

# PROCES PRYWATYZACJI PRZEDSIĘBIORSTW PAŃSTWOWYCH W WOJEWÓDZTWIE PODLASKIM – PRÓBA OCENY

Dorota WYSZKOWSKA<sup>1</sup>

Upływ kolejnej dekady od rozpoczęcia przemian ustrojowych w Polsce, zapoczątkowanych w 1989 r., jak również kończący się czas istnienia „skostniałych” struktur, jakimi są przedsiębiorstwa państwowe, zmusza do refleksji na temat podejmowanych od początku lat 90-tych przekształceń własnościowych i ich skutków dla funkcjonowania sprywatyzowanych podmiotów, jak i całej gospodarki. Stąd też za cel niniejszego artykułu przyjęto próbę podsumowania procesów prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, funkcjonujących na terenie województwa podlaskiego (z uwzględnieniem przedsiębiorstw zlokalizowanych na terenie byłego województwa białostockiego, łomżyńskiego i suwalskiego). Podjęta próba oceny jest o tyle trudna, iż dokonywane procesy prywatyzacyjne odbywały się w różnych uwarunkowaniach prawnych i preferencjach kolejnych ekip rządzących (traktujących priorytetowo różne ścieżki prywatyzacji). Niniejszy artykuł jest efektem obserwacji dokonywanych procesów przekształceniowych, prowadzonych na terenie województwa podlaskiego.

Najczęściej, kiedy Polacy pytani są o prywatyzację oceniają ten proces w sposób krytyczny, mówiąc o „sprzedaży za złotówkę” lub „złodziejskiej prywatyzacji”. Wynika to głównie z faktu, iż kiedy pisze się o prywatyzacji to zwykle w kontekście afer, malwersacji lub tych przedsięwzięć, które się nie powiodły ze względu na postępowanie inwestorów, których zamiary nie zostały do końca rozeznanne. Za to mało lub w ogóle nie pisze się i nie mówi o przykładach pozytywnych, których jest zdecydowanie więcej. Poza tym zapomina się o fakcie, że często podejmowane procesy prywatyzacji były ostatnią próbą ratowania upadających firm, które w przypadku dodatkowo nakładającej się niekorzystnej koniunktury w branży, w których działały i tak by nie przetrwały i zapewne upadły. Prywatyzacja jest zjawiskiem kontrowersyjnym również ze względu na fakt, iż oprócz składników majątkowych, prywatyzowanych przedsiębiorstw, w procesie tym uczestniczą także ludzie (pracownicy w nich zatrudnieni).

Postępujący proces prywatyzacji w pewien sposób odzwierciedlał postępujący proces transformacji polskiej gospodarki i dostosowywania jej do struktury własnościowej w krajach Unii. Dążenie do zminimalizowania udziału państwa,

---

<sup>1</sup> Dr Dorota Wyszowska – Wydział Ekonomii i Zarządzania Uniwersytetu w Białymstoku.

a zatem i jego podmiotów, obserwuje się od wielu lat, ciągle zadając sobie pytanie o udział podmiotów państwowych, które powinny być ograniczone do podmiotów strategicznych dla gospodarki. Dyskusja na ten temat powoduje konstruowanie kolejnych list spółek i przedsiębiorstw strategicznych, które powinny zostać w gestii państwa.

Dyskusja na temat prywatyzacji, jej zasadności, przyczynach i skutkach zarówno w skali mikro, jak i makro jest podejmowana wielokrotnie ze względu na powszechne przekonanie, że „prywatne” jest bardziej efektywne.

## 1. Własność a efektywność

Mówiąc o efektywności ekonomicznej, należałoby na początku wyjaśnić samo pojęcie efektywności, którą najprościej można zdefiniować jako relację uzyskanych efektów do poniesionych nakładów. Poprawę tej relacji można osiągnąć w dwojaki sposób, a mianowicie zwiększając efekty przy niezmienionych nakładach lub zmniejszając nakłady przy niezmienionych efektach. Efektywność nie jest pojęciem jednoznacznym, ponieważ mówiąc o niej można mieć na myśli różne relacje, tzn. wydajność pracy, produktywność majątku trwałego, efektywność inwestycji, materiałochłonność, energochłonność itp.

