

**Henryk Sobolewski**

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

## **STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA A ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW**

### **1. Wstęp**

W wyniku włączenia się Polski w struktury Unii Europejskiej nasza gospodarka rozwija się dynamicznie, a sposób jej postrzegania jest związany z większą skłonnością do ryzyka i innowacyjności. Polski rynek staje się zbyt ciasny dla rodzimych przedsiębiorstw. Bez wątpienia pierwszym istotnym impulsem do tak dynamicznego rozwoju była transformacja ustrojowa, a szczególnie ta jej część, dotycząca transformacji gospodarczej, która zaowocowała niespotykaną erupcją aktywności, widoczną gołym okiem, przedsiębiorstw. Wystarczyło przywrócić w 1989 r. wolność gospodarczą, a ciężar rozwoju gospodarki przesunął się z sektora państwowego na sektor prywatny. Oczywiście musiały upaść zakłady, a nawet i całe branże starego ustroju, aby mogły powstać przedsiębiorstwa o nowej, konkurencyjnej gospodarce. Pojawiły się nowe fakty w badaniach mechanizmów i efektów reform politycznych ich wpływu na gospodarkę. W pierwszym etapie demokratyzacji wyraźny impuls do rozwoju gospodarczego dały reformy liberalizujące gospodarkę. Kompleksowa reforma państwa i liberalizacja gospodarki pozytywnie oddziaływały na wzrost ekonomiczny, ale wyraźnie nie przełożyło się to na sprawy socjalne. W drugim etapie, w wyniku wyraźnych konfliktów na tle redystrybucyjnym, nastąpiło stopniowe odejście od liberalizacji na rzecz tzw. społecznej gospodarki rynkowej. Etap ten możemy nazwać etapem umacniania przestrzegania praw własności, który z niewielkimi odchyleniami trwa obecnie.

Drugim ważnym elementem, po wejściu w struktury gospodarki Unii Europejskiej, była masowa emigracja naszych rodaków, która bez wątpienia przyczyniła się do szukania innych czynników rozwoju niż wzrost zatrudnienia. Szukanie rozwiązań innowacyjnych doprowadziło do wzrostu jakości produktów rodzimych przedsiębiorstw, które spowodowały łatwiejsze zdobywanie klientów. Optymi-

zmem napawa to, że polscy przedsiębiorcy wreszcie zaczynają wierzyć we własną siłę i nie boją się walczyć nawet o bardzo konkurencyjne rynki.

Niezależnie od przyjętej strategii tempa i kierunku zmian w strukturze gospodarki, również jednym z dużych sukcesów jest zmniejszenie wpływu bieżących wydarzeń politycznych na kondycję przedsiębiorstw. Można więc przyjąć, iż struktury gospodarcze kraju okrzepły na tyle, że coraz mniej są zależne od turbulentnej sceny politycznej. Wyraźnie to widać podczas analizy rozwoju największych przedsiębiorstw, które w zdecydowanej większości przyjmują postawę innowacyjną.

Celem tego artykułu jest zbadanie, jak przemiany gospodarcze, jako jeden z elementów transformacji ustrojowej, wpłynęły na rozwój dużych przedsiębiorstw. Za podstawę oceny przyjęto stan i rozwój czołówki polskich przedsiębiorstw. Badaniem objęto zmiany zachodzące w funkcjonowaniu największych firm z rankingu „Rzeczpospolitej”. W tych okolicznościach kluczowym zagadnieniem niniejszego opracowania jest zbadanie, jakie formy i rodzaje własności występują i dominują w gospodarce Polski w okresie przemian ustrojowych po 1990 r. i które z nich miały największy udział w kształtowaniu tych ważnych zjawisk społeczno-gospodarczych. Podstawowym okresem badawczym były lata 1998-2006.

