

Maciej Bałtowski, Grzegorz Kwiatkowski

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

ZMIANY STRUKTURALNE NAJWIĘKSZYCH POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W LATACH 2004-2009

Streszczenie: Na podstawie poprawionych i uzupełnionych list 2000 największych polskich przedsiębiorstw za lata 2004 oraz 2009, publikowanych przez dziennik „Rzeczpospolita”, autorzy dokonali analizy zmian strukturalnych tej ważnej grupy. Wykorzystano trzy charakterystyki ekonomiczne: przychody, zatrudnienie oraz zysk netto, a także charakterystyki własnościowe (w tym pochodzenie dominującego kapitału w podziale na „krajowy” i „zagraniczny”), branżowe oraz geograficzne (siedziba). Artykuł zawiera krótkie wprowadzenie metodologiczne, tabele z wynikami obliczeń oraz wnioski wskazujące na istotne przeobrażenia strukturalne, jakie miały miejsce w polskiej gospodarce w ciągu ostatnich 5 lat.

Słowa kluczowe: struktura własnościowa, zmiana strukturalna gospodarki, sektor publiczny, kapitał zagraniczny.

1. Wstęp

Od 2003 r. dziennik „Rzeczpospolita” publikuje obszerne dane dotyczące grupy największych polskich firm – początkowo 1500, a w ostatnich latach 2000 przedsiębiorstw¹. Ten zbiór danych stanowi unikalne – naszym zdaniem – a jednocześnie mało wykorzystywane w badaniach ekonomicznych źródło informacji o polskiej gospodarce. Jeden z autorów tego opracowania dokonał, na podstawie *Listy 2000* z roku 2004, wielowariantowej analizy zbioru ówczesnych największych polskich przedsiębiorstw, zwracając uwagę przede wszystkim na kwestie własnościowe². Obecnie, wykorzystując ostatnią opublikowaną *Listę 2000* (za rok 2009), można podjąć próbę analizy porównawczej, obejmującej różnorodne przekształce-

¹ *Polskie przedsiębiorstwa. Lista 1500*, „Rzeczpospolita”, 9 października 2003; *Polskie przedsiębiorstwa. Lista 2000*, „Rzeczpospolita”, 27 października 2010.

² M. Bałtowski, *Rodowód własnościowy i udział kapitału zagranicznego a wyniki największych polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Zmiany w polskich przedsiębiorstwach*, red. B. Błaszczyk, P. Kozarzewski, „Raporty CASE” 2007, nr 70.

nia sfery realnej polskiej gospodarki w ostatnim pięcioleciu, już po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej.

Tego rodzaju analiza jest właśnie celem niniejszego artykułu.

2. Wprowadzenie do badań empirycznych

Lista 2000 „Rzeczpospolitej” w źródłowej postaci jest zbiorem danych obszernym i unikalnym, ale sporządzonym bez rygorów analizy naukowej. Wykorzystywanie tego zbioru do celów pogłębionej analizy strukturalnej gospodarki nie jest możliwe bez dokonania szeregu zmian i uzupełnień, a także zebrania zupełnie nowych, dodatkowych informacji dla znacznej części zamieszczonych na liście przedsiębiorstw. We wcześniejszej publikacji³ zostały przedstawione założenia i szczegóły metodologiczne stanowiące podstawę do poprawienia i uzupełnienia *Listy 2000*. W tym miejscu zasygnalizujemy jedynie kluczowe problemy w tym zakresie.

Dostosowanie *Listy 2000* do potrzeb analizy o charakterze naukowym wymaga rozwiązania trzech kwestii:

1. Problemu grup kapitałowych.
2. Problemu charakterystyk własnościowych.
3. Problemu niekompletności i nierzetelności danych.

Ad 1. Na *Liście 2000* „Rzeczpospolitej” w kilkuset przypadkach określone przedsiębiorstwa (jednostki dominujące) występują obok grup kapitałowych o tej samej (z reguły) nazwie. Przy czym oczywiście dane liczbowe dla grupy kapitałowej zawierają po części dane poszczególnych przedsiębiorstw tworzących grupę⁴. Pojawiają się więc dwa zasadnicze problemy metodologiczne:

- które dane („grupy” czy „jednostki dominujące”) uwzględniać w dalszej analizie, jeśli oba zbiory danych są dostępne?
- czy i jak uwzględnić w dalszej analizie (oraz jak odnaleźć na liście) dane spółek zależnych, jeśli odrębnie podane są dane grupy i dane jednostki?