Rozważając problem efektywności w przedsiębiorstwie można stwierdzić, iż efektywność zależy od optymalnego/najkorzystniejszego wykorzystania zasobów produkcyjnych, którymi ono dysponuje, a także od zdolności dostosowania się przedsiębiorstwa do zmieniających się warunków zewnętrznych, wymagań rynku i konkurencji.

Drugą podstawową kwestią, pozwalającą na omówienie relacji między formą własności a efektywnością ekonomiczną, jest zdefiniowanie pojęcia własności, określenie form własności i podstawowych różnic między tymi formami. Własność można zdefiniować jako najpełniejszą władzę użytkowania i dysponowania, jaką można mieć nad rzeczą. We współczesnych gospodarkach można rozróżnić dwie podstawowe formy własności, tj. własność prywatną (w tym własność indywidualną, spółdzielczą i udziałową lub akcyjną) oraz własność publiczną (w tym państwową i komunalną – jednostek samorządu terytorialnego). Własność publiczna i prywatna nie zawsze (a w zasadzie nigdy) nie były traktowane tak samo. Preferencje określonej formy własności uzależnione były w przeszłości od panującego systemu politycznego i ekonomicznego. W dobie gospodarki socjalistycznej udowodniano wyższość własności państwowej nad własnością prywatną, uzasadniając ją względami społecznymi. Jednak wraz ze zmianą systemu na system rynkowy zaczęto wskazywać zalety własności prywatnej, przewyższające znacznie własność publiczną. Wobec tego podjęto działania zmierzające do prywatyzacji mienia znajdującego się w gestii szeroko rozumianego państwa. Zmiany te prowadzono początkowo na podstawie ustawy z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych [Ustawa... 1990], którą w wyniku wielu zmian zastąpiono ustawą z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji [Ustawa... 1996].

Dyskusja nad ustaleniem proporcji między sektorem publicznym a sektorem prywatnym pojawia się w trakcie podejmowanych prób prywatyzacji kolejnych firm, a nawet całych sektorów gospodarki. Zasadne zatem wydaje się pytanie, czy warto zmieniać własność publiczną na prywatną? Jeżeli tak, to jakie argumenty przemawiają za dokonywaniem przekształceń własnościowych.

## **2. Dlaczego publiczne, dlaczego prywatne?**

Obrońcy własności prywatnej twierdzą, iż pozwala ona na osiągnięcie stabilności politycznej, odpowiedzialności politycznej i ekonomicznej, użyteczności (własność prywatna daje jednostkom bezpieczeństwo i stwarza warunki do osiągnięcia innych celów), racjonalności (umożliwia ekonomiczną kalkulację) i wolności. Prawo własności prywatnej jest prawem zbywalnym, co w konsekwencji pozwala na wycofanie się właściciela z chęci ponoszenia określonego ryzyka.

Ponadto, w sektorze prywatnym istnieje, w mniejszym lub większym stopniu, możliwość kontroli działalności podmiotu (działania zarządu) i osiąganej przez niego rentowności (mogącej być również jednym z mierników efektywności gospodarczej). Nawet w przypadku podmiotów o dużej liczbie współwłaścicieli, np. w spółkach akcyjnych, kiedy kontrola ta z punktu widzenia pojedynczego właściciela jest minimalna, właściciel może przenieść swoje prawa na inne osoby, zmniejszając swoje ryzyko, jednocześnie wyrażając swą opinię o braku zaufania do osób zarządzających tym podmiotem.

Podobnie, jedynie w przypadku podmiotów prywatnych, może przejść do przeniesienia prawa własności w dowolnym czasie, tzw. przejęcie przez osobę postronną, która może uważać, iż jest ono źle zarządzane, a ona potrafi poprawić jakość i skuteczność tego zarządzania.

