oparł przede wszystkim na własnych źródłach, udział źródeł zewnętrznych, zwłaszcza kredytowych, był niewielki.

Należy także dodać, że inwestycje zagraniczne osiągnęły w tych latach rekordowe wielkości i wyniosły¹¹:

¹¹ „Rzeczpospolita” nr 213 (8419) z 11.09.2009 r.

	w mld euro
2005	8,3
2006	15,0
2007	16,5
2008	12,2

Już w 2008 r. wystąpił spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Dotychczasowe rozważania dotyczyły procesów transformacji sektora przedsiębiorstw w latach 1990–2008. Nie obejmują one prezentacji w szerszym zakresie zjawisk recesyjnych i kryzysowych w gospodarce światowej i ich odbicia w polskiej gospodarce.

Procesy recesyjne w polskiej gospodarce nasiliły się w ostatnich miesiącach 2008 r. Kolejne kwartały charakteryzowały się m.in. spadkiem tempa wzrostu PKB, osłabieniem dynamiki nakładów inwestycyjnych, pogorszeniem poziomu rentowności.

Niżej przytaczam wskaźniki dynamiki PKB i wartości dodanej brutto dla poszczególnych kwartałów w stosunku do analogicznych okresów sprzed roku.

Tab. 10. Wskaźniki dynamiki PKB i wartości dodanej brutto
Indices of dynamics of gross domestic product (PKB) and of the gross added value

Kwartały	Dynamika PKB (w %)	Dynamika wartości dodanej brutto (w %)
I 2008	106,1	105,6
II 2008	105,9	106,2
III 2008	105,0	104,9
IV 2008	102,9	103,4
I 2009	100,8	101,2
II 2009	101,1	100,8

Źródło: Biuletyn Statystyczny GUS, nr 7/2009, tabl. 1 i nr 10.

W kolejnych kwartałach w sposób wyraźny spadło tempo wzrostu PKB wartości dodanej brutto, która w znacznym stopniu odnosi się do sektora przedsiębiorstw. Niemniej jednak w 2009 r. Polska należy do nielicznych krajów Unii Europejskiej, gdzie wymienione syntetyczne wielkości charakteryzowały się przyrostem, aczkolwiek jego skala była niska.

Sytuacja finansowa sektora przedsiębiorstw w IV kwartale 2008 r. pogorszyła się. Spadek zysku i poziom rentowności, na co wskazałem uprzednio, miał swe źródło m.in. w szybszym tempie wzrostu kosztów w stosunku do tempa zmian przychodów ze sprzedaży.

Pewne negatywne zjawiska wystąpiły już w pierwszych kwartałach roku 2008. Narastało ujemne saldo w obrotach towarowych z zagranicą; w skali 2008 r. ujemne saldo wyniosło 26,2 mld euro. W 3 kwartałach 2009 r. mamy zupełnie odmienny obraz wymiany towarowej z zagranicą. Nastąpił znaczący spadek eksportu – o 13,2 mld euro w stosunku do I półrocza 2008 r., tj. o 22,5%, ale spadek importu był szczególnie wysoki i wyniósł 21,8 mld euro, tj. 30,6%. Spadek importu miał swe źródło w spadku produkcji wielu gałęzi, których produkcja była oparta na imporcie zespołów, części, komponentów, np. przemysłu motoryzacyjnego. Ujemne saldo wymiany towarowej za 3 kwartały 2009 r. wyniosło tylko 6,4 mld euro, podczas gdy w odpowiednim okresie 2008 r. była to kwota 12,3 mld¹². Na te zagadnienia wskazałem uprzednio.

Już w I półroczu 2008 r. można odnotować negatywne zjawiska w dynamice przychodów i kosztów działalności przedsiębiorstw. W przedsiębiorstwach średnich i dużych w I półroczu 2008 r. przychody z całokształtu działalności zwiększyły się o 14,6% w stosunku do I półrocza 2007 r., podczas gdy koszty uzyskania przychodów – o 15,3%¹³. W skali całego 2008 r. przychody wzrosły o 11,0%, koszty zaś – o 13,2%¹⁴. Takie proporcje dynamiki przychodów i kosztów spowodowały spadek zysku o 38 mld. W I półroczu 2009 r. przychody z całokształtu działalności zwiększyły się o 1%, koszty ich uzyskania zaś – o 5,8%¹⁵; proporcje te oznaczają zmniejszenie zysku o 10 mld zł.

Szerszą prezentację niektórych zagadnień odnośnie do sytuacji przedsiębiorstw w okresie zjawisk kryzysowych zawarłem w innych publikacjach.

WNIOSKI

Conclusions

Celem artykułu była identyfikacja i wstępna ocena wyników transformacji systemowej, która wystąpiła w polskim sektorze przedsiębiorstw. Okres transformacji to głębokie zmiany w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Objęły one wszystkie przejawy ich działalności. Najbardziej charakterystyczne zjawiska i procesy, jakie wystąpiły w tym okresie, ujęto w kilku punktach.