## **2. Zachowania przedsiębiorstw w okresie po bumie prywatyzacyjnym**

Sprywatyzowane przedsiębiorstwa cechują się zastosowaniem różnych rodzajów ścieżek (form) przekształceń własnościowych, a więc występowaniem różnic w metodach i sposobach zarządzania przedsiębiorstwem, dopływie kapitału oraz – co jest szczególnie ważne – różnic w poziomie, strukturze i jakości majątku, a także w sposobie i źródłach jego finansowania. Współczesne sprywatyzowane przedsiębiorstwa potrzebują również nowej filozofii biznesu i określania wartości podmiotu na zintegrowanym rynku, a także nowych uregulowań prawnych, które podnosiłyby ich pozycję konkurencyjną, kreowały nową wartość dla biznesu i klientów. Powszechnie wtedy (1990-1993) uważano, że uwolnienie się dużej liczby przedsiębiorstw państwowych od rygorów gospodarki scentralizowanej oraz liberalizacja gospodarcza przyczynią się do oddolnego nacisku na szybsze wprowadzanie reguł rynkowych. Przejście od gospodarki centralnie sterowanej do gospodarki rynkowej może również opierać się na współczesnych doktrynach rynkowych<sup>1</sup>, to znaczy „politykę gospodarczą należy rozumieć jako zastosowanie przez państwo szeregu instrumentów, mających doprowadzić do przejścia od obecnego sposobu regulacji do sposobu pożądanego, a następnie sprzyjać utrzymaniu sposobu

---

<sup>1</sup> Przez doktrynę ekonomiczną rozumie się zazwyczaj zespół poglądów i twierdzeń na temat najlepszego w danych warunkach (czytaj w okresie transformacji gospodarczej) sposobu regulacji gospodarki (por. [Gorynia 2007, s. 49]).

pożądanego” [Gorynia 2007, s. 47]. Właśnie ta idea, w owym czasie, stała się motorem nowych uregulowań prawnych i głównym argumentem zwolenników szybkiego tempa prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych. Poglądy te wywodziły się z doktryny wspierania rynku<sup>2</sup>. Doktryna ta cechuje się dużym polem obserwacji zjawisk gospodarczych o stosunkowo niskim stopniu zwartości. Jest to doktryna zaliczana do doktryn liberalnych, gdyż mechanizm rynkowy jest w niej traktowany jako najlepszy regulator procesów gospodarczych. Przyjmując za podstawę aspekt efektywnościowy, zwolennicy tej doktryny dopuszczali, w pierwszym okresie, ingerencję państwa w procesy przemian własnościowych, ponieważ mechanizm rynkowy był młody i jeszcze niedoskonały, a efektem mogły być m.in. niewłaściwa alokacja zasobów, dysproporcje w zakresie podziału środków finansowych, wahania koniunkturalne, różnice w rozwoju poszczególnych sektorów gospodarki<sup>3</sup>. Można więc przyjąć, że zwolennicy doktryny wspierania rynku zakładali, że nie jest ona samodzielną, automatyczną koncepcją polityki gospodarczej, lecz częściowo zmodyfikowaną doktryną monetarystyczną, idącą w kierunku uwzględniania wpływu instytucji państwowych na funkcjonowanie gospodarki [Wilczyński 1991]. Obrazowo problem ten przedstawiono na przykładzie transformacji własnościowej przedsiębiorstw państwowych (rys. 1).

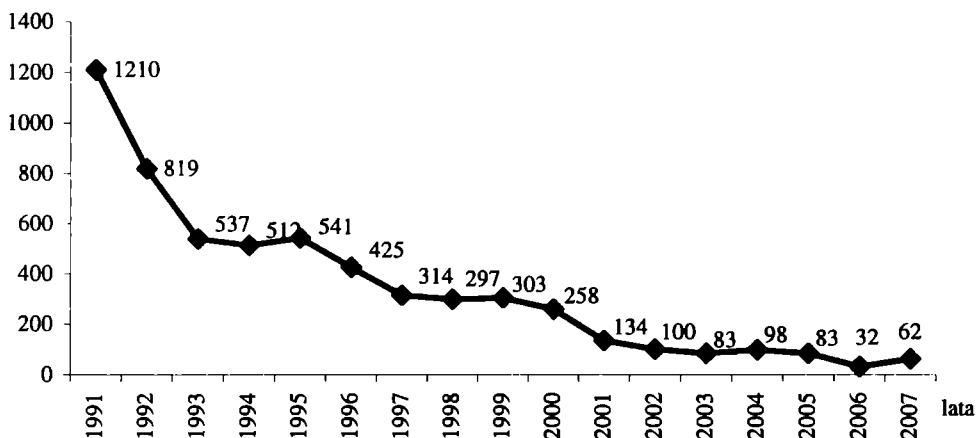
Dane z rys. 1 wskazują, że po okresie królowania doktryn liberalnych, tj. w latach 1990-1993, w których mieliśmy do czynienia z gwałtownymi przemianami własnościowymi, nastąpił okres wyraźnego wyhamowania tych przemian. Wyróżniająca cecha tego okresu, czyli to, że państwo powinno przyczyniać się do tworzenia i podtrzymywania instytucji charakterystycznych dla rynku, natomiast nie powinno ingerować w aspekty strukturalne alokacji własności, została poddana ostrej krytyce. Również klimat, jaki wprowadziła transformacja ustrojowa, co do praw własności, spowodował diametralnie odmienne reguły gry funkcjonowania przedsiębiorstw. Mecnat państwowy był stopniowo wypierany przez własność prywatną. Nastąpiły istotne przewartościowania rzeczywistych celów przedsiębiorstw, zmianom uległy zakresy aspiracji uczestników tych organizacji, a także kierunek i poziom konfliktu wewnątrz firm. Zmiana paradygmatów w działalności przedsiębiorstwa była odbiciem, z jednej strony, poziomu udziału sfery prywatnej w gospodarce narodowej, a z drugiej, tempa i sposobu przekształceń własnościowych.

