

*Zakład Kierowania Gospodarką Narodową, Instytut Ekonomii, Wydział Ekonomiczny UMCS

**Studia doktoranckie, Wydział Ekonomiczny UMCS

MACIEJ BAŁTOWSKI*, SZYMON ŻMINDA**

*Sektor nowych prywatnych przedsiębiorstw w gospodarce polskiej
– jego geneza i struktura*

The sector of new private companies in Polish economy – its origin and structure

Zmiana struktury własnościowej gospodarki w ostatnich 15 latach dokonywała i dokonuje się nadal poprzez dwa zasadnicze, odmienne procesy¹:

- a) powstawanie nowych, prywatnych przedsiębiorstw (prywatyzacja oddolna),
- b) prywatyzację istniejących przedsiębiorstw państwowych (prywatyzacja odgórna).

W niniejszym artykule analizie poddamy pierwszy z wymienionych procesów, tj. powstawanie nowych, prywatnych przedsiębiorstw. Zgadza się w pełni z poglądem J. Winieckiego, iż problem znaczenia nowych prywatnych przedsiębiorstw jest „na ogół pomijany w piśmiennictwie poświęconym transformacji”², szczególnie w porównaniu z bardzo bogatą i wszechstronną literaturą dotyczącą procesów prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych.³

¹ W dłuższym okresie pewien wpływ na zmianę struktury własnościowej gospodarki ma też niższe tempo rozwoju (czy wręcz kurczenie się) sektora państwowego w stosunku do sektora prywatnego.

² J. Winiecki, *Rola nowego sektora prywatnego w procesie transformacji: z doświadczeń Polski, Republiki Czeskiej i Węgier*, „Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH” 2003, z. 11, s. 247.

³ Na ten temat zob. np. M. Bałtowski, *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Przebieg i ocena*, PWN, Warszawa 1998; id., *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, PWN, Warszawa 2002.

SEKTOR PRYWATNY W KOŃCOWYM OKRESIE GOSPODARKI REALNEGO SOCJALIZMU

Aby zrozumieć fenomen rozwoju sektora prywatnego w Polsce w ostatnich 15 latach, należy cofnąć się do końcowego okresu gospodarki realnego socjalizmu. W Polsce, w czasach realnego socjalizmu, w przeciwieństwie do państw ościennych, istniały prywatne przedsiębiorstwa, a w drugiej połowie lat 80. ich udział i znaczenie w gospodarce wcale nie były błahe.

W schyłkowym okresie poprzedniego ustroju, w latach 1986-1988, gospodarka polska daleka była od typowej, podręcznikowej gospodarki socjalistycznej. Istniały wtedy 4 podstawowe grupy przedsiębiorstw prywatnych (według ówczesnej klasyfikacji GUS – przedsiębiorstw sektora nieuspołecznionego):

1. Prywatne rzemiosło i inne podmioty osób fizycznych.
2. Prywatne rodzinne gospodarstwa rolne.
3. Firmy polonijno-zagraniczne i inne z udziałem kapitału zagranicznego.
4. Spółki nomenklaturowe.

Na początku lat 50. sektor prywatny został praktycznie zlikwidowany. Po „odwilży” roku 1956 państwo umożliwiało tworzenie drobnych, głównie bezza-trudnieniowych zakładów rzemieślniczych. Z biegiem lat sektor ten rozrastał się stopniowo i w końcu lat 70. zatrudnienie znajdowało w nim ok. 500 tys. osób (ok. 3% ogółu pracujących w gospodarce). Szybsze zmiany zaczęły następować dopiero od 1985 roku. W końcu dekady lat 80. liczba pracujących zwiększyła się do ok. 1 mln osób (tj. 6% ogółu zatrudnionych). Zakłady rzemieślnicze i inne podmioty osób fizycznych były bardzo małe. Przeciętna liczba pracujących w nich nie przekraczała 2 osób.

Prywatne, drobnotowarowe, rodzinne gospodarstwa rolne były od okresu powojennej reformy rolnej ważnym elementem gospodarki Polski Ludowej. Pod koniec lat 70. władze komunistyczne – zmieniając konstytucję – uroczyście zadeklarowały trwałość prywatnej własności w rolnictwie. W prywatnym rolnictwie, stanowiącym ponad 3/4 całego sektora rolnego, w latach 70. pracowało ok. 4 mln zatrudnionych, co stanowiło ponad 25% ogółu pracujących w kraju. W końcu lat 80. liczba ta zmniejszyła się do 3,5 mln zatrudnionych.