Oczywiście w przypadku przyjęcia danych całej grupy usuwano z listy poszczególne przedsiębiorstwa – spółki zależne, po ich mozolnym odnalezieniu, zaś w przypadku przyjęcia danych jednostki dominującej pozostawiano je na liście.

Ad 2. Na *Liście 2000* występuje trzycyfrowy kod określający tzw. formę własności, przy czym kolejność cyfr z reguły, choć nie zawsze, ma znaczenie przy własności mieszanej, gdyż oznacza przewagę własności.

³ M. Bałtowski, *Rodowód własnościowy...*

⁴ Po części, gdyż – zgodnie z obowiązującą ustawą o rachunkowości – odpowiednie wielkości finansowe grupy powstają nie w wyniku prostego sumowania odpowiednich pozycji jednostki dominującej oraz jednostek zależnych, lecz wprowadza się tu określone korekty i wyłączenia, które są szczególnie znaczące przy występowaniu wzajemnych transakcji między jednostką dominującą a jednostkami zależnymi. Taka sytuacja ma bardzo często miejsce w przypadku grup kapitałowych.

W naszej analizie dane określające formę własności przedsiębiorstw zostały zmodyfikowane. Połączono obie odmiany własności państwowej (tzw. przedsiębiorstwa państwowe oraz jednoosobowe spółki Skarbu Państwa) oraz własność komunalną. Przyjęto przy tym – dla uproszczenia – wspólne, skrótowe określenie obejmujące wszystkie wymienione odmiany własności, tj. „własność państwowa” lub „przedsiębiorstwa państwowe”⁵. Określenie „własność państwowa” przyjmowano także w przypadku własności niepełnej, ale przekraczającej 50% ze strony państwa lub państwowych osób prawnych.

Największe problemy wystąpiły przy podziale zbioru przedsiębiorstw prywatnych na „sprywatyzowane” oraz „nowe prywatne”, który to podział wydaje się niezwykle ważny przy analizie zmian transformacyjnych w gospodarkach postkomunistycznych. Wielkim nakładem pracy, korzystając z danych dostępnych w Internecie oraz z informacji uzyskanych bezpośrednio od poszczególnych przedsiębiorstw, wszystkie firmy z przewagą własności prywatnej poddano indywidualnej analizie, stwierdzając, czy dane przedsiębiorstwo powstało w wyniku prywatyzacji byłego przedsiębiorstwa państwowego, czy zostało utworzone jako nowe przedsiębiorstwo prywatne. W ten sposób każdemu przedsiębiorstwu prywatnemu przypisano nową, dodatkową charakterystykę, określającą jego rodowód własnościowy.

Jeśli chodzi o określenie cechy „udział kapitału zagranicznego”, przyjęto zero-jedynkowe rozróżnienie, oznaczające dominujący (bądź nie) udział inwestorów zagranicznych, co oczywiście jest świadomym uproszczeniem. Przedsiębiorstwom notowanym na giełdzie, ale nieposiadającym zagranicznego inwestora strategicznego, a także przedsiębiorstwom, których kapitał jest mieszany (krajowy i zagraniczny, ale bez wyraźnej dominacji kapitału zagranicznego), nie przypisywano cechy „udział kapitału zagranicznego”.

Ad 3. *Listy 2000 „Rzeczpospolitej”* są zestawiane według wartości przychodów ze sprzedaży i ta charakterystyka była oczywiście dostępna dla wszystkich zamieszczonych przedsiębiorstw i grup kapitałowych. Dla celów analizy o charakterze strukturalnym podstawowe znaczenie – oprócz wielkości przychodów – mają dane dotyczące wielkości zatrudnienia. Niestety, w tym przypadku było sporo braków (ok. 200 na liście z roku 2004 oraz ok. 180 na liście z roku 2009). Dane te zostały uzupełnione na podstawie różnych dostępnych informacji, bądź – jeżeli nie udało się uzyskać informacji (kilka przypadków dotyczących mniejszych spółek) – oszacowane na podstawie analogii branżowej, przy uwzględnieniu wielkości przychodów.

