

WITOLD WIELICKI

EFEKTYWNOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH I ROLNYCH

*Z Katedry Ekonomiki Gospodarki Żywnościowej
Akademii Rolniczej im. Augusta Cieszkowskiego w Poznaniu*

ABSTRACT. The paper includes the estimation of the economical function of industrial and agricultural enterprises. The structure of creation of the added value, which divided enterprises into three groups was presented. Closer analyse of the situation of agriculture in the aspect of integration with the European Union was done.

Key words: enterprise, added value, EU integration

Wstęp

Zainteresowanie kondycją przedsiębiorstw wynika z ich wielokierunkowego oddziaływania na gospodarkę. Wzmaga je akcesja do Unii Europejskiej oraz oczekiwanie na trwałe ożywienie gospodarcze. Przystąpienie do UE wiąże się z większą konkurencją. Wydaje się, że pozycja polskich przedsiębiorstw byłaby lepsza, gdyby ożywienie gospodarcze lat dziewięćdziesiątych XX wieku utrzymało się bez zmian. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych poprzedniego stulecia i na początku XXI wieku jednak sytuacja polskich przedsiębiorstw jest coraz trudniejsza, co opóźnia proces dostosowawczy. Zmniejszenie tempa wzrostu gospodarczego zmusiło firmy do redukcji kosztów. Mniejsze nakłady inwestycyjne odbiły się na nowoczesności wytwarzania. O ile w 2001 roku wydatki inwestycyjne zmniejszyły się o 8,8 procent, to rok później o 6,8 procenta (Wyżnikiewicz 2004).

Polskie przedsiębiorstwa w warunkach gospodarki rynkowej okazały słabość zarządzania. Permanentne narzekanie na niedoskonałość systemu prawnego, podatkowego, bankowego, na trudności w eksporcie, braku stabilnej polityki zagranicznej, tylko częściowo tłumaczą trudną sytuację, w jakiej się znalazły.

Przedsiębiorstwo jest bez wątpienia głównym komponentem gospodarki zorganizowanej i prowadzonej na zasadach rynkowych. Inne struktury, jak związki i porozumie-

nia przedsiębiorstw, korporacje, administracja państwowa, samorzady, agendy rządowe, instytucje pozarządowe itp. są w stosunku do przedsiębiorstwa pochodne i istnieją tylko o tyle, o ile są powiernikami ich interesów (Woś 1996).

Istnieje wiele definicji przedsiębiorstwa. Dla większości jednak określeń wspólne jest to, że przedsiębiorstwo traktuje się jako jednostkę gospodarczą wyodrębnioną pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym. Odrębność ekonomiczna oznacza, że przedsiębiorstwo jest właścicielem określonych zasobów i środków, a także korzyści z tych zasobów płynących. Odrębność organizacyjna oznacza, że ma ono własny zarząd, nazwę, siedzibę, granice fizyczne i funkcjonalne, a także samodzielność decyzyjną. Odrębność prawna upoważnia do wchodzenia w stosunki prawno-ekonomiczne z innymi jednostkami gospodarczymi oraz państwem.

W warunkach gospodarki rynkowej ważnymi atrybutami przedsiębiorstwa są autonomia i suwerenność. Nie można jednak pojmować ich w sposób absolutny. Przedsiębiorstwo jest suwerenne, ale jego działalność musi być zgodna z prawem. Każde przedsiębiorstwo działa w określonym otoczeniu i musi respektować interesy innych jednostek. Nawet jeśli stosunki między nimi są konkurencyjne, to w walce konkurencyjnej żaden przedsiębiorca nie może naruszać podstawowych reguł, które stanowi prawo.

Dla skutecznego zarządzania przedsiębiorstwem konieczne jest przyjęcie paradygmatu, że zmiany są immanentną cechą rzeczywistości. Fenomen przedsiębiorstwa znajduje odzwierciedlenie w licznych dyscyplinach naukowych oraz w pracach badawczych prowadzonych przez ekonomistów, prawników, socjologów, psychologów, inżynierów, historyków itp. Przedsiębiorstwo stało się już dawno miejscem powstawania i realizowania postępu technicznego, jednostką kształtującą osobowość człowieka, miejscem pracy, powstawania dochodu itp. Stoi przed nim wiele zadań, które zmieniając się pod wpływem licznych zewnętrznych i wewnętrznych czynników, tworzą skomplikowaną sieć jego powinności. Jedną z nich jest realizowanie działań gospodarczych w sposób efektywny ekonomicznie (Otoliński i Wielicki 1997).

Celem opracowania jest próba zdiagnozowania kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw wchodzących w skład kompleksu gospodarki żywnościowej, a także próba porównania ich sytuacji z sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw przemysłowych, a także określenie, na ile transformacja ustroju gospodarczego wpłynęła na zmianę struktury tworzenia PKB pomiędzy rolnictwem a pozostałymi dziedzinami gospodarki.

Problem analityczny sformułowano w postaci pytań odzwierciedlających cel pracy:

– Czy reforma gospodarcza i utrzymująca się od pewnego czasu dekonjunktura wpłynęły na kondycję finansową przedsiębiorstw przemysłowych i rolnych?

– Czy objawy kryzysu występującego w przedsiębiorstwach są zróżnicowane w zależności od sektora gospodarki?

– Czy przedsiębiorstwa są przygotowane na wystąpienie kryzysu i w jakiej kondycji finansowej znajdują się obecnie?

– Czy transformacja wpłynęła na zmianę udziału poszczególnych sekcji gospodarki w zatrudnieniu i tworzeniu PKB?

Struktura polskiej gospodarki w procesie transformacji

W procesie rozwoju gospodarczego zmienia się struktura gospodarki, rolnictwo przestaje być głównym sektorem na rzecz przemysłu, a przemysł ustępuje miejsca usługom. W drugiej połowie XX wieku wyznacznikiem rozwoju gospodarczego był udział przemysłu w rozwoju gospodarki, szczególnie w naszym kraju akcentowano 10. pozycję na liście światowej. W krajach rozwiniętych jednak, czyli tych, w których przemysł znacząco decyduje o gospodarce narodowej, zmienia się struktura na rzecz szybko zwiększających się usług. Ekonomisci wiążą strukturę gospodarki z dochodem ludności dowodząc, jak to ma miejsce w „hipotezie Chery’ego”, że kraje, w których rozwinięty jest przemysł charakteryzują się niskimi dochodami na osobę, a zatem wzrost udziału usług wiąże się ze wzrostem dochodów.