W drugiej połowie lat 70. wskutek rozszerzającego się kryzysu gospodarczego wydane zostały akty umożliwiające powstawanie w Polsce przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego (firmy „polonijno-zagraniczne”).⁴ Po roku 1980 firmy polonijno-zagraniczne stały się ważnym elementem krajobrazu gospodarczego Polski. Były enklawami, kierującymi się w swoich zachowaniach zyskiem, wyjętymi przynajmniej częściowo spod rygorów centralnego planowania. W takich segmentach rynku jak kosmetyki, odzież, niektóre artykuły spożywcze, ich

⁴ Rozporządzenie RM z dnia 6 lutego 1976 r. (Dz. U. nr 11, poz. 63) oraz uchwała nr 24 RM z dnia 7 lutego 1979 r. (MP, nr 4, poz. 36).

wyroby tworzyły udane namiastki normalności. W końcu lat 80. istniało ponad 700 firm „polonijno-zagranicznych”, w których było zatrudnionych ok. 100 tys. osób.

Na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 8 lutego 1988 r. (Dz.U. nr 6, poz. 51) powstała możliwość tworzenia prywatnych spółek na bazie majątku przedsiębiorstw państwowych w celu lepszego wykorzystania i zwiększenia produktywności tego majątku, które później zostały nazwane spółkami nomenklaturowymi.⁵ Spółki „pączkujące” na przedsiębiorstwie przejmowały z reguły newralgiczne (i przynoszące największe zyski) części aktywów i nie podlegały rygorom podatku od ponadnormatywnych wynagrodzeń. Zwykle spółki te zakładali i kierowali nimi ludzie związani z kadrą kierowniczą przedsiębiorstw państwowych oraz członkowie tzw. nomenklatury partyjnej. W końcu 1989 r. w sferze produkcji materialnej istniało blisko 3500 spółek prawa handlowego z udziałem przedsiębiorstw państwowych.⁶

W całym pozarolniczym sektorze prywatnym w latach 1981–1988 liczba pracujących wzrosła dwukrotnie: z 655 tys. do 1,287 mln (tab. 1). Na początku lat 80. sektor prywatny pozarolniczy wytwarzał zaledwie ok. 2% PKB i zatrudniał ok. 7% ogółu pracujących, podczas gdy w 1989 roku liczby te wynosiły odpowiednio 7,4% i 15%. W roku 1989 cały sektor prywatny (wraz z rolnictwem) tworzył ponad 25% dochodu narodowego.⁷

Tab. 1. Liczba pracujących w przedsiębiorstwach prywatnych
Number of employees in private companies

	1981	1985	1988	1988/1981 (%)
Rzemiosło (Handicraft)	507,4	707,1	972,8	191,7
Inne jednostki krajowe (Other domestic units)	143,2	192,9	233,1	162,8
Przedsiębiorstwa zagran. (Foreign companies)	4,5	54,3	81,3	1806,7
Razem (Total)	655,1	954,3	1287,2	196,5

Źródło: Roczniki Statystyczne GUS 1984, 1989.

⁵ Więcej na ten temat: M. Bałtowski, *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, PWN, Warszawa 2002, s. 74–77.

⁶ *Informacja o wynikach kontroli powiązań przedsiębiorstw państwowych ze spółkami prawa handlowego w latach 1988–1990*, NIK, Warszawa 1991.

⁷ GUS do roku 1989 liczył dochód narodowy jako wielkość określającą społeczny efekt gospodarowania. Natomiast od roku 1990 liczony jest produkt krajowy brutto. Z tego powodu dane sprzed roku 1990 i późniejsze są trudno porównywalne.

ROZWÓJ NOWEGO SEKTORA PRYWATNEGO W POCZĄTKOWYM OKRESIE
TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ

Warunki do zdecydowanego wzrostu nowego sektora prywatnego pojawiły się w Polsce od 1 stycznia 1989 r., tj. po wejściu w życie ustawy o działalności gospodarczej. Ustawa ta miała przełomowe znaczenie – znosiła istniejącą „od zawsze” w PRL-u państwową reglamentację w dostępie do rynku, zapewniała rzeczywistą wolność powoływania przedsiębiorstw. Zawierała także zapisy o równoprawnym traktowaniu przez prawo przedsiębiorstw prywatnych oraz przedsiębiorstw państwowych.

Ale jednocześnie nie można zapominać, że ustawa ta weszła w życie jeszcze w zupełnie innej rzeczywistości gospodarczej. Przez pierwszy rok jej obowiązywania dostęp do rynków zagranicznych był nadal ograniczony systemem koncesji oraz reglamentacją dewiz, znaczna część cen pozostawała nadal pod kontrolą państwa, które wciąż posiadało monopol na handel zaopatrzeniowy czy nawet na rozdzielnictwo wielu deficytowych towarów i surowców. Szczególnie dotkliwa była dla nowych przedsiębiorców sytuacja na rynku paliwowym, na którym po zniesieniu kartek stale pojawiały się niedobory benzyny.