Natomiast, w ocenie zwolenników własności publicznej, jedynie ta forma własności pozwala na zapewnienie realizacji zasady równości społecznej, poczucia przynależności oraz odpowiedzialności zbiorowej.

## **3. Domniemana przewaga prywatnej formy własności nad wspólną**

Istnieje powszechny pogląd, że własność prywatna jest bardziej efektywna ekonomicznie niż własność publiczna. Jednakże, kiedy szuka się przyczyny lepszego funkcjonowania podmiotów prywatnych niż publicznych szybko okazuje się, że to nie forma własności decyduje w znacznej mierze o efektywności, ale sposób zarządzania podmiotem. Dobrze zarządzany podmiot publiczny może osiągnąć tak samo dobre wyniki, jak podmiot prywatny, o ile kadra zarządzająca będzie umiała właściwie wykorzystać posiadane przez przedsiębiorstwo zasoby oraz sprostać konkurencji rynkowej. Problem dotyczy nie tylko samej kadry zarządzającej, ale i pozostałych pracowników, którzy często traktują firmę prywatną, jak niczyją lub własną. Bywa też, że zatrudniani pracownicy znajdują w nich miejsce ze względu na układy polityczne, biznesowe lub też rodzinne, bez żadnego uzasadnienia ekonomicznego. Biorąc jednak pod uwagę funkcjo-

nujący system prawny oraz rodzaj odpowiedzialności kadry, zarządzającej w podmiotach publicznych i prywatnych, można stwierdzić, iż to właściwie ten element decyduje o lepszej efektywności podmiotów prywatnych. Z jednej strony bowiem osoby zarządzające podmiotami publicznymi nie ponoszą odpowiedzialności za osiągnięte efekty przed właścicielami (którymi są członkowie całego społeczeństwa), z drugiej zaś często realizują cele własne lub swoich mocodawców, a nie cele podmiotu, którym zarządzają. Często jedyną odpowiedzialnością za złe decyzje, marnotrawienie środków publicznych lub zaniedbania jest odpowiedzialność wobec osób decydujących o powołaniu na dane stanowisko. Zdarza się także powoływanie osób nie posiadających predyspozycji do kierowania podmiotami. Ponadto, efektywnościową motywację menadżerów sektora publicznego ogranicza fakt trudności powiązania ich wynagrodzenia z wynikami ekonomicznymi podmiotu, którym zarządzają. Maksymalne wynagrodzenie osób, zarządzających podmiotami publicznymi, określone jest bowiem ustawowo [Ustawa... 2000].

Ograniczenie wysokości zarobków w sektorze publicznym ma wpływ na dobór pracowników, powodując, iż przedsiębiorstwa tego sektora nie są w stanie nająć wykwalifikowanej kadry menadżerów nie płacąc im pensji na poziomie porównywalnym z sektorem prywatnym i nie są w stanie umotywować ich do pracy nie dostarczając im odpowiednich bodźców. Stąd też istnieje pogląd, iż firmy płacąc pracownikom jak przedsiębiorcom mogą liczyć na przyciągnięcie osób obdarzonych przedsiębiorczymi umiejętnościami, w sytuacji zaś płac pracownikom jak biurokratom będą przyciągały biurokratów.

Kierownicy sektora publicznego podlegają znacznie większej liczbie ograniczeń niż kierownicy sektora prywatnego. I tak np. spotykają się znacznie częściej (o ile nie wyłącznie) z naciskami związków zawodowych, które zwykle nie posiadając żadnych kwalifikacji, chcą decydować o przyszłości firmy, opinią prasy szukającej sensacji, stanowiącej o poczytności pisma oraz społeczeństwa. Naciski te często uniemożliwiają lub też zniechęcają kierowników takich podmiotów do przeprowadzenia zmian mogących się przyczynić do podwyższenia efektywności ekonomicznej podmiotu (np. ograniczenia kosztów osobowych).