Przyjmując za wskaźnik struktury udział w tworzeniu wartości dodanej (PKB) i poziom zatrudnienia można ocenić, czy procesy transformacji wpłynęły na zmianę udziałów. Wyodrębniono usługi, przemysł i budownictwo oraz rolnictwo i leśnictwo.

Analizując okres od 1994 do 2000 roku, można dostrzec zmieniającą się strukturę tworzenia PKB (tab. 1).

Tabela 1
Struktura tworzenia wartości dodanej według sekcji EKD w latach 1994-2000 (%)
The structure of creation of the added value according to EKD in 1994-2000 (%)

Wyszczególnienie Specification	Lata – Years									
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	
Przemysł i budownictwo Industry and construction	33,1	31,6	30,1	29,3	27,6	27,1	26,7	26,4	26,1	
Handel i usługi Trade and services	59,4	61,5	63,5	65,2	67,7	69,0	69,6	69,9	70,7	
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo Agriculture, hunting, forestry and fishing	7,5	6,9	6,4	5,5	4,7	3,9	3,7	3,7	3,2	

Źródło: Na podstawie **Wietrzyk-Szczepkowska (2003)** i **Rocznika Statystycznego (2003)**: s. 584.

Source: Based on **Wietrzyk-Szczepkowska (2003)** and **Statistical yearbook (2003)**: p. 584.

Z tabeli 1. wynika, że obserwujemy proces zmniejszania się udziału przemysłu i budownictwa oraz rolnictwa w tworzeniu wartości dodanej z równoczesnym wzrostem ważności usług i handlu. Z szczegółowej analizy wynika, że wzrost udziału usług jest następstwem rozwoju rynku w zakresie pośrednictwa finansowego (z 1,2% w 1994 roku do 2,0% w 2001 roku) oraz w obsłudze nieruchomości i firm (z 7,3% w 1994 roku do 11,9% w 2002 roku). Spadł natomiast udział przemysłu i budownictwa z 31,1% w 1994 roku do 26,1% w roku 2002. Maleje udział rolnictwa, leśnictwa i łowiectwa w tworzeniu PKB.

Następuje systematyczna zmiana struktury zatrudnienia. Zgodnie z ogólnoswiatową tendencją rośnie zatrudnienie w usługach (tab. 2).

Tabela 2

Struktura zatrudnienia w gospodarce narodowej według sekcji EKD w latach 1994-2000 (%)
Structure of employment in national economy according to EKD in 1994-2000 (%)

Wyszczególnienie Specification	Lata – Years								
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Przemysł i budownictwo Industry and construction	30,6	30,2	29,9	29,5	28,8	27,6	26,1	26,5	25,3
Handel i usługi Trade and services	42,2	42,0	41,9	43,0	43,8	44,8	45,4	47,2	47,9
Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybołówstwo Agriculture, hunting, forestry and fishing	27,2	27,8	28,2	27,5	27,4	27,6	28,5	26,3	26,8

Źródło: Na podstawie **Wietrzyk-Szczepkowska (2003)** i **Rocznika Statystycznego (2003)**: s. 150-151.

Source: Based on **Wietrzyk-Szczepkowska (2003)** and **Statistical yearbook (2003)**: p. 150-151.

Z tabeli 2. wynika, że udział rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwa w strukturze zatrudnienia utrzymuje się na niezmiennym poziomie. Zmniejszanie się udziału zatrudnionych w przemyśle i budownictwie, a rosnąca tendencja w usługach i handlu wskazuje, że następuje przemieszczanie się pracowników. Przedstawiony w tabeli 1. malejący udział rolnictwa w tworzeniu PKB zupełnie nie konweniuje z utrzymującym się od lat zbliżonym poziomem zatrudnienia. Analizowany okres obejmuje lata, kiedy zakres zmian w gospodarce był ogromny. Stabilność proporcji zatrudnienia wskazuje, jakoby przemiany związane z transformacją gospodarki ominęły zatrudnionych. Z powyższego wynika, że zmniejszenie zatrudnienia w rolnictwie nie będzie rzeczą łatwą. Struktura zatrudnienia, oprócz rolnictwa, przybliży nas do proporcji występujących w innych państwach, np. udział usług i handlu w tworzeniu PKB wynosił w: USA – 72%, Holandii – 70%, Wielkiej Brytanii – 71% (w 1999 roku).

Znaczna różnica dzieli Polskę od innych wysoko rozwiniętych państw w zakresie udziału rolnictwa w tworzeniu PKB i zatrudnieniu. W USA rolnictwo wytwarza 2% PKB, zatrudniając 2,42% pracujących, w Holandii – 3% przez 2% zatrudnionych (**Wietrzyk-Szczepkowska 2003**).

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw przemysłowych

Analiza rozwoju polskiej gospodarki w latach 1990-2002 wskazuje na występowanie zmiennych tendencji. Począwszy od roku 1992 następuje szybki wzrost rentowności przedsiębiorstw, od połowy 1998 roku natomiast pogarsza się sytuacja ekonomiczna zarówno gospodarki krajowej, jak i przedsiębiorstw. Wyraża się to spadkiem rentowności, osłabieniem procesów inwestowania, a towarzyszy temu wzrost bezrobocia.

Z analizy materiału statystycznego wynika, że w rentowności przedsiębiorstw zaznacza się cykliczność zmian. Poziomą aktywności gospodarczej po 1989 roku można z pewnym uproszczeniem podzielić na cztery fazy: lata 1990-1992 cechuje recesja wywołana transformacją ustrojową, od połowy 1992 roku do końca 1994 notujemy wczesne ożywienie gospodarcze; lata 1994 do połowy 1998 roku można określić jako przyspieszenie rozwoju, a okres od połowy 1998 roku i do chwili obecnej (koniec 2002 roku) należy określić jako osłabienie koniunktury. Dyskusyjnym polem są przyczyny tego stanu, część naukowców dowodzi, że sytuacja przedsiębiorstw koresponduje z akademickim wręcz cyklem rozwoju gospodarczego. Nie brak opinii, że osłabienie kondycji ekonomicznej jest pochodną niedostosowania strukturalnego, co przekłada się na cykliczność rozwoju gospodarki, a nie odwrotnie, chociaż występują sprzężenia zwrotne (Mączyńska 2003).