W podobny sposób w przypadkach wątpliwych określano trzecią zasadniczą charakterystykę wykorzystaną w niniejszym opracowaniu, tj. zysk netto, którego brak było na listach w ok. 100 przypadkach.

⁵ Na temat problemów semantycznych, związanych ze stosowaniem określenia „państwowy” lub „publiczny” zob. M. Bałtowski (red.), *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane w gospodarce polskiej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 22.

3. Ostateczny kształt i charakterystyki zbioru danych

Zbiór wyjściowy przedsiębiorstw, które stanowiły odpowiednio uzupełnione i zmodyfikowane *Listy 2000 „Rzeczpospolitej”*, został istotnie pomniejszony wskutek:

- a) usunięcia spółek zależnych grup kapitałowych,
- b) usunięcia przedsiębiorstw wykazujących zatrudnienie mniejsze niż 50 osób,
- c) usunięcia przedsiębiorstw uzyskujących przychody mniejsze niż 100 mln zł.

Dwa ostatnie kryteria redukcji przyjęto arbitralnie; wynikały one z założenia, że prezentowana analiza ma dotyczyć przedsiębiorstw „największych”, a więc nie powinny być jej poddawane przedsiębiorstwa o znikomym (w stosunku do wielkości przychodów) poziomie zatrudnienia.

Ostatecznie liczebność badanego zbioru zaokrąglono do 1300 przedsiębiorstw o największych przychodach („Lista 1300” dla obu analizowanych lat). Następnie wszystkie przedsiębiorstwa z „Listy 1300” podzielono na trzynaście grup branżowych, obejmujących odpowiednie sekcje EKD:

- Grupa 1 (umownie nazwana „przemysł wydobywczy i hutnictwo” – PWH).
- Grupa 2 (umownie nazwana „energetyka” – ENE).
- Grupa 3 (umownie nazwana „przemysł spożywczy” – PSP).
- Grupa 4 (umownie nazwana „przemysł lekki” – PLE).
- Grupa 5 (umownie nazwana „przemysł chemiczny” – PCH).
- Grupa 6 (umownie nazwana „przemysł metalowy i maszynowy” – PMM).
- Grupa 7 (umownie nazwana „budownictwo i przemysł materiałów budowlanych” – BMB).
- Grupa 8 (umownie nazwana „sieci handlowe ogólnopolskie” – SHA).
- Grupa 9 (umownie nazwana „handel detaliczny” – HDE).
- Grupa 10 (umownie nazwana „handel hurtowy” – HHU).
- Grupa 11 (umownie nazwana „transport i logistyka” – TIL).
- Grupa 12 (umownie nazwana „telekomunikacja i informatyka” – TEL).
- Grupa 13 (umownie nazwana „pozostałe usługi” – USL).

Trzeba podkreślić, że analizowany zbiór przedsiębiorstw nie obejmuje banków, firm ubezpieczeniowych oraz innych instytucji finansowych (EKD 6512 oraz 6521-6713). Wynika to z faktu, że brak jest ich również na *Liście 2000 „Rzeczpospolitej”*.

Ostatecznie każde przedsiębiorstwo na naszej „Liście 1300” ma przypisane następujące charakterystyki:

1. Podstawowe kategorie wielkościowe – przychody ze sprzedaży, zatrudnienie, zysk netto.
2. Formułę własności – przedsiębiorstwo państwowe, przedsiębiorstwo prywatne sprywatyzowane bądź prywatne nowe prywatne.
3. Dominujący udział (bądź jego brak) kapitału zagranicznego.
4. Siedziba – Warszawa, metropolie (Łódź, Kraków, Wrocław, Poznań, Trójmiasto, aglomeracja śląska), pozostałe miejscowości.

4. Analiza zbioru 1300 największych polskich przedsiębiorstw

4.1. Charakterystyka ilościowa

We wszystkich poniższych tabelach przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł (w wartościach bieżących⁶), a zatrudnienie w tysiącach osób. Wszystkie tabele bez podania źródła są zestawione na podstawie własnych obliczeń.

