Daria Kostecka[1]

Komercjalizacja przedsiębiorstw państwowych: przesłanki i osiągnięcia

Skarb państwa korzysta z formy jednoosobowych spółek kapitałowych w przeświadczeniu, że jest ona lepsza od przedsiębiorstwa państwowego lub innej państwowej jednostki organizacyjnej. Zapewnia ona organom spółki całkowite władztwo w kierowaniu nią, bez potrzeby dzielenia się kompetencjami z samorządem pracowniczym, co ma wspomagać zarządzanie spółką i uzyskiwanie lepszych wyników ekonomicznych. Celem pracy jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie: czy spełnienie kryterium formalnej zamiany formy organizacyjno-prawnej przedsiębiorstwa państwowego na państwową spółkę rzeczywiście uruchamia procesy restrukturyzacyjne i czy zasadne jest prowadzenie działalności gospodarczej w formie skomercjalizowanego przedsiębiorstwa państwowego?

Przesłanki komercjalizacji

Celem realizowanego od 1990 roku programu transformacji ustrojowej jest zminimalizowanie udziału państwa w gospodarce. Polityka właścicielska była więc, zwłaszcza w pierwszych latach realizacji programu przekształceń, wyraźnie i jednoznacznie ukierunkowana na denacjonalizację majątku państwowego. Komercjalizacja polegająca na przekształceniu przedsiębiorstwa państwowego (dalej p.p.) w jednoosobową spółkę skarbu państwa (dalej jssp) była rozwiązaniem proceduralnym stanowiącym etap prywatyzacji kapitałowej, polegający na przygotowaniu dużych, legitymujących się dobrymi wynikami finansowymi przedsiębiorstw do przekształceń własnościowych. Forma prawna jssp stanowić miała byt przejściowy. W pierwszych projektach przyjmowano okres do 2 lat. Spółki powstałe z przekształcenia przedsiębiorstwa okazały się jednak formą prawną względnie trwałą, na co wpływ miały przesłanki o charakterze prawnym, politycznym i ekonomicznym.

Wśród przesłanek prawnych na szczególną uwagę zasługują następujące:

[1] Autorka jest doktorantką w Instytucie Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Wrocławskiego.

- upodobnienie warunków działalności przedsiębiorstw państwowych do prywatnych głównie poprzez zmiany w zakresie ich otoczenia regulacyjnego, metod nadzoru i wewnętrznej struktury władzy;
- zmiana prawno-organizacyjna przedsiębiorstwa państwowego, gdyż nie jest możliwe m.in. wprowadzenie przedsiębiorstwa na giełdę, sprzedaż pakietu akcji, jeżeli z przedsiębiorstwa państwowego nie utworzy się nowej formy – spółki kapitałowej;
- oparcie działalności p.p. o przepisy kodeksu spółek handlowych oraz instytucje i tradycje gospodarki rynkowej; przyjęcie formy spółki prawa handlowego zmusza bowiem do przestrzegania rygorów prawa handlowego wobec osób trzecich (np. wierzycieli) oraz do zastosowania takiej samej struktury organów;
- poprawa bezpieczeństwa obrotu;
- uporządkowanie spraw majątkowych;
- usprawnienie zarządzania przez ustanowienie przejrzystej struktury decyzyjnej;
- zwiększenie odpowiedzialności za podejmowane decyzje;
- wzmocnienie nadzoru właścicielskiego;
- przyspieszenie prywatyzacji.

Ze względu na możliwość realizowania interesów różnych grup społecznych poprzez komercjalizację należy wyodrębnić dwa typy przesłanek politycznych: pozytywne i negatywne. Do pierwszych należy:

- likwidacja samorządu mająca wzmocnić przedsiębiorstwa i zapewnić odsunięcie załóg od wpływu na decyzje;
- osłabienie związków zawodowych przeciwstawiających się zmianom własnościowym w „swoich" przedsiębiorstwach.

Do przesłanek negatywnych można zaliczyć:

- dążenie do utrzymania zakresu władzy przez ekipy rządzące, gdyż pozostawienie przedsiębiorstw w strukturze własności państwowej tworzy możliwości oferowania zarówno dobrze płatnych posad swoim działaczom, jak i wpływania na decyzje dotyczące przeznaczenia środków tych przedsiębiorstw;
- utrzymanie sektora państwowego lub kreowanie publiczno-prywatnej własności mieszanej;
- przywrócenie możliwości bezpośredniego zarządzania, których nie miały organa założycielskie ani MPW.