Z analizy „listy 500” przedsiębiorstw opublikowanej w „Nowym Życiu Gospodarczym” w 2002 roku wynika, że rentowność przedsiębiorstw w gospodarce ogółem w podziale na sektor publiczny i prywatny jest zróżnicowana, przy czym sektor prywatny cechują znacznie korzystniejsze wyniki aniżeli przedsiębiorstwa sektora państwowego („Nowe Życie Gospodarcze” 2002).

W roku 2001 wskaźnik rentowności obrotu brutto w sektorze publicznym wynosił minus 0,8%, podczas gdy w prywatnym 1,2% przy średnim poziomie dla obydwu sektorów 0,7%. Wskaźniki rentowności obrotu netto wynosiły odpowiednio: minus 1,7%, plus 0,3% i minus 0,3%. Reasumując możemy stwierdzić, że o niekorzystnych wynikach przedsiębiorstw sprywatyzowanych i prywatyzowanych decydują straty ostatniej grupy przedsiębiorstw. Z powyższego wynika, że przedłużający się proces prywatyzacji ujemnie odbija się na kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw (tab. 3).

Z analizy sytuacji ekonomicznej przedsiębiorstw wynika, że rok 2001 należał do najtrudniejszych w ostatniej dekadzie. Sumaryczny wynik finansowy netto był ujemny, a to oznacza, że straty przewyższyły zyski. W roku 2002 brak było wyraźnych oznak poprawy sytuacji, zaznaczyły się liczne przypadki upadłości przedsiębiorstw. Jest kilka symptomów zwiastujących trudną sytuację finansową przedsiębiorstw. Jednym z nich jest ujemny kapitał własny. Odzwierciedla go kapitał brakujący, co ma miejsce wówczas, gdy wartość księgowa całego majątku przedsiębiorstwa jest niższa aniżeli wielkość zadłużenia. Trudna sytuacja finansowa nie jest wyłącznie domeną polskich przedsiębiorstw. W skali światowej liczba bankructw szybko wzrasta, powodując duże perturbacje w finansach i zwiększając niemałe już bezrobocie. Warto zaznaczyć, że trudności ekonomiczne nie ominęły także przedsiębiorstw z sektora informatycznego, telekomunikacyjnego oraz finansowego.

Sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw rolnych

Sytuacja w rolnictwie nie odbiega od obrazu przedsiębiorstw przemysłowych. Znaczne rozdrobnienie struktury obszarowej spowodowało między innymi poważną polaryzację dochodową gospodarstw rolnych. Liczba gospodarstw rolnych zmniejsza się, redukuje się grupa gospodarstw od 5 do 15 ha, a rośnie liczba gospodarstw do 2 ha i powyżej 15 ha. Tendencję tę należy ocenić pozytywnie, jednak tempo zmian jest niezadowalające.

Tabela 3

Porównawcze zestawienie wskaźników dotyczących wyników przedsiębiorstw prywatyzowanych i sprywatyzowanych w działalności produkcyjnej (sekcja D) na tle gospodarki ogółem
Comparison of indexes related to under privatisation and privatized enterprises in production activity (D section) against the background of the total economy

Lata Years	Prywatyzowane Under privatisation		Sprywatyzowane Privatized	
	ogółem Polska total Poland	sekcja D D section	ogółem Polska total Poland	sekcja D D section
Udział przedsiębiorstw wykazujących zysk netto w liczbie przedsiębiorstw ogółem (%) Share of enterprises with net profit in the number of total enterprises (%)				
2000	60,6	53,9	61,2	53,2
2001	54,3	44,4	56,4	50,0
Średnio 1991-2001 Average 1991-2001	63,3	57,8	69,0	62,7
Wskaźnik rentowności obrotu brutto (%) Profitability ratio of gross turnover (%)				
2000	-2,2	-1,0	2,7	1,1
2001	-1,7	-5,4	-0,2	-0,3
Średnio 1991-2001 Average 1991-2001	0,3	0,6	5,2	4,1
Wskaźnik rentowności obrotu netto (%) Profitability ratio of net turnover (%)				
2000	-3,0	-1,8	1,2	0,0
2001	-2,5	-5,9	-1,3	-1,2
Średnio 1991-2001 Average 1991-2001	-2,4	-2,1	1,8	0,8
Wskaźnik rentowności kapitału własnego (%) Profitability ratio of own fund (%)				
2000	-7,1	-6,8	3,0	-0,1
2001	-6,8	-25,2	-3,4	-3,5
Średnio 1991-2001 Average 1991-2001	-4,1	-5,4	4,2	2,2

Źródło: **Mączyńska** (2003).

Source: **Mączyńska** (2003).

Przygotowywana od kilku lat „lista 300” najlepszych gospodarstw rolnych pozwala bliżej przedstawić zmieniającą się sytuację ekonomiczną w rolnictwie. Dzięki liście gospodarstw wielkoobszarowych powstałych z mienia Skarbu Państwa mamy możliwość oceny form organizacyjnych i kierunków produkcji.

Celem reformy podjętej w roku 1991 było dostosowanie rolnictwa państwowego do warunków gospodarki rynkowej przez prywatyzację własności i użytkowania gruntów rolnych. Przemiany polegały również na reorganizacji gospodarstw poprzez likwidację wieloobektowych struktur (tab. 4).

Tabela 4. przedstawia sytuację rolnictwa wielkoobszarowego, które jest silniej powiązane z rynkiem niż pozostałe gospodarstwa rolne. Gospodarstwa wielkoobszarowe są bardziej zależne od sytuacji na rynku rolnym, lecz oferować mogą duże i jednolitej jakości produkty.