W badanym okresie w całej grupie 1300 przedsiębiorstw przychody wzrosły o prawie 40%, zatrudnienie o 20%, natomiast zysk netto praktycznie się nie zmienił, co jest zapewne wynikiem gorszej koniunktury gospodarczej (1,8% wzrostu PKB w 2009 r. wobec 5,3% w roku 2004). O ile w 2004 r. przedsiębiorstwa państwowe, stanowiące wówczas 12,5% badanych podmiotów, uzyskały prawie ¼ przychodów i posiadały 40% udziału w zatrudnieniu, to pięć lat później udziały te istotnie się zmniejszyły: w liczbie przedsiębiorstw o połowę, w przychodach do niespełna 15%, a w zatrudnieniu do niespełna 30%.

Tabela 1. Charakterystyka badanego zbioru przedsiębiorstw – struktura własnościowa*

Wyszczególnienie	Liczba			Przychody			Zatrudnienie			Zysk netto		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
Ogółem	1300	1300	–	826,4	1152	39,4	1651	1984	20,2	45,56	46,46	1,98
Państwowe	163	81	–50,3	199,9	166,8	–16,6	667,3	579,0	–13,2	10,00	7,49	–25,1
Prywatne	1137	1219	7,2	626,5	985,2	57,2	983,7	1404	42,8	35,56	38,97	9,59
Państ. w % w %	12,54	6,23	–50,3	24,19	14,48	–40,1	40,4	29,2	–27,0	21,9	16,1	–26,5

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

Tabela 2 zawiera pogłębione dane dotyczące przedsiębiorstw sektora prywatnego w podziale według dwóch odrębnych kryteriów: „sprywatyzowane” – „nowe prywatne”, „z dominacją kapitału krajowego” – „z dominacją kapitału zagranicznego”.

Najbardziej zwiększyła się liczebność podgrupy przedsiębiorstw prywatnych niemających rodowodu państwowego („nowych prywatnych”). W 2009 r. stanowiły one ponad ¾ wszystkich największych polskich przedsiębiorstw. Przedsiębiorstwa te w znacznym stopniu zwiększyły również przychody, zatrudnienie i zysk netto.

Nieznacznie zwiększył się udział przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, które stanowią obecnie ponad połowę badanej grupy. Wszystkie podzbiory przedsiębiorstw prywatnych zanotowały wzrost przychodów. Analiza zmian względnego udziału poszczególnych podgrup pokazuje, że we wszystkich wskaźnikach przed-

⁶ Wybór wartości bieżących, a nie porównywalnych, do analizy warunkowany jest przede wszystkim głównym celem artykułu, którym jest badanie zmian strukturalnych grup przedsiębiorstw, a nie zmian efektów ich działalności.

siębiorstwa „nowe prywatne” powiększyły swój udział kosztem przedsiębiorstw sprywatyzowanych. Podobne zmiany, choć o mniejszej sile, następowały w parze przedsiębiorstwa krajowe – przedsiębiorstwa zagraniczne. Zwiększający się udział tych pierwszych można wyjaśniać czynnikami o charakterze globalnym.

Tabela 2. Charakterystyka badanego zbioru przedsiębiorstw – struktura sektora prywatnego*

Wyszczególnienie	Liczba			Przychody			Zatrudnienie			Zysk netto		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
Pryw. ogółem	1137	1219	7,2	626,5	985,2	57,2	983,7	1404	42,8	35,6	38,9	9,6
Sprywatyz.	360	282	-21,7	249,9	348,9	39,6	432	454	5,2	17,8	18,3	2,8
Nowe pryw.	777	937	20,6	376,6	636,2	69,0	551	949	72,3	17,8	20,7	16,4
Kapit. krajowy	586	601	2,6	236,3	401,7	70,9	392	624	59,2	11,6	13,1	12,2
Kapit. zagran.	551	618	12,2	390,2	583,4	49,5	591	780	31,9	23,9	25,9	8,3
Nowe pryw. %	68,3	76,9	12,5	60,1	64,6	7,4	56,1	67,6	20,6	50	53,2	6,2
Kapit. zagr. %	48,5	50,7	4,6	62,4	59,2	-4,9	60,1	55,5	-7,6	67,3	66,5	-1,2

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

Tabela 3 przedstawia charakterystyki podgrup wydzielonych ze względu na siedzibę firmy. Można zauważyć rosnący udział przedsiębiorstw z siedzibą w Warszawie, i to zarówno pod względem liczby, jak i przychodów oraz zatrudnienia. Bardziej szczegółowa analiza miast zaliczonych do grupy „inna metropolia”, która traktowana jako całość zachowała status quo, odsłania wyraźną zmianę w przypadku dwóch miast: wyraźny przyrost liczby przedsiębiorstw mających lokalizację we Wrocławiu (o ok. 20% – zmiana z 33 na 40) i analogiczny spadek w Krakowie (z 51 na 42).