Subwencionowanie wielu produktów, a szczególnie surowców oraz sztucznie dekretowany, oficjalny kurs złotego wobec dolara zamazywały sygnały rynkowe, uniemożliwiały ocenę efektywności podejmowanych działań i zniechęcały do długookresowych inwestycji. W znacznym stopniu niwelowały więc potencjalne dobroczynne skutki ustawy. W konsekwencji rozwój sektora prywatnego przejawiał się początkowo przede wszystkim w handlu detalicznym oraz w usługach, to jest w obszarach, w których owe pozostałości poprzedniego ustroju wydawały się przedsiębiorcom najmniej kłopotliwe.

Oczywiście sytuacja we wszystkich wymienionych obszarach problemowych szybko zmieniała się *in plus* od roku 1990, tj. po wejściu w życie Planu Balcerowicza. Ale wtedy pojawiła się raptownie inna, nieznaną wcześniej przedsiębiorcom dolegliwość – konkurencja zewnętrzna.

Rozwój nowego sektora prywatnego miał zasadnicze znaczenie dla przebiegu transformacji nie tylko ze względu na zmiany proporcji: sektor państwowy – sektor prywatny. Równie ważna była inna kwestia, rzadko poruszana w analizach dotyczących przebiegu polskiej transformacji. Otóż dziedzictwem gospodarki realnego socjalizmu była zniekształcona, zdegenerowana struktura wielkościowa przedsiębiorstw.⁸ Istniało bardzo dużo bardzo dużych przedsiębiorstw przy niedostatku przedsiębiorstw średnich i małych. Prywatyzacja owych dużych przed-

⁸ Ta zdegenerowana struktura objawiła się na dobre dopiero w połowie lat 70., kiedy to ówczesne władze dokonały faktycznej likwidacji tzw. przemysłu terenowego, który wcześniej, w odróżnieniu od przemysłu centralnego, posiadał spory zakres autonomii. Podobne skutki przyniosła centralizacja sektora spółdzielczego.

siębiorstw państwowych bez równoległego, szybszego wzrostu sektora MSP stwarzała realne niebezpieczeństwo przeniesienia owej zdegenerowanej struktury wielkościowej, wraz z jej oczywistymi negatywnymi skutkami, do nowego ustroju gospodarczego. Na szczęście, właśnie dzięki lawinowemu powstawaniu nowych prywatnych przedsiębiorstw tak się nie stało.

Analiza ilościowa rozwoju nowej prywatnej przedsiębiorczości w początkowym okresie transformacji jest bardzo utrudniona ze względu na brak jednolitych, wiarygodnych danych statystycznych w tym zakresie. Słusznie pisze J. Chmiel na ten temat: „Nie dysponujemy niestety precyzyjnymi danymi na temat wzrostu liczby zarejestrowanych zakładów [osób fizycznych] i spółek cywilnych w latach 1990–92. [...] Możemy jedynie szacować pośrednio, że we wspomnianym okresie liczba ta wzrastała o ok. 250–300 tys. rocznie”.⁹ Inne źródła podają, że w rekordowym pod względem przyrostu nowych firm prywatnych roku 1989 liczba ich wzrosła o prawie 400 tys.¹⁰

Ponieważ pewna część tych firm szybko kończyła działalność, to liczba istniejących trwale nowych przedsiębiorstw prywatnych była znacznie mniejsza. P. Glikman podaje dane, zgodnie z którymi w latach 1989–1991 przybyło 640,7 tys. małych i średnich przedsiębiorstw, z czego 83% (532,1 tys.) były to przedsiębiorstwa handlowe. Ponad 90% nowo powstałych przedsiębiorstw to zakłady osób fizycznych ze średnią liczbą pracujących – 2.¹¹ Ponieważ w końcu roku 1988 zarejestrowanych było niespełna 600 tys. firm prywatnych, to oznacza to, że w latach 1989–1991 ich liczba wzrosła ponad dwukrotnie. Trzeba pamiętać, że jedynie ok. 60% z nich prowadziło działalność gospodarczą.¹²

W latach 1990–1994 powstało ponad 54 tys. przedsiębiorstw prywatnych zatrudniających co najmniej pięciu pracowników, które wykreowały ok. 830 tys. nowych miejsc pracy.¹³ Przetrwowało spośród nich ok. 25 tys. nowych firm prywatnych – tab. 2. Ale oprócz tego w końcu 1994 r. istniało ok. 1,9 mln przedsiębiorstw zatrudniających do pięciu pracowników, co do których GUS posiada jedynie dane szacunkowe. Według tych danych zatrudniały one wówczas ok. 3 mln pracowników.

⁹ J. Chmiel, *Rozwój sektora prywatnego w Polsce w latach 1990–1998*, „Raporty CASE” 1999, nr 24, s. 15.

¹⁰ J. Kropiwnicki, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w Polsce w latach 1989–2000*, [w:] *Polska transformacja, sukcesy i bariery*, Wydawnictwo UL, Łódź 2003, s. 119.