Sytuacja ekonomiczno-finansowa wielkoobszarowych gospodarstw rolnych w okresie ostatnich 12 lat była zróżnicowana. W latach 1990-1993 zanotowano straty tak duże, że należało szukać rozwiązań radykalnych – było to podstawą prywatyzacji sektora państwowego. Kolejno w 1991, 1992 i 1993 roku gospodarstwa państwowe zanotowały stratę wynoszącą odpowiednio: -655,3 mln (nowe zł), -596,6 mln zł i 528,7 mln zł. Na koniec 1992 roku ponad 70% przedsiębiorstw utraciło zdolność do obsługi kredytu. W latach 1994-1997 rentowność była zadowalająca i obiecująca, jednak w roku 1998 nastąpiło załamanie się rentowności produkcji, co pogłębiło się w 1999 roku. W roku 2000 sytuacja się nieco poprawiła, ale z kolei w 2001 rentowność obniżyła się do 0,7% (Leopold i Ziętara 2002).

Wśród gospodarstw wielkoobszarowych możemy wyróżnić cztery grupy: całkowicie wykupione, częściowo wykupione, dzierżawione i spółki AWRSP. Ich sytuacja ekonomiczna jest zróżnicowana, a osiągnięte wyniki pozwalają na pewne uogólnienia (tab. 5).

Pierwszą grupę przedsiębiorstw tworzą obiekty całkowicie sprywatyzowane (docelowa forma prawna przedsiębiorstw rolniczych). Grupa tych gospodarstw wyróżnia się najwyższymi wskaźnikami rentowności i wydajności pracy. Wskazuje to na trafność wyboru form restrukturyzacji przedsiębiorstw rolniczych.

Drugą grupę tworzą przedsiębiorstwa użytkujące grunty zakupione i dzierżawione. Gospodarstwa te cechuje wysoka wartość przychodów i dobre wyniki finansowe.

Dominującą grupę stanowią przedsiębiorstwa dzierżawione, użytkują one 2,2 mln ha na 3,2 mln ha pozostających w zasobie. W „liście 300” uczestniczy 116 takich przedsiębiorstw, są to gospodarstwa raczej ekstensywnie zorganizowane, o najniższym stałym zatrudnieniu, o niskich przychodach, ale o wysokiej wydajności pracy. Grupę tę wyróżnia wysoka rentowność kapitału własnego i niski stopień pokrycia nim aktywów ogółem. W grupie dziesięciu najlepszych dzierżawionych przedsiębiorstw rolnych wskaźnik rentowności kapitału własnego wynosi 19,32% i jest wielokrotnie wyższy w stosunku do innych wyodrębnionych grup. Stopień pokrycia aktywów kapitałem własnym jest odbiciem stopnia zadłużenia przedsiębiorstw. Wskaźnik ten w gospodarstwach indywidualnych, a szczególnie do 30 ha, jest bliski 100, co wskazuje na ich niewielkie zadłużenie. Im przedsiębiorstwa są większe, tym stopień zadłużenia wzrasta, a w grupie dziesięciu najlepszych przedsiębiorstw dzierżawionych jest najmniejszy i wynosi 36,0%. Wskaźnik ten jest najwyższy w grupie przedsiębiorstw należących do Skarbu Państwa.

Przedstawione wskaźniki uzasadniają atrakcyjność dzierżawy, która pozwala podjąć działalność gospodarczą przy ograniczonych zasobach kapitału.

Następną grupę tworzą spółki AWRSP, czyli jednoosobowe spółki Skarbu Państwa. Większość z nich zajmuje się wytwarzaniem nośników postępu biologicznego. Na „liście 300” znalazło się 51 spółek. Na podstawie ich wyników stwierdzamy, że rentowność spółek jest ponad dwukrotnie niższa od uzyskiwanej przez gospodarstwa prywatne.

Tabela 4

Ważniejsze wyniki ekonomiczne gospodarstw popegeerowskich na tle wskaźników makroekonomicznych (1994-2001)
More important economical results of prestate farms against the background of macroeconomic indexes

Wyszczególnienie Specification	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Wskaźnik rentowności* Profitability ratio	4,6	6,9	5,8	3,3	-1,6	-6,8	3,4	0,7
Wskaźnik płynności bieżącej** Current liquidity ratio	2,71	2,43	1,94	1,76	1,61	1,31	1,85	1,72
Zmiany PKB (w procentach w stosunku do roku poprzedniego) Changes in PKB (in percentage in relation to the previous year)	5,2	7,0	6,0	6,8	4,8	4,1	4,0	1,1
Nakłady inwestycyjne (zł/ha UR) Investment expenditure (PLN/ha UR)	50,7	72,8	116,0	127,8	109,7	115,1	112,9	b.d.
Dynamika dochodów realnych netto (rok poprzedni 100) Net dynamics of real expenditure (previous year 100)	101,9	104,6	104,7	107,2	105,7	103,4	101,4	101,3
Poziom inflacji (%) (grudzień/grudzień) Inflation (%) (December/December)	29,5	21,6	18,5	13,2	8,5	9,8	8,5	3,6
Stopy procentowe kredytu refinansowego (% przeciętny poziom w danym roku) Interest rate of refinancial credit (%)	34	32	26	25	22	20,5	22,0***	19,9***
Udział rolnictwa w wydatkach budżetowych (% bez KRUS) Share of agriculture in the budget expenditure (% without KRUS)	2,7	2,5	2,9	2,7	2,4	2,1	1,6	1,8
Wartość globalna rolnictwa (rok poprzedni 100) The agriculture global value (previous year 100)	90,7	110,7	100,7	99,8	105,9	94,8	94,4	105,8
Indeks nożyc cen Index of prices scissors	108,6	101,6	98,1	95,8	91,4	91,6	103,8	97,5
Saldo ogółem obrotów art. rolno-spożywczych (mln \$) Balance of agricultural products and foodstuffs trade (mln \$)	-302	-477	-1218	-407	-743	-707	-459	-120

*Wskaźnik rentowności = wynik finansowy/koszty ogółem.

**Wskaźnik płynności bieżącej = majątek obrotowy/zobowiązania krótkoterminowe.

***Dzienniki Urzędowe NBP z 2000 i 2001 roku.

Źródło: **Roczniki statystyczne** 1994-2002.

*profitability ratio = financial result/total costs.

**current liquidity ratio = turnover assets/short term commitments.

***Dzienniki Urzędowe NBP 2000 and 2001.

Source: Statistical yearbook 1994-2002.