1. Kluczowym przejawem procesu transformacji jest niewątpliwie zmiana struktury własnościowej. Sektor prywatny jest sektorem dominującym w gospodarce. Wytwarza ponad 80% produkcji dodanej; realizuje 84% całości eksportu i importu; wynik finansowy netto w 88% (2008) powstaje w tym sektorze.

¹² Wszystkie dane dotyczące obrotów towarowych, wg: Biuletyn Statystyczny GUS, nr 10/2009 tabl. 58.

¹³ Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–VI 2008 r. GUS, Warszawa 2008, s. 16.

¹⁴ Biuletyn Statystyczny GUS, nr 2/2009, tabl. 28.

¹⁵ *Ibid.*, nr 7/2009, tabl. 28.

2. Główne czynniki zmian własnościowych w sektorze przedsiębiorstw to: prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych, której poddano 7463 przedsiębiorstwa, podjęcie działalności gospodarczej przez liczne osoby fizyczne, bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Procesy prywatyzacji nie zostały doprowadzone do końca. Nadal toczy się spór polityczny, jakie przedsiębiorstwa pozostawić jako własność Skarbu Państwa, a jakie sprywatyzować. Różna intensywność procesów prywatyzacyjnych, brak stabilnych decyzji doprowadziły liczne przedsiębiorstwa do upadłości. Przykładem jest przemysł okrętowy; Zakłady Mechaniczne „Ursus”, które swego czasu wytwarzały rocznie 60 tys. ciągników, już nie występują na mapie gospodarczej Polski.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które stanowią obecnie $\frac{1}{4}$ kapitałów podstawowych sektora przedsiębiorstw, przyniosły wiele innych korzyści, zwłaszcza: uruchomienie produkcji wielu nowoczesnych wyrobów, dynamiczny wzrost eksportu, wdrożenie do praktyki nowoczesnych technologii i procedur w zarządzaniu, które pozwoliły zredukować koszty, zapewnić wzrost wydajności pracy, a także sprostać wymogom konkurencji na rynkach zagranicznych. Należy jednak odnotować marginalizację własnego zaplecza naukowo-badawczego przedsiębiorstw (instytutów i ośrodków) oraz niewielki udział w finansowaniu przez sektor przedsiębiorstw prac badawczych i rozwojowych.

4. Proces transformacji przyniósł głębokie zmiany w strukturze przedmiotowej. Nastąpiła redukcja produkcji surowców i materiałów (węgiel kamienny, koks, wyroby hutnicze), przy jednoczesnym dynamicznym wzroście produkcji i eksportu wyrobów przetworzonych, znajdujących popyt na rynku krajowym, a zwłaszcza na rynkach zagranicznych. Zwiększył się udział w gospodarce sfery usług, a nastąpił spadek procesów wytwórczych. W tym względzie polska gospodarka zbliżyła się znacząco do krajów rozwiniętych.

5. Do roku 2007 włącznie obroty handlu zagranicznego cechowała wysoka dynamika. Eksport liczony w dolarach już w 2006 r. przekroczył kwotę 100 mld. Ujemne saldo eksportu i importu charakteryzowało wszystkie lata transformacji od 1991 r.; w 2007 r. saldo to, jako nadwyżka importu nad eksportem, wyniosło 25,4 mld dol. Źródłem pokrycia tego deficytu w obrotach towarowych były bezpośrednio inwestycje zagraniczne i inne źródła. Należy podkreślić korzystną strukturę tak eksportu, jak i importu. Podstawowe grupy w eksporcie to środki transportu i ich części, towary zaopatrzeniowe dla przemysłu oraz towary konsumpcyjne. Ostatnie kwartały zmieniły sytuację. Światowy kryzys gospodarczy ma znaczący wpływ na obroty handlu zagranicznego naszego kraju. Eksport liczony w euro w 2008 r. wzrósł tylko o 8%, zaś w I półroczu 2009 r. zmniejszył się o 24%, natomiast spadek importu wyniósł 30%. Te proporcje spowodowały redukcję ujemnego salda w obrotach zagranicznych, które za 3 kwartały wyniosło tylko 6,4 mld euro. Potencjał eksportowy polskiego sektora przedsiębiorstw jest znaczący, ale sytuacja na rynkach światowych w ostatnich kwartałach spowodo-

wała bezwzględny spadek eksportu, co nie miało miejsca w poprzednich latach okresu transformacji.

6. Ważnym segmentem działalności sektora przedsiębiorstw były nakłady inwestycyjne. Cechowała je duża zmienność. Były okresy wysokiej dynamiki (1994–1998 i 2004–2007), ale także stagnacji, a nawet bezwzględnego spadku, jaki miał miejsce w latach 2001–2002. Struktura nakładów w większości przypadków odpowiadała wymogom nowoczesności, absorpcji nowoczesnych technologii. Znaczący udział w nakładach miały bezpośrednie inwestycje zagraniczne, aczkolwiek podstawowym źródłem finansowania inwestycji były środki własne: zysk zatrzymany i amortyzacja.