W podmiotach publicznych i prywatnych nie tylko postawa kadry kierowniczej jest różna, ale również postawa i mentalność samych pracowników znacznie się różni. Pracownicy podmiotów publicznych, traktując mienie przedsiębiorstwa jako wspólne, często nie przykładają wagi do racjonalnego jego wykorzystania, co często uniemożliwia ograniczenie kosztów funkcjonowania podmiotów, natomiast w przypadku podmiotów prywatnych niegospodarność pracowników może stanowić podstawę do rozwiązania stosunku pracy. Jednocześnie biorąc pod uwagę wydajność pracy pracowników, to jest ona znacznie wyższa w podmiotach prywatnych, co przekłada się na efektywność całego podmiotu. Wynika to głównie z istniejących systemów oceny pracy pracowników oraz systemu wynagrodzeń, uzależnionego od osiąganych wyników pracy. Swego rodzaju domeną przedsiębiorstw państwowych jest także istnienie i sposób postępowania

organizacji związkowych oraz rad pracowniczych (organ przedsiębiorstwa). Osoby wchodzące w skład tych ciał chciałyby bowiem rządzić przedsiębiorstwem, nie ponosząc z tego tytułu żadnej odpowiedzialności. Swego rodzaju nieporozumieniem jest danie władzy radzie pracowniczej (włącznie z odwołaniem dyrektora), ponieważ jakiegokolwiek działania dyrektora zmierzające do redukcji kosztów osobowych, zmuszenia do bardziej efektywnej pracy, czy też walki z prowadzonymi działaniami konkurencyjnymi wobec firmy mogą zakończyć się dla niego odwołaniem. Zupełnie inaczej wygląda wynagradzanie kadry kierowniczej podmiotów prywatnych, gdzie premiuje się najczęściej efekty pracy (kontrakty z systemem premiowym).

Często również zdarza się, że podmioty publiczne, spełniające funkcję podmiotów użyteczności publicznej lub też należące do sektorów o strategicznym znaczeniu dla kraju, nie posiadają konkurencji lub też konkurencja jest na tyle mała, iż nie wymaga ona podejmowania działań zmierzających do poprawy efektywności gospodarowania.

Według teorii praw własności, nie istnieją żadne inne przyczyny dotyczące różnego poziomu efektywności między formami własności jak te, związane z bodźcami ekonomicznymi, wynikające z praw własności. Według jej twórców: *Choroba jaka trawi sektor publiczny jest wrodzona i nieuleczalna* [Bałtowski 2002, s. 47].

#### 4. Prywatyzacja – konieczność czy dobrodziejstwo?

Pomimo braku możliwości wykazania jednoznacznej zależności między formą własności a efektywnością ekonomiczną, obserwacja podmiotów sektora publicznego i prywatnego wskazuje na lepsze funkcjonowanie podmiotów prywatnych, znacznie szybciej dostosowujących się do zmieniających się warunków oraz radzących sobie z konkurencją rynkową. Badania przeprowadzone przez Szkołę Główną Handlową [Noga 1999, s. 57] wykazały, iż wśród grupy 70 tys. podmiotów sektora publicznego, prywatnego, w tym sprywatyzowanych i prywatyzowanych, znacznie lepszą kondycją ekonomiczno – finansową (badano wskaźnik rentowności, sprawności działania, płynności, zadłużenia, aktywności, efektywności) charakteryzowały się podmioty prywatne. W ocenie Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową [Noga 1999] dotychczasowe obserwacje funkcjonowania spółek sprywatyzowanych kapitałowo (prywatyzacja pośrednia) wskazują, że jest to droga najszybszej i najtrwalszej poprawy działania sprywatyzowanej firmy. Z badań Instytutu wynika, iż  $\frac{3}{4}$  przedsiębiorstw sprywatyzowanych kapitałowo odniosło sukces prywatyzacyjny, na który składają się:

- wzmocnienie bądź stabilizacja pozycji rynkowej;
- wprowadzenie na rynek nowych jakościowo produktów;
- wyraźny wzrost skuteczności kontroli właścicielskiej i nadzoru właścicielskiego oraz poprawa jakości zarządzania;
- poprawa lub wprowadzanie nowych systemów motywacyjnych powiązanych z wynikami ekonomicznymi podmiotów;

- tworzenie prorozwojowej kultury organizacyjnej.