Tabela 3. Charakterystyka badanego zbioru przedsiębiorstw – siedziby przedsiębiorstw*

Siedziba	Liczba			Przychody			Zatrudnienie			Zysk netto		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
Warszawa	322	365	13,4	315,5	405,1	28,4	625	803	28,6	15,3	16,5	7,8
Inna metrop.	268	260	-3,0	203,8	243,4	19,4	411	441	7,5	9,3	8,9	-4,3
Pozostałe	978	935	-4,4	626,6	746,8	19,2	1026	1180	15,1	21,0	21,0	0,0
Warszawa w %	24,8	28,1	13,4	33,5	35,2	5,0	37,9	40,5	7,0	33,6	35,6	6,0

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

4.2. Grupy branżowe

Tabela 4 zawiera analizę badanych zbiorów w podziale na grupy branżowe. Dane dotyczące zmian liczby przedsiębiorstw w latach 2004-2009 w poszczególnych grupach mogą być mylące ze względu na procesy konsolidacyjne występujące w niektórych branżach (np. w energetyce). Więcej informacji niosą natomiast dane dotyczące przychodów i zatrudnienia, rozpatrywane łącznie. W tym aspekcie wy-

rażny wzrost – na tle pozostałych – zanotowały cztery branże: budownictwo i przemysł materiałów budowlanych, sieci handlowe, handel hurtowy oraz usługi.

Tabela 4. Charakterystyka badanego zbioru przedsiębiorstw – grupy branżowe*

Grupa branżowa	Liczba			Przychody			Zatrudnienie			Zysk netto		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
PHW	57	31	-45,6	56,7	88,2	55,6	215	226	5,0	7,6	4,0	-47,3
ENE	74	39	-47,3	92	86,6	-5,8	174	133	-23,4	4,0	9,2	128,2
PSP	158	133	-15,8	69,3	77	11,0	113	116	3,0	2,7	4,4	62,9
PLE	78	72	-7,7	32	36,9	15,1	75	78	4,0	3,2	2,3	-27,6
PCH	102	108	5,9	101,8	125,4	23,2	102	114	11,8	6,1	3,4	-44,4
PMM	102	193	22,9	98,1	157,4	60,4	160	215	34,1	5,3	6,5	24,2
BMB	69	119	72,5	26,6	67,2	152,9	73	130	78,2	1,5	3,9	162,9
SHA	60	51	-15,0	77,2	126,2	63,6	166	239	43,3	1,5	2,3	55,2
HDE	75	83	10,7	33,8	33,5	-0,8	31	34	10,6	0,8	0,4	-45,7
HHU	296	292	-1,4	126	209,9	66,6	104	197	90,0	3,8	4,0	1,1
TIL	74	52	-29,7	34,6	33,4	-3,4	180	177	-1,2	0,9	0,01	-89,0
TEL	34	45	32,4	50,5	58,2	15,3	164	164	0,0	6,5	3,9	-40,8
USL	66	82	24,2	27,8	51,8	86,1	96	163	69,1	1,6	2,0	29,2

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

W tabeli 5 zestawiono udział przedsiębiorstw państwowych oraz tych z kapitałem zagranicznym w poszczególnych grupach branżowych (dla przychodów i zatrudnienia).