¹¹ P. Glikman, *Zmiany strukturalne w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw w latach 1990–1998*, [w:] A. Lipowski [red.], *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990–1998. I projekcja do roku 2010*, INE PAN, Warszawa 2000, s. 337.

¹² Takie szacunki podaje J. Kropiwnicki, *op. cit.*, s. 121.

¹³ *Przemiany gospodarcze w Polsce 1990–94*, „Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych PAN i GUS”, z. 241, Warszawa 1997, s. 10.

Tab. 2. Nowe przedsiębiorstwa prywatne powstające w latach 1991–1994
(powyżej 5 pracujących)
Originally private companies started in 1991–1994 (over 5 employees)

Rok powstania	Z kapitałem krajowym			Z kapitałem zagranicznym		
	Liczba	Miejsca pracy (tys.)	Przeciętne zatrudnienie	Liczba	Miejsca pracy (tys.)	Przeciętne zatrudnienie
1990*	13 587	232,0	17,1	778	27,2	34,9
1991	11 829	322,7	27,3	183	7,4	40,2
1992	11 287	257,1	22,8	774	25,5	32,9
1993	9 753	218,8	22,4	504	16,7	33,1
1994	7 728	178,0	23,0	534	17,3	32,3
1991–94	54 175	1208,6		2773	94,1	

* stan na koniec roku 1990

Źródło: *Przemiany gospodarcze w Polsce 1990–94...*, „Z Prac Zakładu Badań Statystyczno-Ekonomicznych PAN i GUS”, z. 241, Warszawa 1977, s. 11.

Najwięcej nowych prywatnych przedsiębiorstw, jakie pojawiały się od roku 1989, były to małe, 1–2-osobowe przedsiębiorstwa handlowe. Nowy ustrój gospodarczy przebiegał się do powszechnej świadomości społecznej poprzez zmiany w handlu detalicznym. „Łóżka” i „szczęki” – prymitywne stoiska handlowe, masowo pojawiające się od wiosny 1989 r. na polskich bazarach i targach, stały się symbolami początkowego okresu transformacji, a ich właściciele niewątpliwie można określić pionierami polskiego kapitalizmu.

Na wiosnę 1990 r., tzn. w rok po pierwszej, spontanicznej fali powstawania nowych prywatnych przedsiębiorstw handlowych, rozpoczął się następny, wyższy etap zmian struktury własnościowej handlu detalicznego. Zainicjowane zostały procesy tzw. „małej prywatyzacji”, jednego z najciekawszych, oryginalnych zjawisk początkowych lat transformacji polskiej gospodarki, którego znaczenie dla rozwoju w Polsce sektora prywatnego jest niedoceniane. Mała prywatyzacja polegała na bardzo szybkich, wręcz spektakularnych zmianach własnościowych, które dokonały się w latach 1990–1991 w uspołecznionym handlu detalicznym (a także w znacznie mniejszym stopniu w transporcie i budownictwie). Jej istota sprowadzała się – mówiąc w skrócie – do przejmowania (zwykle od gminy) raczej „biznesu” niż „majątku” przedsiębiorstwa, najczęściej przez pracowników danego sklepu czy innego małego zakładu państwowego.

Nowe prawo dotyczące samorządu terytorialnego, uchwalone na początku 1990 r.¹⁴, nadało jednostkom samorządu terytorialnego osobowość prawną i przekazało im prawa własności m.in. do nieruchomości miejskich, w których znajdowały się sklepy. Kluczowe znaczenie miało dokonanie przez Sejm, po długich

¹⁴ Ustawa o samorządzie terytorialnym z 8 marca 1990 r. (Dz.U. nr 16, poz. 95), a także ustawa z 10 maja 1990 r. Przepisy wprowadzające ustawę o samorządzie terytorialnym..., (Dz.U. nr 32, poz. 191) oraz Ustawa z dnia 17 maja 1990 r. o podziale zadań i kompetencji... (Dz.U. nr 34, poz. 198).

i zażartych dyskusjach poselskich, nowelizacji starego prawa lokalowego z roku 1974¹⁵, która wyłączyła spod działania prawa lokalowego nieruchomości handlowe, likwidując tzw. „szczególny tryb najmu” – ponurą pozostałość walki poprzedniego ustroju z własnością prywatną. Pierwsze w okresie powojennym wolne wybory samorządowe przeprowadzone w maju 1990 r. i generalna zmiana polityczna i pokoleniowa władz samorządowych stworzyły właściwy klimat do działań o charakterze liberalnym. Do tego doszły sugestie i zalecenia, swoiste „zielone światło” dla przemian własnościowych w handlu ze strony Ministerstwa Przekształceń Własnościowych oraz Ministerstwa Rynku Wewnętrznego.