Dużą niewiadomą był również sposób zachowania się samych przedsiębiorstw w pierwszych latach zmian ustrojowych. Dopiero późniejsze badania z zakresu ogólnych założeń teorii transformacji ustrojowej [Wojtyna 1997] i próby analizy kierunku rozwoju teorii przekształceń [Otta 1994] oraz badania empiryczne za-

<sup>2</sup> Najczęściej polityka gospodarcza w krajach postsocjalistycznych identyfikowana była z następującymi doktrynami, a mianowicie: doktryną wspierania rynku, keynesowską doktryną interwencjonizmu, doktryną monetarystyczną, doktryną ekonomii podaży, doktryną wspierania rozwoju oraz doktryną selektywnego rozwoju.

<sup>3</sup> Najbardziej radykalne były programy J. Sachsa i D. Liptowa oraz J. Beksia.

chowań przedsiębiorstw, [Sudoł 2002] częściowo wyjaśniły strategię przystosowawczą przedsiębiorstw do nowych warunków. Usamodzielnienie przedsiębiorstw, szczególnie w sferze własnościowej, dało podstawy do zwrócenia większej uwagi na wyniki ich działalności. Przyczyniło się to do innego spojrzenia na efektywność ekonomiczną i racjonalność działania. Zachowania się przedsiębiorstw w tym okresie nie można jednak odnieść wprost do żadnej z teorii firm<sup>4</sup>, można jedynie, w dużym uproszczeniu, porównać do paradygmatu behawioralnej teorii lub do menedżerskiej teorii firmy [Gorynia 1998, s. 72]. Podstawowym wyróżnikiem tych teorii jest dążenie przedsiębiorstwa do wprowadzania większego realizmu w procesach podejmowania decyzji. Ten większy realizm w podejmowaniu decyzji wynika z potencjalnego zagrożenia likwidacją lub upadkiem przedsiębiorstwa. Nastąpiła więc wyraźna zmiana w sposobie podejmowania decyzji. Przedsiębiorstwo mogło już bezpośrednio utożsamiać się z właścicielem i stało się organizacją, która staje do walki konkurencyjnej z koalicją innych indywidualnych podmiotów.



Rys. 1. Przebieg procesów przekształceń własnościowych w latach 1991-2007

Źródło: opracowano na podstawie danych MPW.

Niedoskonałości pierwszej dekady przekształceń własnościowych dostrzegają zwolennicy tempa ograniczonego<sup>5</sup>. Szczególnie podkreślają, że sektor prywatny nie jest skłonny do finansowania przedsięwzięć o dużym stopniu ryzyka oraz to, że nie jest także przygotowany do ponoszenia kosztów społecznych wynikających z charakteru reform (np. kosztów przeciwdziałania bezrobociu, zabezpieczenia socjalnego

<sup>4</sup> W literaturze do podstawowych nurtów współczesnej teorii przedsiębiorstwa zalicza się następujące: neoklasyczną teorię firmy, menedżerskie teorie firmy, behawioralną teorię firmy, teorię agencji, teorię praw własności i teorię kosztów transakcyjnych.

<sup>5</sup> Łagodniejszy program, kojarzony z R. Bugajem, zawierał „rozłożenie stabilizacji w czasie”.

dla osób pozbawionych pracy itp.). Można jeszcze tu dodać, że przy szybkiej prywatyzacji występują zagrożenia, np. ryzyko pomyłek wynikające z biurokratycznych procedur decyzyjnych czy niebezpieczeństwo przenikania się sfery gospodarki i polityki, co stało się wyraźnie widoczne w początkowych latach XXI w.