Obserwując wymienione korzyści, uzyskiwane przez sprywatyzowane podmioty, zmiana formy własności podmiotów nie powinna wywoływać jedynie negatywnych reakcji, ale głównie pozytywne, dotyczące wzrostu rentowności (efektywności) przedsiębiorstwa. Proces prywatyzacji powinien być jednak dobrze przemyślany i skonsultowany z pracownikami, podmiotów podlegających przekształceniom. Brak wzajemnego porozumienia się między załogą, inwestorem i podmiotem dokonującym przekształceń może wywołać zbędne napięcia i nieporozumienia, a w ostateczności może doprowadzić do sporów zbiorowych i strajków, a w konsekwencji do odstąpienia od prywatyzacji.

Biorąc pod uwagę fakt, iż każdy podmiot podlegający prywatyzacji jest inny, dogłębnej analizie należy również poddać wybór ścieżki przekształceń własnościowych, zaspokajając jednocześnie potrzeby Skarbu Państwa (jednostki samorządu terytorialnego), nowo tworzonego podmiotu (podmiotu w zmienionej formie prawnej) oraz pracowników. Prawem dopuszczone są w zasadzie cztery ścieżki prywatyzacji, tj.:

1. prywatyzacja pośrednia – poprzedzona komercjalizacją, czyli przekształceniem w jednoosobową spółkę Skarbu Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego, której akcje następnie podlegają sprzedaży;
2. prywatyzacja bezpośrednia – która może być realizowana jedną z trzech ścieżek, a mianowicie:
  - wniesienie do spółki z wybranym w trybie publicznym inwestorem;
  - sprzedaż przedsiębiorstwa wybranemu także w trybie publicznym inwestorowi;
  - oddanie spółce pracowniczej przedsiębiorstwa do odpłatnego korzystania, potocznie zwaną *leasingiem* pracowniczym.

Dobór jednej z wymienionych ścieżek prywatyzacji powinien być uzależniony od sytuacji ekonomicznej podmiotu podlegającego przekształceniu, jego wielkości, zatrudnienia oraz branży, w której funkcjonuje. Nie ma bowiem jednej „recepty” na sukces prywatyzacyjny. W dużej mierze jest on uzależniony, oprócz doboru trybu prywatyzacji, od dokonanego wyboru inwestora, jego wiarygodności, kondycji finansowej oraz zamierzeń co do dalszego funkcjonowania przejmowanego podmiotu. Istnieje zarówno wiele przykładów udanej prywatyzacji, jak i prywatyzacji zakończonych niepowodzeniem (upadkiem firm). Jednakże złe przykłady przekształceń nie powinny zniechęcać do podejmowania wysiłku związanego z prywatyzacją, prowadzącą do poprawy efektywności działania podmiotów.

Analiza danych ekonomicznych podmiotów, podlegających prywatyzacji oraz po dokonaniu przekształcenia, wskazuje, że lepiej funkcjonowały podmioty sprywatyzowane, ale czy sama zmiana spowoduje wzrost efektywności i poprawę ich działania, co przekłada się na ich wyniki. Otóż nie. Obserwując podmioty, które zaczęły funkcjonować jako całkowicie prywatne lub z większo-