W konsekwencji nastąpił lawinowy proces przekazywania w ręce prywatne, głównie poprzez kontrakty dzierżawne, sklepów (nieruchomości) będących w posiadaniu miast i gmin. W latach 1990–1991 proces ten objął ok. 33,8 tys. nieruchomości komunalnych. Jednocześnie ponad 1000 nieruchomości handlowych zostało sprzedanych przez jednostki samorządu terytorialnego. Z reguły kontrakty dzierżawne zawierane były z *insiderami*, tj. dotychczasowymi pracownikami prywatyzowanych lokali handlowych. Występowały także, choć w wyraźnie mniejszym zakresie, rzędu 5–10%, przetargi otwarte, w których mogli uczestniczyć wszyscy zainteresowani bądź konkursy ofert.

STAN I STRUKTURA SEKTORA NOWEGO PRYWATNEGO PO 14 LATACH TRANSFORMACJI

Naszą analizę ograniczymy do przedsiębiorstw średnich i dużych (zatrudniających ponad 49 osób). Wynika to z faktu, że kluczowy dla naszych rozważań problem porównania w przekroju „przedsiębiorstwa nowe prywatne” – „przedsiębiorstwa sprywatyzowane”, a także problem udziału kapitału zagranicznego dotyczy tej właśnie grupy przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa małe, poniżej 50 zatrudnionych, są praktycznie w 100% prywatne (nowe prywatne), a udział w nich kapitału zagranicznego jest stosunkowo mało znaczący. Dodatkowym powodem zawężenia pola analizy jest dostępność danych liczbowych – dane, które wykorzystujemy, istnieją jedynie dla zbioru większych przedsiębiorstw.

W roku 2002 przychody ze sprzedaży wszystkich 14978 polskich przedsiębiorstw zatrudniających ponad 49 osób, objętych statystykami GUS (liczba pracujących powyżej 9 osób, bez sektora finansowego), wyniosły 924,2 mld zł.¹⁶ Z tego przedsiębiorstwa zaliczane do sektora publicznego uzyskały przychody 217,1 mld zł (23,5%), a przedsiębiorstwa zaliczane do sektora prywatnego 707,1 mld zł (76,5%). Dane dotyczące przychodów ze sprzedaży pochodzące z różnych grup wielkościowych przedsiębiorstw zawiera tab. 3.

¹⁵ Ustawa z dnia 23 marca 1990 r. o zmianie ustawy – Prawo lokalowe. Dz.U. 32, poz. 190.

¹⁶ *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych I–XII 2002*, GUS, Warszawa 2003, s. 80.

Tab. 3. Przychody ze sprzedaży według struktury wielkościowej przedsiębiorstw
Total sales depending on the size of companies

Liczba pracujących	Sektor publiczny		Sektor prywatny	
	mln zł	%	mln zł	%
50-250	27,6	12,71	294,8	41,69
od 250	189,5	87,29	412,3	58,31
Razem	217,1	100,00	707,1	100,00

Źródło: *Wyniki finansowe...*, s. 80.

W badanym zbiorze przedsiębiorstw prywatnych Główny Urząd Statystyczny nie przeprowadza podziału na przedsiębiorstwa nowe prywatne oraz sprywatyzowane. Dla celów naszej analizy niezbędne jest więc wykorzystanie innego źródła informacji.

Zestawiona i opublikowana w październiku 2003 r. przez dziennik „Rzeczpospolita” lista 1500 największych polskich przedsiębiorstw¹⁷ stanowi bardzo cenne, nigdy wcześniej niedostępne w tej skali źródło informacji o polskiej gospodarce. Wykorzystanie danych zawartych w *liście 1500* do celów pogłębionej analizy strukturalnej nie byłoby możliwe bez dokonania wielu zmian i uzupełnień, a także zebrania zupełnie nowych, dodatkowych informacji dla znacznej części przedsiębiorstw.¹⁸

W konsekwencji, po „wyczyszczeniu” i uzupełnieniu *listy 1500*, co było niezbędne z powodów metodologicznych, powstała *lista 1300* największych polskich przedsiębiorstw, która poddana została głębszej analizie. Każdemu przedsiębiorstwu na liście zostały przypisane cztery charakterystyki: przychody ze sprzedaży, średnioroczny poziom zatrudnienia, charakterystyka własnościowa (przedsiębiorstwa państwowe, sprywatyzowane oraz nowe prywatne), udział kapitału zagranicznego.

Następnie wszystkie przedsiębiorstwa z *listy 1300* podzielone zostały na piętnaście grup branżowych:

- Grupa 1 („przemysł wydobywczy i hutnictwo” PWH) – sekcje PKD 10-14, 23 oraz 27;
- Grupa 2 („energetyka” ENE) – sekcje PKD 40, 41;
- Grupa 3 („przemysł spożywczy” PSP) – sekcje PKD 15 i 16;
- Grupa 4 („przemysł lekki” PLE) – sekcje PKD 17-22 (bez działalności wydawniczej 2210-2221) oraz podsekcje 3610-3614;
- Grupa 5 („przemysł chemiczny” PCH) – sekcje PKD 23-25;

¹⁷ *Lista 1500. Największe firmy Rzeczypospolitej*, „Rzeczpospolita”, 5 maja 2003.