Komercjalizacja warunkowana była także przesłankami ekonomicznymi, gdyż postrzegano ją jako instrument:

- wstępnej restrukturyzacji przedsiębiorstwa, która miała przygotować je do prywatyzacji[2];

[2] Wiele przedsiębiorstw wymagało restrukturyzacji ale błędnym założeniem było oczekiwanie, że państwo będzie zdolne do jej przeprowadzenia. Restrukturyzacja ta była bowiem płytka i sprowadzała się do redukcji potencjału produkcyjnego oraz oddłużenia.

- poprawy wyników przedsiębiorstw przed ich prywatyzacją;
- poprawy konkurencyjności;
- zwiększenia motywacji ekonomicznej zarządu.

Ponadto uważano, że forma organizacyjna przedsiębiorstwa państwowego, nie znana w innych systemach gospodarczych, utrudniła współpracę z podmiotami zagranicznymi. Komercjalizacja miała zatem ułatwić kontakty handlowe, gdyż spółka jest bardziej elastyczną formą prowadzenia działalności niż przedsiębiorstwo państwowe.

Sporne koncepcje niektórych rozwiązań w komercjalizowanych przedsiębiorstwach

Od początku procesu transformacji własnościowej komercjalizacja wzbudzała wiele kontrowersji, o czym świadczy lektura kolejnych projektów programu komercjalizacji i prywatyzacji, w których formułowano przeciwstawne cele komercjalizacji. Część była zainteresowana powiększaniem wpływów budżetowych (tzn. za szybką prywatyzacją przy wykorzystaniu komercjalizacji), a część utrzymaniem zakresu swojej władzy (czyli za wstrzymywaniem prywatyzacji).

W roku 1990 przygotowano dwa projekty ustaw prywatyzacyjnych: rządowy i poselski, które przekazano do nadzwyczajnej komisji sejmowej. Już od początku rozgorzały spory polityczne, dotyczące m.in.: formuły prawnej organu prywatyzującego i organu sprawującego nad nim nadzór, tego, kto powinien posiadać uprawnienia inicjujące prywatyzację, jak liczna powinna być reprezentacja pracownicza we władzach spółki powstałej z przekształcenia p.p.; jaki powinien być zakres uprawnień pracowniczych w zakresie nabywania akcji.

1. Projekt rządowy przewidywał, że czynności prywatyzacyjne zostaną powierzone specjalnej agencji działającej w imieniu skarbu państwa. W projekcie poselskim zaproponowano, że o każdej prywatyzacji będzie decydował sejm. Ostatecznie przyjęto rozwiązanie, kompromisowe, zgodnie z którym ministerstwo prywatyzacji miało być organem pośrednim pomiędzy agencją a sejmem.

2. W kwestii inicjatywy prywatyzacyjnej projekt rządowy przewidywał, że przekształcenie przedsiębiorstwa państwowego w spółkę odbędzie się na wniosek lub za zgodą organów przedsiębiorstwa, tj. dyrektora i rady pracowniczej. W ostatecznej wersji ograniczono rolę organu założycielskiego do spraw opiniodawczych. Postanowiono też, że odmowa przekształcenia może nastąpić jedynie z powodu złej sytuacji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstwa oraz ważnego interesu państwa.

3. Najwięcej kontrowersji wzbudzały kwestie reprezentacji pracowniczej w organach spółki powstałej z przekształcenia. Projekt rządowy przewidywał wybór przez pracowników jednej trzeciej składu rady nadzorczej. Projekt samorządowy zakładał natomiast równy udział w radzie nadzorczej akcjonariuszy oraz pracowników, a także wspólny wybór przez obydwie reprezentacje tzw. arbitra. Ostatecz-

nie przyjęto rozwiązanie zaproponowane przez stronę rządową. Przedmiotem sporu były także przywileje pracownicze, ich forma i zakres. Projekt rządowy przewidywał preferencyjny dostęp do akcji zwykłych, a projekt samorządowy do uprzywilejowanych dających uprzywilejowane prawo głosu i pozwalających zachować dotychczasowe uprawnienia samorządowe do kierowania przedsiębiorstwem. Ostatecznie przyjęto, że pracownikom przysługuje prawo zakupu do 20% akcji po cenie obniżonej o 50% w stosunku do ceny dla osób fizycznych, obywateli polskich, oferowanej w ofercie publicznej. Przyjęto również możliwość spłaty należności pracowniczych w ratach.