ściowym udziałem kapitału prywatnego – można zauważyć, prawie od razu, zmiany, kiedy wchodzi inwestor zewnętrzny<sup>2</sup>. Co się zatem zmienia? Przede wszystkim podmiot zaczyna funkcjonować na podstawie odmiennych przepisów prawnych, co znacznie ułatwia mu odnalezienie się na rynku (przedsiębiorstwa państwowe mają bowiem niedostosowaną do realiów podstawę prawną funkcjonowania – omówioną wcześniej). Pozwala to im na szybsze możliwości reakcji na zmiany rynkowe, co jest związane zwłaszcza z zatwierdzaniem statutów, działalnością rad pracowniczych opiniujących wszelkie zmiany, które chce wprowadzać dyrektor, w wielu przypadkach potrzebna jest też zgoda organów założycielskich czy też Ministra Skarbu Państwa. Ponadto, do ważniejszych zmian, które zachodzą w przedsiębiorstwach po prywatyzacji, można zaliczyć:

- inne podejście właściciela do prowadzenia działalności;
- identyfikacja majątku z konkretnym właścicielem/ właścicielami;
- możliwość zatrudnienia menadżerów bez ograniczeń finansowych w zakresie jego wynagradzania oraz regulacji ich wynagrodzeń w powiązaniu z osiąganymi wynikami;
- lepsze wykorzystanie zasobów, w tym zasobów ludzkich (częsty problem stanowią pakiety socjalne gwarantujące przez określony czas pracę dla pracowników, co stanowi bolączkę dla inwestorów, bowiem w przedsiębiorstwach państwowych obserwuje się często przerost zatrudnienia, jak też niewłaściwą strukturę zatrudnienia z nadmiernym zatrudnieniem w administracji);
- zmniejsza się roszczeniowość załogi (w tym zwłaszcza związków zawodowych);
- uelastycznia się struktura organizacyjna.

## 5. Prywatyzacja na Podlasiu

Na terenie obecnego województwa podlaskiego na koniec 1990 r. funkcjonowało 242 przedsiębiorstwa państwowe (co stanowiło niecałe 3% ogółu pp – w kraju 8453 podmioty). Na koniec lutego 2008 r. „jako relikty przeszłości” funkcjonowało jedynie 15 przedsiębiorstw państwowych (w tym 2 w upadłości). Strukturę prywatyzacji w województwie na tle kraju zaprezentowano w tabeli 1.

Według przewidywań, do końca bieżącego roku nie będą funkcjonowały już żadne przedsiębiorstwa państwowe, których organami założycielskimi są wojewodowie. Istniejące przepisy prawne, regulujące funkcjonowanie przedsiębiorstw państwowych, pochodzą z 1981 r. i należałoby zauważyć, iż nie były one nowelizowane wraz ze zmieniającymi się warunkami zewnętrznymi, co utrudniało ich funkcjonowanie. Od wielu lat (co najmniej od 2000 r) kolejne ekipy rządzące mówiły o konieczności powszechnej prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych i stąd nie podejmowały działań zmierzających do nowelizacji przepisów w tym

<sup>2</sup> Nawet, jeśli mamy do czynienia z prywatyzacją pracowniczą, w której inwestor zewnętrzny obejmuje około 20% udziałów.

zakresie. Jednak dopiero pod koniec 2006 r. ustawodawca zdecydował o ostatecznym zakończeniu funkcjonowania podmiotów w tej formule organizacyjnej, wprowadzając ustawy obowiązek złożenia przez organy założycielskie wniosków o dokonanie komercjalizacji przedsiębiorstw, pozostających w ich nadzorze. Stąd też nastąpi sytuacja, w której nie będzie przedsiębiorstw państwowych, a ich miejsce zajmą jednoosobowe spółki Skarbu Państwa – czy to coś zmieni w efektywności ich funkcjonowania? Bez podejmowania tego tematu można stwierdzić, iż zmieni się podstawa funkcjonowania i forma organizacyjno-prawna, ale tak naprawdę zmiana ta dokona się dopiero po sprzedaży akcji lub udziałów (czyli rzeczywistej zmianie właściciela).