¹⁸ Kwestie metodologiczne w tym zakresie przedstawione są szczegółowo w: M. Bałtowski, *Charakterystyki własnościowe i branżowe największych polskich przedsiębiorstw*, „Raport o przekształceniach własnościowych w roku 2002”, Ministerstwo Skarbu Państwa, Warszawa 2004, s. 87-89.

- Grupa 6 („przemysł metalowy i maszynowy” PMM) – sekcje PKD 28–37, z wyłączeniem przemysłu meblarskiego 3610–3614;
- Grupa 7 („budownictwo i przemysł mater. budowl.” BMB) – sekcje PKD 26 oraz 45;
- Grupa 8 („sieci handlowe ogólnopolskie” SHA) – część sekcji PKD 50 oraz 52;
- Grupa 9 („handel detaliczny” HDE) – pozostałą część sekcji PKD 50 oraz 52;
- Grupa 10 („handel hurtowy” HHU) – sekcje, PKD 51;
- Grupa 11 („banki” BAN) – podsekcje, PKD 6512;
- Grupa 12 („instytucje finansowe” IFI) – podsekcje PKD 6521 do 6713;
- Grupa 13 („transport i logistyka” TIL) – sekcje PKD 60–63;
- Grupa 14 („telekomunikacja i informatyka” TEL) – sekcje PKD 64 oraz 72;
- Grupa 15 („pozostałe usługi” USL) – podsekcje PKD 2210–2221 oraz sekcje 55, 70, 74, 92.

Podział ten nie pokrywa się w szczególności ze zwykle przyjmowanym podziałem na sekcje gospodarki zgodnie z zasadami Głównego Urzędu Statystycznego. Jednak podział GUS-owski ma niewątpliwie wady: jest zbyt ogólny i nierównomierny – występuje w nim np. jedna olbrzymia sekcja „przetwórstwo przemysłowe”, która w naszej analizie liczyłaby 517 przedsiębiorstw. Z kolei np. sekcja „hotele i restauracje” byłaby zbyt wąska – jedynie 6 przedsiębiorstw.

Analizę rozpoczynamy od ogólnego, ilościowego scharakteryzowania zbioru przedsiębiorstw (tabl. 2, przychody – mld zł, zatrudnienie – tys. osób). Pośród badanych 1300 przedsiębiorstw znajduje się 236 przedsiębiorstw państwowych (tj. 18,2%) oraz 1064 prywatnych (tj. 81,8%). Proporcje pomiędzy grupą przedsiębiorstw państwowych i prywatnych pod względem przychodów oraz zatrudnienia są istotnie inne. Suma przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstw znajdujących się na liście wynosi 683,27 mld zł, tj. ok. 74% przychodów wszystkich 14 978 polskich przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób (zob. tab. 2). Świadczy to o znacznej koncentracji przychodów – 8,6% (1300) największych przedsiębiorstw z grupy przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 49 osób osiągnęło prawie 3/4 przychodów całej grupy.

Przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego było 532 (40,1% całej listy), uzyskały one przychody 310,40 mld zł (44,5%) i zatrudniały 552,03 tys. pracowników (33,7%). Przychody ze sprzedaży analizowanych 236 największych przedsiębiorstw państwowych (sektora publicznego) stanowią 91% przychodów wszystkich podmiotów sektora publicznego, które to przychody, według GUS, wyniosły w roku 2002 ok. 225,8 mld zł.¹⁹

¹⁹ *Ibid.*, s. 80.

Tab. 4. Ogólna charakterystyka listy 1300
General features of 1300-list

Lp.	Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa		Przychody		Zatrudnienie	
		Liczba	%	Wartość	%	Wielkość	%
1.	Ogółem lista	1300	100	683,27	100	1638,40	100
2.	w tym: państwowe	236	18,2	206,32	30,2	765,56	46,7
3.	prywatne	1064	81,8	476,95	69,8	872,84	53,3
4.	z kapit. krajowym	768	59,9	372,87		1086,37	66,3
5.	z kapit. zagranicz.	532	40,1	310,40	45,5	552,03	33,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie listy 1300.

Kolejne dwie tabele (tab. 5 i 6) zawierają charakterystykę sektora przedsiębiorstw prywatnych w badanym zbiorze.

Tab. 5. Sektor przedsiębiorstw prywatnych w badanym zbiorze
Sector of private companies in the examined group

Lp.	Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa		Przychody		Zatrudnienie	
		Liczba	%	Wartość	%	Wielkość	%
1.	Ogółem prywatne	1064	100	476,95	100	872,84	100
2.	w tym: sprywatyzowane	338	31,8	201,02	42,1	452,36	51,8
3.	nowe prywatne	726	68,2	275,93	57,9	420,48	48,2

Źródło: jak w tab. 2.