W kwietniu 1993 roku rząd Hanny Suchockiej złożył w sejmie nowelizację ustawy prywatyzacyjnej z 1990 roku będącej elementem *Paktu o przedsiębiorstwie*. Po zmianie rządu wycofano się z realizacji *Paktu* i przystąpiono do opracowania nowej koncepcji nowelizacji ww. ustawy, którą złożono w sejmie dopiero w maju 1995 roku. Ustawa ta została uchwalona przez sejm 30 czerwca 1995 roku, ale zawetowana przez Prezydenta Lecha Wałęsę[3]. Po odrzuceniu veta, prezydent wystąpił do Trybunału Konstytucyjnego o zbadanie jej zgodności z konstytucją. W orzeczeniu Trybunał stwierdził niekonstytucyjność trzech przepisów ustawy (art. 1 ust. 3, art. 33 ust. 3 oraz art. 39 ust.3). W roku 1996 została skierowana do sejmu w zasadzie ta sama ustawa z niewielkimi poprawkami usuwającymi przepisy zakwestionowane przez Trybunał i została uchwalona przez sejm 30 sierpnia 1996 roku[4].

Jedną z najważniejszych kwestii spornych w ustawie z 1995 roku były przepisy (recypowane przez ustawę z 1996 roku) odbierające pracownikom i ich instytucjonalnym organom (samorządowi pracowników) prawo do wyrażenia zgody na komercjalizację oraz pominiecie prawa do jej zaopiniowania przez zebranie pracowników. Jest wielce prawdopodobne, że celem takich zmian w ustawie było ułatwienie podejmowania decyzji o „przymusowej" komercjalizacji przedsiębiorstw. Ustawa nie zawiera żadnych możliwości odwoławczych od decyzji organów założycielskich, co przesądza o „odgórnym" charakterze procesu komercjalizacji.

Pomimo wielu przepisów ograniczających dotychczasową rolę samorządów p.p. w prywatyzowanych, ustawa ta zwiększa jednocześnie przywileje pracowników. Otrzymali oni bowiem prawo do nieodpłatnego nabycia 15% akcji prywatyzowanego przedsiębiorstwa. Przewidziano także przywileje dla inwestorów polegające na umożliwieniu im zakupu przedsiębiorstw w systemie ratalnym. W pewien sposób przywilejami obdarowano także ministrów branżowych, gwarantując im wpływ na komercjalizację przedsiębiorstw i obsadę stanowisk rad nadzorczych jssp.

Warto jednak przypomnieć niektóre kwestie wyartykułowane przez prezydenta w uzasadnieniu weta do ustawy, które nie zostały uwzględnione przy jej konstru-

[3] Por. J. Lewandowski, *Chocholi taniec*, „Rzeczpospolita" 21 lipca 1995; W. Kaczmarek, *Nie ma zagrożenia dla komercjalizacji*, „Rzeczpospolita" 21 lipca 1995.

[4] Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (DzU z dnia 7 października 1996 r., nr 118, poz. 561 z późn. zm.).

owaniu w 1996 roku i do dziś pozostają problematyczne. Prezydent, sprzeciwiając się komercjalizacji, podniósł kilka istotnych argumentów, twierdząc, że[5]:

- komercjalizacja, zwłaszcza bez celu prywatyzacyjnego, jest tylko kosztowną i nieefektywną zmianą formy prawnej przedsiębiorstwa nadal państwowego;
- decentralizacja uprawnień właścicielskich skarbu państwa i scedowanie ich na ministrów i wojewodów mogą doprowadzić do centralizacji sterowania państwową gospodarką resortową oraz funkcjonującą w układach wojewódzkich;
- jest zagrożeniem dla równości podmiotów obrotu gospodarczego;
- prowadzi do utrwalenia podziału na spółki prywatne i państwowe oraz łączenia w rękach ministra (lub wojewody) funkcji władczych z właścicielskimi;
- nominowani przez ministra członkowie rad nadzorczych mogą stanowić antyprywatyzacyjne grupy nacisku;
- oddaje zarządzanie przedsiębiorstwami w ręce aparatu urzędniczego bez społecznej kontroli, jaką w przedsiębiorstwach państwowych stanowił samorząd załogi;
- stanowi większe zagrożenie dla prywatyzacji niż pomoc w jej usprawnieniu.