**Tabela 1.** Liczba przedsiębiorstw państwowych objętych przekształceniami własnościowymi na koniec czerwca 2007 r.

| Wyszczególnienie                               | Województwo podlaskie | Polska |
|--|-----------------------|--------|
| Liczba podmiotów skomercjalizowanych           | 34                    | 1 599  |
| Liczba podmiotów sprywatyzowanych bezpośrednio | 83                    | 2 263  |
| w tym  |                       |        |
| sprzedanych                                    | 24                    | 560    |
| wniesionych do spółki                          | 17                    | 249    |
| leasingów pracowniczych                        | 39                    | 1 393  |
| mieszanych                                     | 3                     | 67     |

\* do 5 marca br. na terenie województwa podlaskiego dokonano dodatkowo 1 prywatyzacji bezpośredniej w drodze leasingu pracowniczego oraz 3 komercjalizacji

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Podlaskiego Urzędu Wojewódzkiego oraz Ministerstwa Skarbu Państwa.

Można próbować odpowiedzieć na pytanie, czy każda ścieżka prywatyzacji jest tak samo dobra (przyniesie tyle samo korzyści) dla każdego podmiotu. Otóż nie. Wybór ścieżki prywatyzacji uzależniony jest bowiem od wielu czynników, a mianowicie: wielkości podmiotu (w tym zwłaszcza ilości majątku przez niego posiadanego oraz liczby zatrudnionych), kondycji finansowej podmiotu, branży w której działa oraz jej kondycji i perspektyw jej funkcjonowania w horyzoncie co najmniej kilku lat, ogólnej koniunktury w gospodarce, stanowiska załogi itp.

Jeżeli podmiot, który decyduje o przeprowadzeniu prywatyzacji, uwzględni te czynniki, to można mówić o jego sukcesie, natomiast tam, gdzie prywatyzacja odbywała się bez wcześniejszego jej przygotowania lub w warunkach ostateczności (bardzo słabej kondycji ekonomicznej), najczęściej dochodzi do swego rodzaju porażki. Analizując przeprowadzone na terenie województwa podlaskiego procesy prywatyzacji, można ogólnie podsumować je jako udane. Spośród sprywatyzowanych przedsiębiorstw do dnia dzisiejszego działa zdecydowana większość (choć czasem w zmienionej formule lub po zmianie właściciela). Wiele z tych podmiotów zmieniło swój wizerunek, poprawiło wyniki ekonomiczne,



a część, dzięki zwiększonym obrotom wynikającym m.in. z uruchomienia dodatkowej lub rozszerzenia istniejącej działalności, zwiększyło zatrudnienie. Pozytywnymi przykładami prywatyzacji z terenu naszego województwa są: Przedsiębiorstwo Ceramiki Budowlanej w Lewkowie, Przedsiębiorstwo Zaopatrzenia Szkół „Cezas” w Białymstoku, Okręgowe Przedsiębiorstwo Przemysłu Zbożowo – Młynarskiego w Białymstoku, Suwalskie Kopalnie Surowców Mineralnych w Suwałkach, Przedsiębiorstwo Handlu Opalem i Materiałami Budowlanymi w Białymstoku, czy też Państwowe Przedsiębiorstwo „Dom Książki” w Białymstoku.

Nieco inaczej wygląda sytuacja podmiotów, które w początkowej fazie zostały skomercjalizowane, a następnie sprywatyzowane lub wniesione do Narodowych Funduszy Inwestycyjnych. Wiele z tych podmiotów upadło lub pozostaje w złej kondycji finansowej.

## 6. Podsumowanie

W przypadku różnych form własności, działania jednostek są różne, co wynika z faktu, iż wartość zasobów jest dla nich zależna od ich praw własności od tych zasobów. Jeżeli więc zasoby posiadane są przez pojedynczą osobę (własność indywidualna), starać się ona będzie jak najlepiej gospodarować tak, by uwzględnić nie tylko obecne koszty i korzyści przy maksymalizowaniu praw do tych zasobów, ale również koszty i korzyści przyszłe. Zasada ta przestaje działać przy wprowadzeniu własności publicznej, przy której dominuje zaspokojenie roszczeń dnia dzisiejszego.