W grupie 1064 przedsiębiorstw prywatnych 31,8% procent stanowią przedsiębiorstwa sprywatyzowane, a aż 68,2% przedsiębiorstwa nowe prywatne. Różnica ta zmniejsza się wydatnie przy porównaniu przychodów lub zatrudnienia. Przedsiębiorstw sprywatyzowanych było ogółem 338 (26% całej listy 1300), uzyskały one przychody 201,02 mld zł (29,4% całej listy) i zatrudniały 452,36 tys. pracowników (27,6% całej listy).

Tab. 6. Kapitał zagraniczny w sektorze przedsiębiorstw prywatnych
Foreign capital in private companies' sector

Lp.	Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa		Przychody		Zatrudnienie	
		Liczba	%	Wartość	%	Wielkość	%
1.	Ogółem prywatne	1064	100	476,95	100	872,84	100
	w tym: kapitał krajowy	532	50,0	166,55	34,9	320,81	36,6
	kapitał zagraniczny	532	50,0	310,40	65,1	552,03	63,4
2.	Sprywatyzowane	338	100	201,02	100	452,36	100
	w tym: kapitał krajowy	171	50,6	70,22	33,4	167,71	37,1
	kapitał zagraniczny	167	49,4	30,80	66,6	284,65	62,9
3.	Nowe prywatne	726	100	278,80	100	420,48	100
	w tym: kapitał krajowy	361	49,7	96,33	34,6	153,11	36,4
	kapitał zagraniczny	365	50,3	179,60	65,4	267,37	63,6

Źródło: jak w tab. 2.

Tab. 7. Zestawienie niektórych wyników badań grup branżowych – wszystkie przedsiębiorstwa (dane w procentach)

Presentation of certain results of research on sector groups – all companies (data in percent)

Lp.	Grupa branż.	Liczba przedś.	Przedś. prywatne – udział w całym zbiorze			Przedś. nowe prywatne – udział w całym zbiorze			Przedś. nowe prywatne – udział w zbiorze przedśięb. prywatnych		
			Liczba	Przych.	Zatr.	Liczba	Przych.	Zatr.	Liczba	Przych.	Zatr.
1	PWH	57	36,8	26,8	15,8	5,3	1,0	0,4	14,3	3,6	2,2
2	ENE	76	15,8	9,7	9,6	1,3	0,1	0,2	8,3	1,3	1,8
3	PSP	184	92,9	94,8	93,8	53,8	39,8	45,8	57,9	42,0	48,8
4	PLE	77	94,8	97,3	94,9	53,2	41,8	40,7	56,2	42,9	42,9
5	PCH	101	78,2	73,6	68,3	41,6	15,1	18,6	53,2	20,5	27,3
6	PMM	143	87,4	92,3	79,0	40,6	40,8	23,4	46,4	44,2	29,6
7	BMB	89	93,3	95,1	93,1	30,3	28,8	18,3	32,5	30,3	19,7
8	SHA	50	98,0	94,1	93,8	94,0	91,5	92,0	95,9	97,3	98,2
9	HDE	60	98,3	98,7	98,3	98,3	98,7	98,3	100,0	100,0	100,0
10	HHU	235	93,2	84,6	92,6	83,8	76,0	74,9	90,0	89,8	80,9
11	BAN	40	92,5	76,3	64,9	72,5	26,3	21,2	78,4	34,4	32,6
12	IFI	40	97,5	52,7	52,6	92,5	44,8	39,8	94,9	85,1	75,7
13	TIL	53	45,3	19,3	8,9	34,0	15,3	7,1	75,0	79,3	80,3
14	TEL	42	92,9	86,9	41,2	90,5	53,3	13,4	97,4	61,4	32,4
15	USL	42	78,6	62,9	75,1	69,0	52,8	53,1	87,9	84,0	70,7
Łącznie		1289	82,5	70,4	54,6	56,2	40,7	26,3	68,2	57,8	48,1

* 11 przedsiębiorstw o szczególnych charakterze (np. Lasy Państwowe pp) nie weszło do żadnej grupy branżowej.

Źródło: jak w tab. 2.