Zmiana paradygmatów w działalności przedsiębiorstwa była odbiciem, z jednej strony, poziomu udziału sfery prywatnej w gospodarce narodowej, a z drugiej, tempa i sposobu przekształceń własnościowych. Tempo to po 1993 r. znacznie osłabło i z przyczyn oczywistych (znacznie zmniejszyła się liczba przedsiębiorstw państwowych do prywatyzacji, ale i późniejsze przyjęte opcje polityczne wyraźnie wyhamowały tempo przekształceń własnościowych) w następnych latach cechowało się stałą tendencją malejącą.

Zahamowanie tempa prywatyzacji, jakie obserwujemy w latach 1991-1993, było wynikiem niespotykanego wzrostu bezrobocia [Sobolewski 2005, s. 405] i spadku produkcji przemysłowej w większym stopniu niż bezrobocie, co oznaczało spadek wydajności pracy. Dopiero od połowy 1993 r. zaczęła wzrastać produkcja przemysłowa, co przy ustabilizowanym na wysokim poziomie bezrobociu (około 16%) oznaczało wzrost wydajności pracy. Przyjęte koncepcje i szybko prowadzona polityka prywatyzacji nie sprzyjały szybkim zmianom instytucjonalnym i strukturalnym w przedsiębiorstwach. W pierwszym okresie prywatyzacji w zdecydowanej większości wypadków przedsiębiorstwa były przekształcane w spółki prawa handlowego bez uprzedniej restrukturyzacji, przez co w wielu przedsiębiorstwach prywatyzacja nie pociągnęła za sobą istotnych zmian w strukturze i metodach zarządzania. Metody przeprowadzanej prywatyzacji, zwłaszcza metoda bezpośrednia, sprzyjały prywatyzacji małych i średnich przedsiębiorstw (w tym okresie inna była metoda określania wielkości przedsiębiorstw w Polsce) i dlatego też mały był udział kapitału zagranicznego w procesach przemian własnościowych. Duży wpływ miały regulacje ustawowe, a szczególnie ustawa o przedsiębiorstwach państwowych, która duże uprawnienia przyznawała radom pracowniczym, co przy silnych związkach zawodowych spowodowało, że w przedsiębiorstwach państwowych działały trzy podstawowe ośrodki władzy, niekoniecznie mające te same cele działania.

### **3. Struktura kapitału właścicielskiego w prywatyzacji dużych przedsiębiorstw**

Jak już stwierdzono, po burzliwym pierwszym okresie przemian własnościowych nastąpiła stabilizacja, ale i istotna zmiana w rozłożeniu akcentów tych przemian. Początkowe lata transformacji gospodarczej cechowały się przeprowadzonymi transakcjami prywatyzacyjnymi o charakterze operacji komercjalizacyjnych. Dla inwestorów zagranicznych, zwłaszcza branżowych, okres ten charakteryzował się zajęciem „pozycji startowych” do zdecydowanego działania w drugim etapie przy sprzedaży pakietu akcji skomercjalizowanych przedsiębiorstw (spółek). Drugi

etap to istotna faza konsolidacji; na tym etapie inwestorzy zagraniczni wykorzystali możliwość przeprowadzania przymusowego wykupu akcji. Jednocześnie w tym okresie rozpoczęła się konsolidacja państwowych przedsiębiorstw. Powstały duże skonsolidowane podmioty państwowe, takie jak: Kompania Węglowa, Południowy Koncern Energetyczny, Enea, Energia czy Enion.

Działania te, niezależnie od tempa przemian własnościowych, doprowadziły do zasadniczych zmian prawno-własnościowych podmiotów gospodarczych działających w Polsce. Najogólniej można przyjąć, że przedsiębiorstwa kontrolowane są przez trzy rodzaje kapitału właścicielskiego, a mianowicie: przez kapitał zagraniczny, przez polski kapitał prywatny i przez instytucje państwowe. Oczywiście mamy tu na myśli całkowity lub większościowy udział danej formy własności. Szczegółową ilustrację rozmieszczenia kapitału w 500 największych firmach według „Rzeczpospolitej” przedstawia tab. 1.