Tabela 5

Wybrane wskaźniki w analizowanych formach przedsiębiorstw w latach 2000-2001
Selected indexes in analyzed forms of enterprises in 2000-2001

Formy przedsiębiorstw Forms of enterprises	Rok Year	Wskaźniki rentowności działalności gospodarczej Profitability ratio of market activity	Wskaźniki rentowności aktywów ogółem* Profitability ratio of assets*	Wskaźniki wartości dodanej Ratio of added value	Wydajność pracy Work productivity	Przychody ogółem (tys. zł/ha) General income (thous. PLN/ha)	Zysk (tys. zł/ha) Profit (thous. PLN/ha)
Całkowicie wykupione Bought	2000	7,37	6,95	25,19	55,40	11,28	0,75
	2001	7,94	5,80	29,95	52,60	9,00	0,64
Częściowo wykupione Partly bought	2000	3,82	3,38	23,20	51,50	9,87	0,36
	2001	5,10	4,43	23,22	56,80	10,62	0,48
Przedsiębiorstwa dzierżawione Rented enterprises	2000	5,28	2,70	37,05	46,50	4,48	0,24
	2001	5,55	2,70	36,18	51,20	4,77	0,25
Spółki AWRSP Limited liability companies of AWRSP	2000	2,73	1,93	43,59	38,10	5,74	0,22
	2001	3,38	1,61	42,75	41,30	5,78	0,19
Rolnicze Spółdzielnie Produkcyjne Cooperatives	2001	3,64	2,30	33,4	35,7	7,89	0,29

*Stosunek zysku netto do aktywów ogółem.

Źródło: Leopold i Ziętara (2002).

*Relation of the net profit to total assets.

Source: Leopold and Ziętara (2002).

Zysk z 1 ha jest w spółkach 3,4 razy niższy niż w gospodarstwach prywatnych. Spółki mają najwyższe zatrudnienie i najniższą wydajność pracy spośród analizowanych grup przedsiębiorstw. Wynika to po części ze specyfiki ich działalności, ale także z braku głębokiej restrukturyzacji.

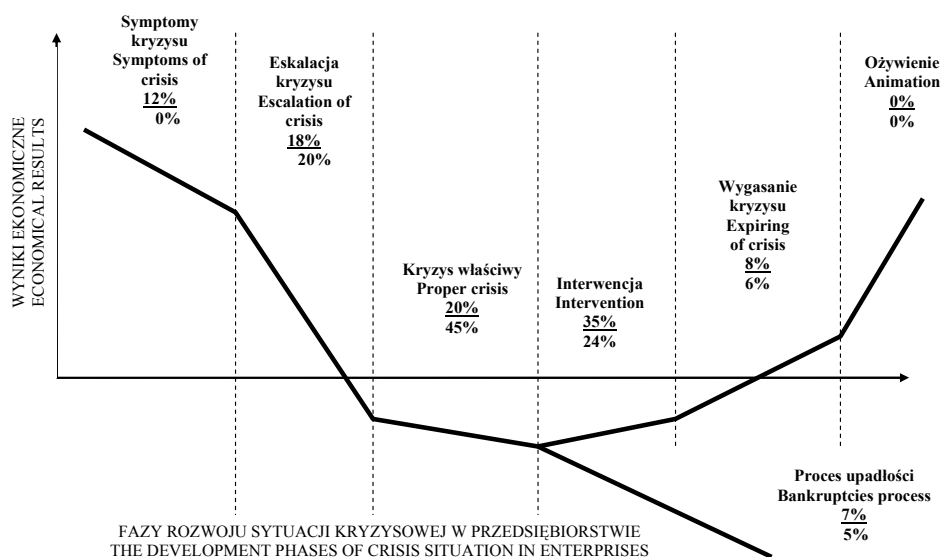
Reasumując, analiza wertykalna sytuacji przedsiębiorstw z „listy 300” jest wartościowym źródłem informacji o skutkach reform w rolnictwie podjętych przed dziesięciu laty. Z analizy wynika, że gospodarstwa wielkoobszarowe, które powstały w wyniku restrukturyzacji gospodarstw państwowych, rozwijają się i umacniają swoją pozycję.

Sytuacje kryzysowe w przedsiębiorstwach

W gospodarce narodowej panuje trudna sytuacja: wysokie i wciąż rosnące bezrobocie, malejąca rentowność przedsiębiorstw, ograniczone inwestowanie itp. Z badań przedsiębiorstw nierolniczych wynika, że o ile w roku 1999 tylko 34% firm zanotowało spadek sprzedaży, o tyle w roku 2002 problem ten dotyczył już 75% badanej populacji.

Badania przeprowadzone w przedsiębiorstwach przemysłowych w pierwszym półroczu 2002 roku ukazują, że objawy kryzysu są wszędzie podobne. Najistotniejszym symptomem jest spadek sprzedaży w ujęciu ilościowym, to z kolei powoduje określone następstwa: spadek obrotów, spadek zysku operacyjnego i kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej. Dalszą konsekwencją jest spadek udziału w rynku. Z badań **Zelek** (2003) wynika, że głównymi objawami sytuacji kryzysowej w przedsiębiorstwie są: spadek sprzedaży – 73,5% (procent badanej populacji), spadek zysku operacyjnego – 50%, utrata płynności finansowej – 44,2%, spadek udziału w rynku – 35,3% i wzrost zapasów – 26,5%.

Występowanie kryzysu w gospodarce nie jest problemem nowym, nieznanym bądź pomijanym w rozważaniach naukowych. Mimo prowadzonych badań i gromadzenia doświadczeń, kryzys zawsze jest dotkliwy i powoduje perturbacje w wzrostowym trendzie rozwoju gospodarki. Według stanu na koniec maja 2002 roku sytuacja przedsiębiorstw przemysłowych była zróżnicowana. Z badań **Zelek** (2003) wynika, że znaczna część przedsiębiorstw odczuwa kryzys, przechodząc kolejne jego fazy (ryc. 1).