Tabela 5. Udział przedsiębiorstw państwowych i z kapitałem zagranicznym w grupach branżowych*

Przedsiębiorstwo	PP – przychody			PP – zatrudnienie			KZ – przychody			KZ – zatrudnienie		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
PHW	49,6	65,5	31,9	70,8	75,6	6,9	24,2	15,6	-35,4	10,4	8,4	-19,2
ENE	85,7	56,4	-34,2	88,9	62,5	-29,7	12,3	22,0	79,4	8,7	10,5	21,2
PSP	3,1	2,1	-30,7	4,9	2,4	-51,4	64,9	60,2	-7,2	49,4	54,6	10,4
PLE	1,7	1,6	-8,1	4,9	2,7	-45,5	68,7	63,3	-8,0	54,2	48,4	-10,7
PCH	26,2	5,1	-80,7	25,1	13,4	-46,7	24,1	29,4	22,0	34,3	46,2	34,6
PMM	2,8	1,3	-53,9	6,6	4,7	-28,5	79,5	82,1	3,2	62,5	67,5	8,0
BMB	4,5	1,5	-67,4	7,0	2,5	-64,7	64,6	55,4	-14,2	51,4	43,1	-16,1
SHA	0,0	0,0	-100,0	3,5	0,0	-100,0	78,8	73,6	-6,7	86,1	73,6	-14,6
HDE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	59,3	62,5	5,4	36,8	40,6	10,2
HHU	12,9	3,8	-70,8	11,3	7,9	-30,2	37,1	47,1	26,8	35,0	36,0	3,0
TIL	65,2	62,2	-4,6	84,3	82,0	-2,8	20,6	25,0	21,2	7,7	13,3	72,3
TEL	14,1	15,3	8,8	64,5	61,0	-5,4	68,2	0,0	-17,3	29,5	26,3	-10,8
USL	35,2	21,0	-40,4	37,1	19,2	-48,2	33,3	45,8	37,8	33,7	40,6	20,4

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

Zauważamy, że spółki z dominującym udziałem państwa mają istotne znaczenie jedynie w trzech grupach: PHW, ENE oraz TIL. Natomiast w pięciu grupach (PSP, PLE, BMB, SHA, HDE) udział przedsiębiorstw państwowych już w 2004 r. był niewielki, a w roku 2009 jest znikomy. Kapitał zagraniczny jest obecny w znaczącym wymiarze we wszystkich grupach branżowych, a w trzech grupach ma bardzo silną, dominującą pozycję (PSP, PMM, SHA).

4.3. Podstawowe wskaźniki efektywnościowe

Tabela 6 zawiera wskaźniki efektywnościowe dla całego badanego zbioru przedsiębiorstw w podziale według formy własności:

1. **Wydajność pracy** (przychody na zatrudnionego w tysiącach złotych).
2. **Zyskowość pracy** (zysk netto na zatrudnionego w tysiącach złotych).
3. **Rentowność netto** (udział zysku netto w przychodach w procentach).

Analiza wskaźników efektywnościowych odsłania kilka ciekawych zjawisk. Największym zaskoczeniem jest najwyższy przyrost wydajności pracy w podgrupie przedsiębiorstw sprywatyzowanych. Rzuca się też w oczy bardzo niska wydajność i zyskowość pracy w przedsiębiorstwach państwowych w stosunku do prywatnych.

Tabela 6. Wskaźniki efektywnościowe badanego zbioru przedsiębiorstw*

Wyszczególnienie	Wydajność pracy			Zyskowość pracy			Rentowność netto		
	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %	2004	2009	zmiana %
Ogółem lista	500,6	580,6	16,0	27,6	23,4	-15,1	5,5	4,0	-26,8
Państwowe	299,6	287,8	-3,94	15	12,9	-24,3	5,0	4,5	-10,2
Prywatne	636,9	701,4	10,1	36,2	27,7	-32,7	5,7	4,0	-30,3
Państw./pryw.	47,0	41,0		41,7	46,6		87,7	112,5	
Sprywatyzowane	578,4	767,5	32,7	41,2	40,2	-2,3	7,1	5,2	-26,4
Nowe prywatne	682,9	669,8	-1,9	32,2	21,8	-32,4	4,7	3,3	-31,4
Kapit. krajowy	602,5	643,3	6,8	29,7	20,9	-29,5	4,9	3,2	-33,9
Kapit. zagran.	659,8	747,9	13,3	40,5	33,2	-17,9	6,1	4,4	-27,6

* Przychody ze sprzedaży oraz zysk netto podawane są w miliardach zł.

5. Reprezentatywność badanej próby i porównanie z danymi GUS

GUS publikuje corocznie opracowanie pt. *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*⁷, zawierające dane, które z dwóch powodów wydają się właściwe do wykorzystania w analizie porównawczej. Po pierwsze, w opracowaniu GUS, tak jak i u nas, przedstawione są dane na temat wszystkich sektorów gospodarki oprócz „po-

⁷ Dane GUS zawarte w tym podrozdziale pochodzą z opracowań *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, GUS, Warszawa 2005, *Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych*, GUS, Warszawa 2010.