Wbrew oczekiwaniom ustawa z 1996 roku nie doprowadziła do uporządkowania procedur prywatyzacyjnych, ustalenia czytelnych kryteriów ekonomicznych, zindywidualizowania kompetencji i odpowiedzialności uczestników procesu prywatyzacyjnego. Wprowadziła natomiast dodatkowe mechanizmy, procedury i instytucje komplikujące restrukturyzację własnościową gospodarki. Przykładem tego było dopuszczenie komercjalizacji w celu innym niż prywatyzacja, podczas gdy w ustawie wcześniejszej komercjalizacja była wyłącznie etapem procesu prywatyzacji. Rodzi to obawę, że komercjalizacja, mimo werbalnego przywoływania celu przyspieszenia prywatyzacji, jest nastawiona przede wszystkim na utworzenie struktur instytucjonalnych, które pozwoliłyby administracji państwowej uzyskać pełną kontrolę nad sektorem przedsiębiorstw państwowych. W konsekwencji komercjalizacja umożliwia zamrożenie prywatyzacji na poziomie zmian organizacyjno-prawnych.

Mikroekonomiczne efekty komercjalizacji

Komercjalizacja ani nie polepsza ekonomicznej efektywności przedsiębiorstw ani nie zwiększa ich skłonności do inwestowania. Podstawowe wskaźniki ekonomiczne spółek dowodzą słuszności powyższego i prowadzą do wniosku, że jssp osiągają tylko nieco lepsze wyniki od spółek powstałych w wyniku konwersji wierzytelności oraz wniesionych do NFI.

[5] *Veto Prezydenta RP. Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Rzeczpospolita" 1995, nr 165/4118, s. 16.

Tabela 1. Relacje ekonomiczne w przedsiębiorstwach prywatyzowanych w latach 1991-1999.

Wyszczególnienie	Poziom kosztów	Rentowność obrotu brutto	Rentowność obrotu netto
jssp po komercjalizacji	**102,8**	**–2,5**	**–3,4**
Spółki sprywatyzowane w wyniku prywatyzacji indywidualnej	94,0	6,0	3,6
Spółki sprywatyzowane w wyniku prywatyzacji indywidualnej z udziałem kapitału zagranicznego	94,0	6,0	3,9
Spółki włączone do programu NFI	103,6	–3,5	–4,4
Spółki powstałe w wyniku konwersji wierzytelności	110,4	–10,6	–10,7
Spółki pracownicze	96,0	4,0	2,2
Spółki z udziałem skarbu państwa powstałe z wniesienia majątku p.p. sprywatyzowanych bezpośrednio i zlikwidowanych	100,5	–0,5	–1,3

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie danych GUS, *Rocznik Statystyczny 2000 r.*,

Ogólne wskaźniki przedsiębiorstw opublikowane przez GUS (tabela nr 1) są zbieżne z wynikami szczegółowych badań przeprowadzonych przez INE PAN na próbie 200 przedsiębiorstw, które obejmują lata 1990–1998 (tabela nr 2.). Badania te potwierdzają tezę, że jssp znajdują się na trzecim miejscu po przedsiębiorstwach objętych bankowym postępowaniem ugodowym i spółkach NFI. Charakterystyczną cechą są spore rozpiętości pomiędzy wynikami uzyskiwanymi przez poszczególne grupy przedsiębiorstw. Wszystkie z nich osiągają zyski ze sprzedaży. Najwyższe notowane są w spółkach pracowniczych, a najniższe w przedsiębiorstwach objętych bankowym postępowaniem ugodowym (bpu) i NFI, które, pomimo że osiągają zyski ze sprzedaży, ponoszą straty z działalności gospodarczej, na co w dużym stopniu wpływają wysokie koszty finansowe.

Jednym z głównych czynników rzutujących na rentowność jest stopień wykorzystania majątku, co obrazuje relacja przychodów ze sprzedaży do sumy aktywów. Najkorzystniejsze pod tym względem wyniki osiągają spółki pracownicze i giełdowe. Średni poziom tego wskaźnika w latach 1990–1999 wynosił ok. 199%. Spółki pracownicze wykazywały poziom ponad 200%, giełdowe 164%, a jssp 114,6%.