Odsetek badanych przedsiębiorstw według stanu na dzień 30 maja 2002 r. Nowe Życie Gospodarcze 2002 b

Odsetek przedsiębiorstw rolnych: maj 2002, szacunek na podstawie Guzewicz 2002

Percentage of researched enterprises according to the situation on day 30th of May 2002 Nowe Życie Gospodarcze 2002 b

Percentage of agricultural enterprises : May 2002 estimation based on Guzewicz 2003

Ryc. 1. Fazy rozwoju sytuacji kryzysowej
Fig. 1. Development phases of crisis situation

Połowa badanych firm określa aktualny stan jako fazę kryzysu, z czego pierwsze symptomy identyfikuje 12% firm, 18% firm twierdzi, że kryzys się nasila, a 20% opisuje swój stan jako kryzys właściwy. Dla równowagi należy odnotować, że 43% firm oczekuje na pozytywne skutki podjętych wcześniej działań restrukturyzacyjnych, w tym 8% obserwuje wygasanie kryzysu. Dla 7% przedsiębiorstw kryzys okazał się tak trudny, że spowodował ich upadek.

Sytuacja gospodarcza w rolnictwie jest trudna i wysoce zróżnicowana. Jak wynika z badań Instytutu Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, a także publikacji GUS, 31,1% gospodarstw indywidualnych produkuje głównie na potrzeby własne, 10,9% wytwarza wyłącznie na potrzeby własne, 10,1% gospodarstw nie prowadzi produkcji rolniczej, natomiast pozostała część gospodarstw indywidualnych – 47,9% – wykazuje produkcję towarową. I tak w 12% gospodarstw wartość sprzedanych płodów wynosiła od 2,5-5,0 tys. zł rocznie. W 21,2 % gospodarstw sprzedaż wynosiła 5,0-15 tys. zł, w 6,8% – 15,0-25,0 tys. zł, w 4% – 25,0-50,0 tys. zł, w 1,4% – 50,0-100 tys. zł i w 0,5% powyżej 100 tys. zł rocznie. Ocenia się, że kontakt z rynkiem utrzymuje około 1,3% gospodarstw i one mają szansę rozwoju w przyszłości (Jóźwiak 2003).

Sytuacja dochodowa polskiego rolnictwa poprawi się, gdy zostanie ono objęte zasadami wspólnej polityki rolnej. Stosując standardy Unii Europejskiej, gospodarstwa rolne dzielimy według typu produkcji i wielkości. Do ustalenia wielkości gospodarstwa stosuje się w Unii kategorię dochodów, którą stanowi standardowa nadwyżka bezpośrednia. Struktura nadwyżki określa typy rolnicze gospodarstw, a jej łączna kwota – wielkość gospodarstwa. Tę wielkość podaje się w ESU (European Size Unit) – Europejska Jednostka Wielkości. Od 1984 roku 1 ESU stanowi równowartość 1200 euro. Standardowa nadwyżka bezpośrednia jest nadwyżką bezpośrednią wartości produkcji z 3 lat nad średnią wartością kosztów bezpośrednich z 3 lat w przeciętnych dla danego regionu warunkach produkcji. W zależności od wielkości ESU gospodarstwa dzieli się na: bardzo małe – do 4 ESU, małe – 4-8 ESU, średnio małe – 8-16 ESU, średnio duże – 16-40 ESU, duże – 40-100 ESU i bardzo duże – 100 i więcej ESU. W Unii nie monitoruje się gospodarstw, które uzyskują mniej niż 1 ESU, czyli 5 tys. zł standardowej nadwyżki. Dlatego w analizach ekonomicznych można uwzględnić jedynie 47,9% polskich gospodarstw, czyli głównie te, które zwykliśmy kwalifikować jako towarowe. Jak wyżej podano, więcej niż połowa gospodarstw produkuje żywność głównie lub wyłącznie na samozaopatrzenie.

W Polsce 96,1% wszystkich gospodarstw to obiekty bardzo małe i małe (wypracowujące nadwyżkę poniżej 9 600 euro rocznie), podczas gdy w Unii Europejskiej takich gospodarstw jest 38,6%.

W Polsce gospodarstw średnich mamy 3,7%, a w Unii 43,5%, gospodarstwa duże i bardzo duże stanowią odpowiednio 0,25% w Polsce i 17,9% w UE („Polska Wieś” 2002).

Z kolei w żadnym państwie Unii Europejskiej nie ma tak dużej dekoncentracji potencjału wytwórczego. W Polsce 75% nadwyżki bezpośredniej tworzą gospodarstwa małe i bardzo małe, 18,4% średnie, a tylko 6,7% duże i bardzo duże. Oznacza to, że w ślad za dekoncentracją potencjału produkcyjnego występuje dekoncentracja tworzenia nadwyżki ekonomicznej. Wynika to z faktu, iż w rolnictwie poziom dochodu jest silnie skorelowany z powierzchnią gospodarstwa.

W strukturach UE sytuację dochodową polskich gospodarstw rolnych będą kształtowały dopłaty bezpośrednie, chociaż nie tylko. Jeśli weźmie się pod uwagę wszystkie rodzaje subwencji, z których będą mogli korzystać rolnicy, to w ogólnej ich kwocie udział dochodów bezpośrednich będzie wynosił przeciętnie 56%. Są przewidziane dopłaty do gruntów złej jakości, tzw. LFA, są dopłaty do gospodarstw niskotowarowych, korzyści winni odnieść rolnicy zakwalifikowani do programów rolno-środowiskowych.

Szacuje się, że z 1 840 tys. gospodarstw około 700 tys. zechce wystąpić z wnioskiem o środki z budżetu Unii, czyli tyle, ile ubiegało się w latach dziewięćdziesiątych o kredyt preferencyjny, dając dowód chęci i umiejętności rozwijania gospodarstw.

Można domniemać, że tyle samo aktywnych producentów rolnych zechce się starać o subwencje unijne.

Z licznych badań i analiz wynika, że uwzględniając tylko dopłaty bezpośrednio do 1 ha, subwencje w 2006 roku wzrosną o 33%. Gdyby przyjąć 60% dopłaty, łącznie z środkami z drugiego filaru i z budżetu krajowego, to średnie dochody gospodarstw liczone w cenach stałych wzrosną o 48% (Jóźwiak 2003).

Korzystanie z dopłat i subwencji poprawi pozycję polskich gospodarstw. Średnie dochody polskiego gospodarstwa towarowego stanowiąc będą 57,1% dochodów gospodarstwa unijnego. W 2006 roku dochody polskich gospodarstw (w zależności od wariantu dopłat) wyniosą 76,1% dochodów gospodarstw unijnych, a nawet mogą wzrosnąć do 85%.