średnictwa finansowego” (banki, ubezpieczenia itp.). Po drugie, w opracowaniu GUS dane przedstawiane są w podziale na grupy wielkościowe przedsiębiorstw (według zatrudnienia), co umożliwia wyodrębnienie do porównania przedsiębiorstw „największych”.

Tabela 7 zawiera zestawienie danych z naszej „Listy 1300” oraz danych GUS, dotyczących ogólnopolskiego, pełnego zbioru przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 249 pracowników.

Tabela 7. Dane z „Listy 1300” na tle ogólnopolskich danych GUS (zatrudnienie ponad 249 osób) – przychody ze sprzedaży

2004			2009		
„Lista 1300”	Dane GUS	Udział „Listy 1300”	„Lista 1300”	Dane GUS	Udział „Listy 1300”
674,6	769,3	87,7%	1038,6	1250,9	83,0%

Źródło: opracowanie własne oraz *Wyniki finansowe...*, GUS, Warszawa 2005, 2010.

Zasadniczy wniosek z powyższych zestawień jest taki, że – w przypadku przedsiębiorstw zatrudniających powyżej 249 osób – nasza lista obejmuje w każdym z badanych lat ok. 85% całości zbioru ogólnopolskiego. Wydaje się, że owe brakujące 15% to w znacznej części przedsiębiorstwa odrzucone przez nas w trakcie dostosowywania danych z rankingu „Rzeczpospolitej”. Chodzi tu głównie o spółki-córki (spółki zależne), których dane – przy GUS-owskim sposobie pozyskiwania informacji – wchodzi do łącznych zestawień.

6. Zakończenie

1. Na „Liście 1300” największych polskich przedsiębiorstw w 2004 r. znajdowały się 163 przedsiębiorstwa państwowe, zaś w roku 2009 jedynie 81, a więc mniej niż 50% stanu początkowego. W nieco mniejszej skali spadek udziału własności państwowej wystąpił w przychodach, zatrudnieniu oraz zysku netto. Ogólnie można stwierdzić, że udział domeny państwowej w zbiorze największych polskich przedsiębiorstw zmniejszył się w ostatnich pięciu latach o 9-11 p.p.

2. O ile przychody i zatrudnienie w badanej grupie przedsiębiorstw wzrosły w interesującym nas okresie w sposób znaczący (o 39,4% bądź o 20,2%), to zysk netto wzrósł jedynie minimalnie, o niespełna 2%. Najprawdopodobniej główną przyczyną tego stanu rzeczy jest kryzys finansowy lat 2007-2009. Optymistyczne jest jednak to, że największe przedsiębiorstwa zachowały mimo kryzysu dynamikę przychodów i zatrudnienia.

3. Interesujące jest, że przy ogólnym spadku zysków przedsiębiorstwa państwowe zanotowały w 2009 r. wyraźnie wyższą, choć znacznie niższą niż w roku 2004, rentowność netto niż przedsiębiorstwa prywatne (w 2004 r. sytuacja była odwrotna). Można to tłumaczyć faktem, że przedsiębiorstwa państwowe w wielu przypadkach mają pozycję monopolisty branżowego, co umożliwiło im utrzymanie

znaczących zysków także w okresie kryzysu. Ten wniosek potwierdza zwiększająca się różnica między zyskownością netto przedsiębiorstw sprywatyzowanych (wśród których jest również sporo przedsiębiorstw o dominującej pozycji branżowej, jak np. TP SA czy PKN Orlen SA) a nowych prywatnych, które z reguły działają na bardziej konkurencyjnych rynkach.

Trzeba dodać, że jeśli chodzi o wydajność pracy, przedsiębiorstwa państwowe zanotowały niewielki spadek, natomiast przedsiębiorstwa prywatne niewielki wzrost w badanym okresie.