Tabela 1. Udział kapitału właścicielskiego w 500 największych przedsiębiorstwach w latach 1998-2006

Wyszczególnienie	1998				1999				2000			
	liczba	%	p.s.	r.p.	liczba	%	p.s.	r.p.	liczba	%	p.s.	r.p.
Kapitał zagraniczny	146	29,2	100	–	163	32,6	112	112	189	37,8	129	116
Polski kapitał prywatny	125	25,0	100	–	122	24,4	97	97	141	28,2	113	116
Kapitał państwowy	210	42,0	100	–	197	39,4	94	94	154	30,8	73	78
Inny	19	3,8	100	–	18	3,6	95	95	16	3,2	84	89
Razem	500	100,0	X	X	500	100,0	X	X	500	100,0	X	X
Wyszczególnienie	2001				2002				2003			
Kapitał zagraniczny	211	42,2	145	112	234	46,8	160	111	250	50,0	171	107
Polski kapitał prywatny	140	28,0	112	99	134	26,8	107	95	127	25,4	102	95
Kapitał państwowy	138	27,6	66	90	128	25,6	61	93	119	23,8	57	93
Inny	11	2,2	58	69	4	0,8	21	36	4	0,8	21	100
Razem	500	100	X	X	500	100	X	X	500	100	X	X
Wyszczególnienie	2004				2005				2006			
Kapitał zagraniczny	235	47,0	161	94	253	50,6	173	108	245	49,0	168	97
Polski kapitał prywatny	145	29,0	116	114	150	30,0	120	103	162	32,4	130	108
Kapitał państwowy	116	23,2	55	97	91	18,2	43	78	90	18,0	42	99
Inny	4	0,8	21	100	6	1,2	32	150	3	0,6	16	50
Razem	500	100,0	X	X	500	100,0	X	X	500	100,0	X	X

p.s. – podstawa stała, rok 1998 = 100, r.p. – rok poprzedni = 100.

Źródło: obliczenia własne na podstawie listy największych firm „Rzeczpospolitej”.

Dane z tab. 1 wskazują na dość istotne zmiany, jakie zaszły w kapitale właścicielskim w ostatnich latach badanego w stosunku do lat początkowego okresu. O ile w 1998 r. udział kapitału zagranicznego był mniejszy niż jedna trzecia w kapitale ogółem dużych przedsiębiorstw w Polsce, o tyle już w ostatnim roku badanego okresu udział ten wynosił prawie połowę kapitału. Utrzymał się jednak niewiele zmieniony trend liczby przedsiębiorstw z polskim prywatnym kapitałem, a od 2004 r. obserwowano istotnie silny trend wzrostowy. W 2006 r. do elity polskiej gospodarki dostały się kolejne przedsiębiorstwa kontrolowane przez rodzimy kapitał. Było ich wtedy 162, czyli o 12 więcej niż w 2005 r. i jest to w badanym okresie największa liczba przedsiębiorstw. Odbyło to się głównie kosztem spadku udziału kapitału zagranicznego.

W 2006 r. była widoczna jeszcze jedna ważna tendencja. Polski kapitał prywatny i kapitał państwowy odzyskały przewagę nad kapitałem zagranicznym. Udział polskiego kapitału wynosił razem 50,4% w kapitale właścicielskim największych przedsiębiorstw. Podobna sytuacja była do 2002 r. i w 2004 r. Jeśli natomiast rozpatrujemy trzy podstawowe formy kapitału właścicielskiego, to, jak wynika z przeprowadzonych badań, od 2000 r. w największych przedsiębiorstwach w Polsce w zdecydowanej przewadze rządził kapitał zagraniczny, który systematycznie powiększał swoje udziały, by w 2005 r. osiągnąć absolutną większość wynoszącą 50,6%. Drugie miejsce, od 2001 r., zajmuje polski kapitał prywatny, którego udział kształtuje się w granicach 25,4-32,4%. Tylko w pierwszych latach transformacji gospodarczej, tj. do 1999 r., przewagę miał kapitał państwowy. Jeśli przyjmiemy, że podstawowym celem transformacji ustrojowej były przekształcenia własnościowe na rzecz kapitału prywatnego, to można z zadowoleniem przyjąć, iż gospodarka Polski zmierza we właściwym kierunku. Rodzi się pytanie, które zadawane jest nie tylko w literaturze naukowej, ale przede wszystkim w życiu gospodarczym przez pracowników najemnych, czy większą przewagę powinien mieć kapitał zagraniczny czy polski kapitał prywatny?