7. Sektor przedsiębiorstw osiągnął rekordowe wyniki finansowe w 2007 r.; zysk netto tego sektora wyniósł 110 mld zł. We wcześniejszych latach okresu transformacji występowała duża zmienność wyników, np. w 2001 r. wynik netto był ujemny. W latach wysokiej dynamiki wyniku finansowego dynamika przychodów była wyższa niż kosztów, co sprawiało, że źródłem przyrostu dodatniego wyniku był zarówno wzrost przychodów, jak i redukcja kosztów. Ostatnie kwartały przyniosły bezwzględny spadek wyniku finansowego, aczkolwiek nadal wynik jest dodatni; zysk netto za 3 kwartały 2009 r. przedsiębiorstw średnich i dużych wyniósł 60 mld zł. Zmienność bezwzględnych kwot wyniku finansowego wpływała także na zmiany wskaźników rentowności. Znacząca redukcja wyników finansowych w 2008 i 2009 r. będzie miała istotne ujemne skutki dla wielu sfer działalności przedsiębiorstw. Proces transformacji sektora przedsiębiorstw zmienił całokształt procesów ich funkcjonowania. Osiągnięte rezultaty są wg mojej oceny pozytywne. Ale sektor ten stoi przed barierą nowych wyzwań i zagrożeń.

8. Światowy kryzys gospodarczy i finansowy przyniósł wiele negatywnych zjawisk w polskiej gospodarce. Przyrost PKB w kolejnych kwartałach 2009 r. o 1% nie może przesłonić pogorszenia sytuacji gospodarczej w wielu jej segmentach, także w sektorze przedsiębiorstw, na co wskazałem. Wymaga to zdecydowanych działań w sferze makroekonomicznej polityki gospodarczej, a także w sektorze przedsiębiorstw. Sądzę, że na zakończenie można przytoczyć wypowiedź znanego naukowca, ekonomisty Jeffereya Sachsa, doradcy polskiego rządu w latach 1990–1991. J. Sachs zmienił swoje poglądy z tego okresu z neoliberalnych na konserwatywne, eksponujące rolę państwa w gospodarce. W publikacji, już po wyborze Baracka Obamy na prezydenta USA, J. Sachs sformułował kilka myśli, na które warto wskazać. Przewyciężenie kryzysu wymaga zdecydowanych działań organów państwa oraz nowych środków i narzędzi. Oto jego stwierdzenie: „Nie wystarczą kolejne triki, jak proponowane przez niektórych jednorazowe czeki rabatowe czy zerowe stopy procentowe. Rząd potrzebuje wyraźnej średnioterminowej strategii dla pobudzenia prywatnych inwestorów, a w nadchodzących latach – większych dochodów budżetu na pokrycie pilnych

inwestycji publicznych i kosztów długofalowej restrukturyzacji. Klarowności wizji długofalowych kierunków ekonomicznej zmiany sprzyjać będzie też doraźne ożywienie¹⁶. Sądzę, że wypowiedź ta może być w pełni odniesiona do polskich warunków. Triki regulacyjne, manipulowanie drobnymi zmianami w polityce gospodarczej nie przyniesie oczekiwanych rezultatów, a w sektorze przedsiębiorstw pogłębi brak prorozwojowych przedsięwzięć. Konieczna jest długookresowa strategia rozwojowa, a jej celem powinno być zakończenie procesu transformacji i wejście Polski do strefy euro.

SUMMARY

The process of transformation of the Polish economy undertaken at the beginning of the 90's of the 20th century has led to far going changes in the sector of non-financial enterprises. It was not only its potential, the position in the national economy, and the internal structure, but also the principles of functioning of enterprises, which have changed. Transformations encompassed all the areas of functioning of enterprises.

Changes in the enterprises privatization structure had a great significance. The private property has become a prevailing form of property. These transformations have taken place as a result of privatization of state enterprises, but also, they resulted from creation of new firms with the share of private capital, including the capital of foreign origin. The processes of privatization have not been finished yet.

The subject structure of the enterprises sector has changed. There have been created conditions for engaging in competition in the national and foreign system, followed by changes in the subject structure of production in favour of the share of processed products and services. This brought closer the structure of the Polish economy to the economy of developed countries. At the same time, the export potential of the enterprises sector has considerably increased, which had a favourable impact on the economic growth.

Transformations of the enterprises sector were linked with realization of investments, which led to implementation of modern technologies and increase in the market competition and effectiveness of carrying out economic activity. This was manifested by improved financial results of enterprises.

¹⁶ „Gazeta Wyborcza” nr 5877 z 15–16 listopada 2008 r.