Tab. 8. Zestawienie niektórych wyników badań grup branżowych – przedsiębiorstwa nowe prywatne (dane w procentach)

Presentation of certain results of research on sector groups – originally private companies (data in percent)

Lp.	Grupa branż.	Liczba przedś.	Z kapitałem krajowym			Z kapitałem zagranicznym		
			Liczba	Przych.	Zatr.	Liczba	Przych.	Zatr.
1	PWH	3	66,67	70,37	73,05	33,33	29,63	26,95
2	ENE	1	0,00	0,00	0,00	100,00	100,00	100,00
3	PSP	99	65,66	55,06	61,13	34,34	44,94	38,87
4	PLE	41	34,15	37,08	34,93	65,85	62,92	65,07
5	PCH	42	26,19	16,93	27,22	73,81	83,07	72,78
6	PMM	58	24,14	18,08	34,60	75,86	81,92	65,40
7	BMB	27	66,67	54,73	73,92	33,33	45,27	26,08
8	SHA	47	40,43	7,07	6,36	59,57	92,93	93,64
9	HDE	59	84,75	84,30	85,78	15,25	15,70	14,22
10	HHU	197	61,93	62,02	63,64	38,07	37,98	36,36
11	BAN	29	17,24	7,61	14,49	82,76	92,39	85,51
12	IFI	37	29,73	19,54	24,02	70,27	80,46	75,98
13	TIL	18	38,89	51,75	41,44	61,11	48,25	58,56
14	TEL	38	47,37	39,05	51,81	52,63	60,95	48,19
15	USL	29	37,93	35,16	28,51	62,07	64,84	71,49
Łącznie		725	50,62	44,58	49,10	49,38	55,42	50,90

Źródło: jak w tab. 2.

Kapitał zagraniczny posiada dominującą rolę w 532 przedsiębiorstwach, tj. dokładnie w połowie analizowanej grupy dużych przedsiębiorstw prywatnych i w ok. 40% całości zbioru. Ale jeśli weźmiemy pod uwagę przychody, różnica jest zaskakująca – przedsiębiorstwa z dominującym udziałem kapitału zagranicznego osiągnęły 310,4 mld przychodów (prawie 2/3 przychodów sektora prywatnego i 45% przychodów całego zbioru) oraz zatrudniały 552 tys. pracowników (63,4% zatrudnienia sektora prywatnego oraz 1/3 zatrudnienia całego zbioru).

Ta dominacja kapitału zagranicznego w sektorze prywatnym występuje, co interesujące, w bardzo zbliżonych proporcjach zarówno w grupie przedsiębiorstw prywatnych-sprywatyzowanych, jak i nowych prywatnych.

WNIOSKI

1. Sektor przedsiębiorstw prywatnych w Polsce oraz w innych krajach podlegających transformacji gospodarczej składa się z dwóch podsektorów różniących się genezą (pochodzeniem) – przedsiębiorstw nowych prywatnych oraz przedsiębiorstw sprywatyzowanych.²⁰

2. W analizowanym zbiorze 1300 największych polskich przedsiębiorstw spośród przedsiębiorstw prywatnych niespełna 1/3 to przedsiębiorstwa sprywatyzowane, a ponad 2/3 to przedsiębiorstwa nowe prywatne. Te proporcje ulegają znacznej zmianie, gdy weźmiemy pod uwagę przychody (42:58), a przy kryterium zatrudnienia górę biorą przedsiębiorstwa sprywatyzowane (52:48). Wynik ten jest dość zaskakujący – większa (i wydajniejsza!²¹) część sektora prywatnego największych polskich przedsiębiorstw – według stanu na koniec roku 2002 – powstała jako rezultat indywidualnej przedsiębiorczości, a nie jako rezultat zmiany formy własności byłych przedsiębiorstw państwowych.

3. Dokładnie połowa analizowanego zbioru przedsiębiorstw prywatnych znajduje się pod dominacją kapitału zagranicznego. Pod względem przychodów i zatrudnienia pod dominacją kapitału zagranicznego znajduje się blisko 2/3 przedsiębiorstw prywatnych, nie ma natomiast istotnych różnic w udziale kapitału zagranicznego w grupie przedsiębiorstw sprywatyzowanych bądź nowych prywatnych.

4. Udział przedsiębiorstw nowych prywatnych w zbiorze wszystkich przedsiębiorstw prywatnych jest silnie zróżnicowany branżowo. W handlu zbliża się do 100%, w usługach przekracza 80%, natomiast w przemyśle wydobywczym, hutnictwie czy energetyce ma udział śladowy, kilkuprocentowy. Także we wszyst-

²⁰ Więcej na ten temat: M. B a ł t o w s k i [red.], *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane w gospodarce polskiej*, PWN, Warszawa 2002, rozdz. I.

²¹ Wskazuje na to porównanie wydajności pracy mierzonej wielkością przychodów na zatrudnionego.

kich branżach przemysłu przetwórczego (PSP, PLE, PCH, PMM) oraz w grupie „budownictwo i materiały budowlane” (BMB) przedsiębiorstwa sprywatyzowane dominują nad nowymi prywatnymi.

SUMMARY

The goal of the article is to provide analysis of origin and role of the sector of new private companies in Polish economy. Starting from the decline of the economy of real socialism authors give a short historical background on evolution and on transformations of the private companies' sector in Poland. The main part consists of the current structure analysis of the group of 1300 largest companies, particularly the structure of new private companies sector according to three main criteria: sector of the economy, equity origin (domestic or foreign) and ownership origin (privatised or new private).