W dobie powszechnej globalizacji można by przyjąć, że nie ma to istotnego znaczenia, który kapitał ma przewagę. Wszyscy są zgodni, że kapitał państwowy powinien mieć niewielkie znaczenie, wszędzie tam, gdzie jest możliwość zastąpienia go innym, jedynie w tzw. obszarach strategicznych jego znaczenie powinno być podstawowe, np. w energetyce czy bankowości. Zwolennicy państwa „socjalnego” uważają, że państwo powinno mieć znaczący udział w zarządzaniu tzw. sektorami komunalnymi i infrastrukturalnymi. Z kolei zwolennicy polskiego kapitału prywatnego na pierwszy plan wysuwają sposób realizacji nadwyżki dodanej, to znaczy, że ma ona być wykazywana i wykorzystywana głównie w Polsce. Kapitał zagraniczny transferuje zyski za granicę, a i do ustalania wielkości kosztów można mieć dużo uwag. Powiększanie się grona gospodarczych potentatów z rodzimym kapitałem prywatnym uznawane jest więc za bardzo pozytywną tendencję. Oznacza to, że rozwój gospodarczy naszego kraju w coraz większym stopniu opiera się na zwiększonej

przedsiębiorczości Polaków, a nie na imporcie inwestycji zagranicznych. Można to również wytłumaczyć zmianą zachowań przedsiębiorstw po prywatyzacji.

Klasyczne przedsiębiorstwo przejmuje pełne konsekwencje swojej działalności, ale także ponosi związane z tym ryzyko. Po zmianie właściciela z państwowego na prywatnego przedsiębiorstwa oczekują od rządów stabilnego systemu prawnego, stabilnych stóp procentowych, szczególnie niskiego ryzyka kursowego<sup>6</sup>. Nowe zjawisko konkurencyjności spowodowało, że preferencje, zasoby rzeczowe i intelektualne oraz ceny są prawie całkowicie niezależne od przedsiębiorstwa prywatnego. Zakłada się jednak, że gospodarka rynkowa stwarza warunki do elastyczności działań w zakresie wykorzystania posiadanych zasobów i poszukiwań innowacji. Wydaje się, że przedsiębiorstwa wykorzystują to w całej pełni, jak wykazały badania, a w niektórych obszarach nawet wyprzedzają przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym.

#### 4. Zakończenie

Przeprowadzone badania wykazały, że podmiotami gospodarczymi rządzą trzy główne formy kapitału, a mianowicie: kapitał zagraniczny, kapitał prywatny polski i kapitał państwowy. Analizując udział tych trzech form kapitału w 500 największych firmach według „Rzeczpospolitej”, należy stwierdzić, że zdecydowaną przewagę osiągnął kapitał prywatny. W 2006 r. kapitał prywatny zarządzał w 407 firmach, co stanowiło 81,4% wszystkich badanych przedsiębiorstw, z tym, że 49,0% należało do kapitału zagranicznego.

#### Literatura

- Gorynia M., *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej*, Difin, Warszawa 2007.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 1998.
- Otta W.J., *Od gospodarki administrowanej do rynkowej*, „Gospodarka Narodowa” 1994 nr 1.
- Sobolewski H., *Zmiany tempa transformacji gospodarki polskiej i jej wpływ na rozmiary bezrobocia*, [w:] *Analiza finansowa jako narzędzie zarządzania przedsiębiorstwem*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań 2005.

---

<sup>6</sup> W pierwszych latach transformacji ustrojowej praktycznie wszystkie problemy gospodarcze charakteryzowały się wysokim ryzykiem. W późniejszym okresie, kiedy wprowadzono obowiązek zamówień publicznych, a przetargi stały się powszechne, przedsiębiorcy zwracali uwagę przede wszystkim na ryzyko kursu walutowego. Przetwarzająca się procedura przetargowa przy silnie umacniającej się walucie krajowej stanowi wysokie ryzyko kosztowe danego przedsięwzięcia inwestycyjnego.



- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 2002.
- Wilczyński W., *Monetaryzm i keynesizm a przewycięzenie zapaści polskiej gospodarki*, „Gospodarka Narodowa” 1991 nr 10.
- Wojtyna A., *Strategia gospodarcza a ekonomia polityczna reform*, [w:] *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, Warszawa 1997.

## **OWNERSHIP STRUCTURE AND THE DEVELOPMENT OF THE COMPANIES**

### **Summary**

The application research described in this article demonstrates the influence of the ownership form on the activity of companies. The attention has been paid to quantitative aspects and results of state companies privatization in the years 1999-2007. The research shows the changes of ownership relations particularly in the period in which the private sector became more dominating than the state sector.