Wyraźne różnice rentowności pomiędzy poszczególnymi przedsiębiorstwami są widoczne także przy uwzględnieniu wskaźników gospodarowania zasobami kadrowymi i rzeczowymi. Dotyczy to produktywności pracy mierzonej relacją przychodów ze sprzedaży do zatrudnienia. W przedsiębiorstwach sprywatyzowanych wskaźnik ten jest dwukrotnie wyższy niż w państwowych. Najlepsze wyniki osiągają spółki z krajowym inwestorem strategicznym, a najgorsze spółki objęte bpu

Tabela 2. Wskaźniki ekonomiczne JSSP w latach 1990 i 1998

Wyszczególnienie	Wynik finansowy netto/aktywa ogółem ważone wielkością przychodu		Przychody ze sprzedaży/aktywa ogółem (w%)		Przychody ze sprzedaży (w tys. zł)/ /zatrudnienia		Nakłady inwestycyjne/zatrudnienie (wielkości średnie) (w %)		Udział wynagrodzenia brutto wraz z narzutami w kosztach ogółem (w%)	
	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998	1990	1998
Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego	8,7	0,7	74,5	141,6	19,3	208,6	0,6	22,8	14,2	10,2
Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału polskiego	7,0	2,8	94,8	121,1	22,6	213,7	1,7	12,1	11,8	15,9
Spółki giełdowe	13,5	–0,8	120,5	175,7	11,8	103,7	0,7	6,1	15,0	28,8
Spółki pracownicze	11,0	13,3	102,4	208,8	14,1	126,5	0,6	6,8	15,8	23,1
NFI	11,0	–2,3	87,3	136,4	11,8	77,4	0,3	6,7	19,0	29,3
Bpu	3,0	–0,3	55,8	101,8	12,5	161,7	1,4	14,7	16,6	26,2
jssp	**6,5**	**–2,2**	**89,9**	**144,7**	**18,3**	**131,8**	**0,8**	**7,9**	**12,7**	**22,4**
p.p.	7,8	–2,1	88,9	143,3	14,3	104,2	0,5	7,2	15,1	24,2
Przedsiębiorstwa sprywatyzowane	7,9	1,5	76,9	137,4	17,0	175,8	1,0	13,6	14,3	13,8

Źródło: E. Mączyńska, *Zmiany wyników ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw z uwzględnieniem form własności*, [w:] *Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji gospodarki polskiej*, T. 1, Warszawa 2001, s. 270 i n.

i NFI. W jssp wskaźnik ten jest nieco wyższy niż w p.p., ale zdecydowanie niższy w porównaniu z przedsiębiorstwami sprywatyzowanymi.

W odwrotnej proporcji pozostają nakłady na wynagrodzenia. Ich udział (wraz z narzutami w kosztach ogółem wynosił średnio ok. 17%, ale w przedsiębiorstwach państwowych aż 21%, w sprywatyzowanych 15%, w jssp 22,4%. Najwyższy wskaźnik odnotowano w spółkach bpu, NFI i pracowniczych, co potwierdza powszechną opinię o skłonności do ustalania wysokich wynagrodzeń w tego rodzaju spółkach[6].

[6] Wysoki wskaźnik udziału wynagrodzenia brutto w kosztach ogółem w jssp jest interpretowany m.in. jako zjawisko swoistego przekupywania załóg pracowniczych i kadry w celu pozyskania ich akceptacji na zmianę formy ustrojowej przedsiębiorstwa i utratę jego podmiotowości i jako zjawisko wtórne do radykalnego skoku płac kadry kierowniczej, niekontrolowanych już przez rady pracownicze; zob. R. Domański, *Zmiany w strukturze własnościowej przedsiębiorstw*, [w:] *Restrukturyzacja...*, op.cit., s. 288–289.

Z kolei pod względem inwestycji przodują spółki z kapitałem zagranicznym. Nakłady inwestycyjne na zatrudnionego były tu prawie dwukrotnie wyższe niż w przedsiębiorstwach ogółem. Generalnie przedsiębiorstwa sprywatyzowane odnotowały ponad dwukrotnie wyższy wskaźnik inwestycji na zatrudnionego aniżeli p.p.

Wnioski

1. Komercjalizacja przedsiębiorstw państwowych w szerokim tego słowa znaczeniu dawno się dokonała. Stało się to poprzez poddanie tych przedsiębiorstw rygorom rynku, a zwłaszcza poprzez wprowadzenie twardych ograniczeń budżetowych i liberalizację gospodarki. Przedsiębiorstwa państwowe, aby przetrwać musiały się przystosować do tych rygorów. Tam, gdzie tak się nie stało, wynika to z braku konsekwencji w stosowaniu regulacji systemowej (np. w stosowaniu różnego typu ulg, czy też tolerowaniu niepłacenia przez niektóre przedsiębiorstwa podatków lub składek na ubezpieczenia społeczne), a także z protekcjonizmu państwa.