Wysokość dopłat, a zatem i dochodu rolniczego, ma związek z parytetem dochodu. Parytet odnosi się do dochodów osób pełnozatrudnionych, a to oznacza 2 200 godzin pracy w roku. Obecnie średni w kraju dysparytet dochodów rolników kształtuje się jak 100 do 30%. W korzystniejszej sytuacji są gospodarstwa towarowe – ich relacje dochodowe wynoszą 100 do 51,2. Dzięki dopłatom i różnym formom subwencji zmniejszy się dysparytet dochodów, ale nadal relacja będzie wynosiła 100 do 72%. Jedynie gospodarstwa – według kryteriów unijnych – średnie i duże uzyskują nadwyżkę parytetową dochodów („Polska Wieś” 2002).

Na podstawie badań IERiGŻ przeprowadzonych w 150 gospodarstwach wielkoobszarowych można wyrobić sobie pogląd o sytuacji ekonomicznej w dużych przedsiębiorstwach rolnych (Guzewicz 2002). Wynika z nich, że 25% przedsiębiorstw jest nierentownych, a część z nich, około 5%, mimo prób restrukturyzacji, ograniczenia kosztów i wyzbycia się części majątku będzie musiało ogłosić upadłość. Znaczna część dużych przedsiębiorstw rolnych – 45% – znajduje się w fazie kryzysu, ich zadłużenie jest znaczne, aczkolwiek w rolnictwie proces upadłości bardziej jest związany z utratą płynności finansowej niż wystąpieniem ujemnego kapitału własnego. Wynika to z relatywnie niskiego zadłużenia rolnictwa, a szczególnie małych gospodarstw. Wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym w dużych przedsiębiorstwach rolnych (według „listy 300”) jest wysoki i w 90 przedsiębiorstwach wynosi do 80%; w podobnej liczebnie grupie, tj. 87 przedsiębiorstwach, wskaźnik ten wynosi 80-60%; w 46 przedsiębiorstwach, tj. 15% zbiorowości, wskaźnik wynosi od 60 do 40%, a w dość licznej grupie 74 przedsiębiorstw wynosi poniżej 40%. W żadnym jednak przypadku nie odnotowano wystąpienia kapitału ujemnego („Nowe Życie Gospodarcze” 2002 b). Należy uwzględnić ponadto, że analiza dotyczy dużych i w zdecydowanej większości rentownych przedsiębiorstw. W miarę jak przedsiębiorstwa zajmują dalsze miejsca w rankingu na podstawie miernika syntetycznego, wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym ma tendencję malejącą. W ostatniej grupie 50 przedsiębiorstw, znajdują się 22 obiekty, w przypadku których wskaźnik pokrycia aktywów kapitałem własnym jest mniejszy niż 40%. Miejsca przedsiębiorstw na „liście 300” wynikają z wartości miernika syntetycznego, odzwierciedlającego pozycję przedsiębiorstwa w zakresie częściowych wskaźników: rentowności działalności gospodarczej, kreowania wartości dodanej z przychodów ogółem, pokrycia całości zobowiązań (długów) nadwyżką finansową i wydajności pracy.

Przedstawiona wyżej sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw jest związana z występującym obecnie kryzysem przekraczającym granice Europy. W Europie wszystkie państwa weryfikują swoje strategie rozwoju, obniżając niekiedy poziom PKB o 50% (tab. 6). Tak znaczne obniżenie PKB na rok 2003 dowodzi, że analitycy nie widzą rychłego końca kryzysu. Sytuacja światowa, która determinuje rozwój gospodarki, zmienia

się szybko, dlatego dzisiejszy stan nie musi utrzymywać się długo. Wielowymiarowość kryzysu i wieloczynnikowe uwarunkowania jego powstania, zmiany natężenia i siły destrukcyjnego oddziaływania na przedsiębiorstwo czynią problematykę kryzysu trudną, ale atrakcyjną z naukowego punktu widzenia. Problematyka kryzysu winna być przedmiotem stałych studiów i analiz, aby można było precyzyjnie określić przyczyny jego powstania, jak i zminimalizować skutki występowania.

Tabela 6

Prognoza wzrostu gospodarki w 2003 roku według Komisji Europejskiej
The prognosis of the economy growth according to the European Commission

Kraj Country	Prognoza wzrostu PKB (%) The prognosis of PKB growth (%)	
	z jesieni 2002 r. from autumn of 2002	z wiosny 2003 r. from spring of 2003
Grecja – Greece	3,9	3,6
Irlandia – Ireland	4,2	3,8
Finlandia – Finland	2,8	2,4
Wielka Brytania – Great Britain	2,5	2,0
Hiszpania – Spain	2,6	1,9
Dania – Denmark	2,1	1,5
Luksemburg – Luxembourg	2,0	1,4
Szwecja – Sweden	2,2	1,4
Belgia – Belgium	2,0	1,2
Austria – Austria	1,8	1,2
Francja – France	2,0	1,1
Włochy – Italy	1,8	1,0
Holandia – Holland	1,0	0,5
Portugalia – Portugal	1,2	0,5
Niemcy – Germany	1,4	0,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Rzeczpospolita” Nr 77 z 1.04.2003 r. *Ekonomia i Rynek*.

Source: Own elaboration based on “Rzeczpospolita” no 77 from 1.04.2003. *Economy and Market*.

W opinii **Antoszkiewicza** (2003) bankructwa przedsiębiorstw stają się powszechne. Przyczyn jest wiele, o charakterze makroekonomicznym i (lub) mikroekonomicznym. Spośród makroekonomicznych uwarunkowań najgroźniejsze są upadki dużych firm, ponieważ niesie to upadek wielu dostawców. Firmy duże upadają rzadziej, gdyż mogą głośniej wyrazić swoje stanowisko, które niekiedy skłania rząd do ustępstw (np. górnic-

two). Dekoniunktura w gospodarce krajowej i zagranicznej jest przyczyną upadku wielu przedsiębiorstw, gdyż brakuje nabywców.