4. Zauważyć można malejący udział przedsiębiorstw sprywatyzowanych na rzecz nowych prywatnych w całym zbiorze przedsiębiorstw prywatnych. O ile w 2004 r. było ich ponad 30%, to pięć lat później niespełna 25%. Również w przypadku pozostałych charakterystyk (przychody, zatrudnienie, zysk netto) zwiększył się udział przedsiębiorstw nowych prywatnych. Ten wynik jest dość zaskakujący – okazuje się, że większa część sektora prywatnego największych polskich przedsiębiorstw, aż ok. 70% według stanu na koniec 2009 r., powstała w rezultacie indywidualnej przedsiębiorczości, a nie w rezultacie zmiany formy własności byłych przedsiębiorstw państwowych.

Udział przedsiębiorstw zdominowanych przez kapitał zagraniczny był w badanym okresie mniej więcej stabilny.

5. Analiza zmian w grupie największych polskich przedsiębiorstw w ujęciu branżowym pokazuje głębokie przeobrażenia strukturalne gospodarki. Zauważa się bardzo głębokie i postępujące zróżnicowanie branż, jeśli chodzi o strukturę własnościową i udział kapitału zagranicznego. Aż w 10 grupach dominuje własność prywatna, przy czym w ośmiu z nich jest to dominacja bardzo silna, na poziomie 95-100%. Własność państwowa jest wyraźnie przeważająca w dwóch grupach: PHW oraz ENE.

6. Analiza grup branżowych pozwala też wyraźnie uchwycić ogólne zmiany strukturalne polskiej gospodarki w ostatnich pięciu latach. Spektakularny wzrost znaczenia grupy BMB wynika zapewne ze zintensyfikowania procesów inwestycyjnych związanych z absorpcją środków europejskich. W branżach handlowych (SHA, HDE, HHU) widoczna jest ekspansja zagranicznych, globalnych sieci handlowych, natomiast wzrost znaczenia usług (USL) jest naturalnym procesem w rozwijających się gospodarkach.

7. Zaskakujący przyrost wydajności pracy w podgrupie przedsiębiorstw sprywatyzowanych można wytłumaczyć tym, że po prywatyzacji (która zachodziła w ostatnich pięciu latach ze znaczną intensywnością) przedsiębiorstwa w pierwszym rzędzie dokonują redukcji poziomu zatrudnienia, które w firmach państwowych jest zwykle nadmierne. Skutkuje to właśnie szybkim wzrostem wskaźnika wydajności pracy.

8. Można stwierdzić, że zmieniły się dość istotnie proporcje podziału zbioru przedsiębiorstw prywatnych według kryterium rodowodu własnościowego („spry-

watyzowane” – „nowe prywatne”) – spadał udział przedsiębiorstw sprywatyzowanych, natomiast wzrastał udział przedsiębiorstw nowych prywatnych. Widać to szczególnie na tle jeszcze wcześniejszego, podobnego badania (na podstawie danych za rok 2000)⁸. Wniosek ten jest zgodny z przewidywaniami, że w miarę postępu zmian transformacyjnych w Polsce zacieśnia się znaczenie rodowodu własnościowego jako cechy rozróżniającej zbiór przedsiębiorstw prywatnych.

Literatura

Bałtowski M. (red.), *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane w gospodarce polskiej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2002.

Bałtowski M., *Rodowód własnościowy i udział kapitału zagranicznego a wyniki największych polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Zmiany w polskich przedsiębiorstwach*, red. B. Błaszczyk, P. Kozarzewski, „Raporty CASE” 2007, nr 70.

Lista 2000, „Rzeczpospolita”, 26 października 2005.

Lista 2000, „Rzeczpospolita” 12 października 2010.

Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych, GUS, Warszawa 2005.

Wyniki finansowe podmiotów gospodarczych, GUS, Warszawa 2010.

STRUCTURAL CHANGES IN THE LARGEST POLISH COMPANIES, 2004-2009

Summary: On the basis of a revised and supplemented list of 2000 largest Polish companies for the years 2004-2009, published by the Rzeczpospolita daily, the authors examined the structural changes of this important group of companies. Three economic characteristics have been used: revenues, employment and net income, as well as characteristics of ownership (including the origin of the dominating capital, determined as “domestic” or “foreign”), sector and geographical location (headquarters). The article contains a brief methodological introduction, tables with results of calculations and conclusions indicating major structural transformations that have taken place in the Polish economy over the last 5 years.

⁸ Zob. M. Bałtowski (red.), *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane...*, s. 142-159.