2. Komercjalizacja rozumiana jako tryb przekształcenia p.p. w spółkę skarbu państwa jest rozwiązaniem proceduralnym. Problemem staje się znalezienie odpowiedzi na pytanie: Co dalej po komercjalizacji? – gdyż najczęściej procesy przekształceń przedsiębiorstw zostają zahamowane na tym etapie. W wielu wypadkach wpływa na to sytuacja finansowa przedsiębiorstwa, niepewne perspektywy całej branży, brak stabilności makroekonomicznej, wysokie koszty pracy, niekorzystne dla pracodawców przepisy prawa pracy i system podatkowy, które zniechęcają potencjalnych inwestorów. Często jednak powodem przewlekłego utrzymywania w rękach państwa skomercjalizowanych przedsiębiorstw jest celowe odkładanie prywatyzacji na później motywowane względami politycznymi. Dotyczy to nie tylko pojedynczych przedsiębiorstw, ale całych sektorów gospodarki i doprowadza do stopniowego pogarszania się ich sytuacji ekonomicznej. W tej formie organizacyjno-prawnej trudno bowiem prowadzić głębszą restrukturyzację. Program komercjalizacji w obecnej postaci stwarza więc większe zagrożenie prywatyzacji, niż pomoc w jej usprawnieniu.

3. Komercjalizacja nie spełnia przesłanek ani ustrojowych (powracając do centralistycznego sposobu podejmowania decyzji i ograniczając konkurencję), ani prawnych (poza oddaniem przedsiębiorstw pod rządy prawa handlowego – z pewnymi wyjątkami przewidzianymi w ustawie o k. i p.p.p), nie wzmacnia nadzoru właścicielskiego, petryfikuje sektor państwowy i poszerza zakres działania administracji. Nie wpływa też na poprawę wyników ekonomicznych poddanych jej przedsiębiorstw.

Nie ma zatem żadnych pozytywnych przesłanek uzasadniających komercjalizację, która ugruntowuje występowanie administracji państwowej w roli przedsiębiorcy. Jest to bowiem niezgodne z podstawową rolą administracji wynikającą z jej definicji, sprzeczne z ustrojową formą społecznej gospodarki rynkowej, zasadą wolnej

konkurencji, a ponadto prowadzi do upolitycznienia procesów gospodarowania, co w konsekwencji godzi w interesy tak skarbu państwa jak i społeczeństwa.

Literatura

1. Domański R., *Zmiany w strukturze własnościowej przedsiębiorstw*, [w:] *Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji gospodarki polskiej*, T. 1, Warszawa 2001.
2. Kaczmarek W., *Nie ma zagrożenia dla komercjalizacji*, „Rzeczpospolita" 21 lipca 1995.
3. Lewandowski J., *Chocholi taniec*, „Rzeczpospolita" 21 lipca 1995.
4. Mączyńska E., *Zmiany wyników ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw z uwzględnieniem form własności*, [w:] *Restrukturyzacja przedsiębiorstw w procesie transformacji gospodarki polskiej*, T. 1, Warszawa 2001.
5. Michalski J., *Dlaczego Solidarność jest przeciw*, „Rzeczpospolita" 17 lipca 1995.
6. Ustawa z dnia 30 sierpnia 1996 r. o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych (DzU z dnia 7 października 1996 r., nr 118, poz. 561 z późn. zm.).
7. *Veto Prezydenta RP. Ustawa o komercjalizacji i prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Rzeczpospolita" 1995, nr 165/4118, s. 16.

Daria Kostecka

The process of commercialization of state undertakings in Poland

Summary

The above paper deals with the process of commercialization of state undertakings in Poland. Broadly speaking this process consists in transformy of state undertakings in to companies with 100% share of the State.

In the light of the Polish law at force commercialisation may but doesnt have, to lead to the change in the proprietary structure of the undertakings concerned.

Nowadays in Poland commercialisation is rather restored to as can instrument used in order to maintain the presence of state sector in domestic economy.

The main objective of the paper is firstly an analysis of the reasons lying behind the commercialization process and secondly can attempt evaluate of the undertakings as seen form the macro and micro-economic perspective.