Teoria praw własnościowych za podstawową różnicę między własnością publiczną a prywatną uznaje niemożność zbycia swoich praw własnościowych przez współwłaściciela własności wspólnej. Słabsza – w porównaniu z własnością prywatną – więź między położeniem materialnym właściciela a jego własnymi działaniami powoduje jego słabszą motywację do kontrolowania zarządów przedsiębiorstw publicznych, czego z kolei skutkiem jest marnotrawstwo i inne przejawy nieefektywności tych ostatnich, wywoływane ponadto trudnościami uzależnienia wynagrodzenia menedżerów od finansowych wyników.

Przyglądając się funkcjonowaniu podmiotów prywatnych i publicznych można stwierdzić, iż zaprezentowane różnice między własnością prywatną a publiczną decydują o wyższej efektywności gospodarczej podmiotów prywatnych. Stąd też należałoby sobie zadać pytanie: **Jak skutecznie przekształcić podmioty publiczne w prywatne, a nie czy w ogóle tego dokonywać?** Proces prywatyzacji jest procesem wieloaspektowym, wywołującym jednocześnie zmiany w sferze gospodarczej i społecznej. Proces ten powinien być starannie przygotowany, w taki sposób, aby w określonych ustawowo ramach dokonać najlepszego, w sensie efektywności ekonomicznej, przekształcenia. To od wyboru ścieżki prywatyzacji oraz inwestora są uzależnione osiągnięte efekty prywatyzacji. Dlatego też ważne jest by nie podejmować pochopnych decyzji o sposobie prywatyzacji, ale jednocześnie nie pozbawiać podmiotów i ich załóg możliwości zmiany formy

własności. Jednakże udzielenie jednoznacznej odpowiedzi na pytanie, czy prywatna własność jako taka jest efektywniejsza od publicznej, nie jest możliwe, ponieważ istnieje wiele przykładów podmiotów, które mimo funkcjonowania w formule przedsiębiorstw państwowych prowadzą walkę rynkową z konkurencją, często ją pokonując i osiągając bardzo dobre wyniki ekonomiczne.

Na potwierdzenie tego faktu warto podać kilka takich przykładów z terenu województwa podlaskiego, jak choćby: Cefarm S.A w Białymstoku, Zakłady Graficzne S.A. w Białymstoku, Zakład Wykonawstwa Sieci Elektrycznych „Białystok”, PSPiO „Supon” w Białymstoku, czy też Nasycalnia Podkładów w Czeremsze.

### Literatura

- Bałtowski M. 2002 *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane w gospodarce polskiej*, Warszawa.
- Dynamika przekształceń własnościowych 2006*, Ministerstwo Skarbu Państwa Departament Analiz Strategicznych, Nr 63, Warszawa.
- Dynamika przekształceń własnościowych 2007*, Ministerstwo Skarbu Państwa Departament Analiz Strategicznych, Nr 64, Warszawa.
- Noga A. 1999 *Przekształcenia własnościowe w Polsce (1990 – 1997). Dostosowanie do struktur własnościowych Unii Europejskiej*, Warszawa.
- Podlaski Urząd Wojewódzki, dane niepublikowane dotyczące stanu przekształceń, sytuacji finansowej podmiotów oraz realizacji zobowiązań podejmowanych w związku z prywatyzacją podmiotów za lata 1996 – 2008.
- Prutis S. 1996 *Przekształcenia własnościowe w Polsce*, Białystok.
- Ustawa z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, Dz.U. z 1990 r. Nr 51, poz. 298 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji, Dz.U. z 2002 r. Nr 17, poz. 1397 z późn. zm.
- Ustawa z 3 marca 2000 r. o wynagradzaniu osób kierujących niektórymi podmiotami prawnymi, Dz. U. z 2000 r. Nr 26, poz. 306 z późn. zm.