Do przyczyn mikroekonomicznych należy zaliczyć w pierwszej kolejności niedostatki w zarządzaniu, które prowadzą do błędnych decyzji menedżerów. Brak wiedzy i umiejętności, a niekiedy doświadczenia powoduje, że menedżerowie niedostatecznie przewidują kształtowanie się produkcji. Zbyt wiele uwagi poświęcają zarządzaniu operacyjnemu, które jest bardziej namacalne niż kształtowanie przyszłych stosunków produkcji. Uważa się, że firmy upadają przede wszystkim z powodu niezajomości kosztów, jakie muszą ponieść. Dotyczy to szczególnie małych i średnich przedsiębiorstw, które mają kłopoty z kalkulacją kosztów, planowaniem, organizacją i sprzedażą. Tak dzieje się nie tylko w wielu krajach europejskich, ale także w USA. Drobni przedsiębiorcy błędnie określają koszty stałe, w efekcie sprzedają swoje towary zbyt tanio. Większość przedsiębiorców ma świadomość kosztów kapitału obcego, natomiast nie ma zrozumienia dla kosztów kapitału własnego.

Polskim przedsiębiorstwom brakuje tanich kredytów, co ogranicza modernizację. Wśród menedżerów dominuje przekonanie, że każdy wzrost produkcji musi łączyć się z inwestycjami. Stąd wiele przedsiębiorstw niedostatecznie wykorzystuje majątek trwały, który stanowi dla przedsiębiorstwa poważne obciążenie.

Wiele przedsiębiorstw, które borykają się dzisiaj z kłopotami finansowymi, było do niedawna w dobrej kondycji. Przywiązywanie zbyt dużej wagi do bieżącej sytuacji powoduje brak koncepcji na długoterminowe prowadzenie przedsiębiorstwa. Jedną z ważniejszych przyczyn perturbacji finansowych jest trzymanie się jednego odbiorcy. Ograniczenie kanałów zbytu, jak i zaopatrzenia, bez alternatywnych rozwiązań jest jedną z podstawowych przyczyn upadłości firm.

Śledząc przyczyny niepowodzeń w biznesie można zauważyć, że okolicznością dominującą jest zbyt wysokie zadłużenie – 28%. Wiąże się z tym nieudolne zarządzanie i planowanie, co w 31% jest przyczyną złej kondycji przedsiębiorstw. Na dalszych miejscach są: niechęć do zmian – 11%, niedostateczne doświadczenie menedżerów – 9%, zbyt małe przychody – 8% i inne mankamenty zarządzania – 13%.

Z ożywieniem gospodarczym, którego symptomy występują w Polsce, ale i także w wielu krajach świata, a szczególnie w tych, na których nam bardzo zależy, np. Niemczech i innych krajach europejskich, Ameryce czy Rosji, duże nadzieje wiążą małe i średnie przedsiębiorstwa.

Unia Europejska jako podstawę definiowania wielkości przedsiębiorstwa przyjmuje na ogół kryteria ilościowe. Od 1 stycznia 2005 roku będzie obowiązywała w UE nowa definicja małego i średniego przedsiębiorstwa (Wach 2004).

Z tabeli 7. wynika, że będą występowały trzy typy przedsiębiorstw: autonomiczne, partnerskie i ściśle powiązane. Za przedsiębiorstwo autonomiczne uważa się każde, które nie jest sklasyfikowane jako partnerskie ani jako ściśle powiązane.

Przedsiębiorstwa partnerskie to takie, które nie są sklasyfikowane jako ściśle powiązane, a między którymi występuje relacja – jedno przedsiębiorstwo posiada samodzielnie lub wspólnie z jednym lub kilkoma 25% lub więcej kapitałów bądź głosów innego przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwami ściśle powiązanymi nazywa się te firmy współistniejące, które przy spełnianiu powyżej opisanych warunków charakteryzują się jeszcze innymi formami dominacji, jak na przykład większością akcji, udziałów lub głosów, posiadają prawo do mianowania lub usunięcia członków kierownictwa itp.

Tabela 7

Determinanty małego i średniego przedsiębiorstwa w UE
Determinants of small and middle enterprises in EU

Przedsiębiorstwa Enterprises	Mikro Micro	Małe Small	Średnie Middle
Zatrudnienie osób Employment of persons	> 10	> 50	> 250
Przychody netto ze sprzedaży w euro Net income from sales in Euro	do 2 mln	do 10 mln	do 50 mln
Suma aktywów w euro Total assets in Euro	do 2 mln	do 10 mln	do 43 mln
Powiązania Connections	Przedsiębiorstwa autonomiczne Autonomous enterprises		
	Przedsiębiorstwa partnerskie Partnership enterprises		
	Przedsiębiorstwa ściśle powiązane Closely connected enterprises		

Źródło: **Wach** (2004).

Source: **Wach** (2004).

Ścisłe powiązania pomiędzy przedsiębiorstwami małymi i średnimi a grupą dużych przedsiębiorstw przemysłowych powodują, że wszystkie podmioty gospodarcze zainteresowane są koniunkturą gospodarczą. Od połowy 2003 roku tempo wzrostu produkcji przemysłowej kształtuje się na poziomie znacznie przekraczającym oczekiwania. Z optymistycznych wskaźników należy odnotować przede wszystkim wzrost produkcji, eksportu i inwestycji krajowych.

Najszybciej zwiększyła się produkcja dóbr inwestycyjnych – o 15%, a następnie dóbr zaopatrzeniowych – o 9% i konsumpcyjnych – o 7%. Produkcja działów i grup uznawanych za nośniki postępu technicznego była w okresie styczeń-wrzesień 2003 roku aż o 19,4% wyższa niż w roku 2002, a w latach 2000-2003 wzrosła o 30% (**Chrościcki** 2003).

Ważnym symptomem zmian jest wzrost wydajności pracy – w ciągu dziewięciu pierwszych miesięcy 2003 roku o 10,8%, a w latach 2000-2003 o 43%, przy spadku zatrudnienia o 19%. Z listy 500 przedsiębiorstw 80% o najwyższej wydajności należało do sektora prywatnego. W przedsiębiorstwach tych wydajność pracy kształtowała się w przedziale od ponad 2,6 mln zł na zatrudnionego do około 7,5 mln zł na osobę, a zatrudnienie wynosiło od 23 do 619 osób.

Głównym czynnikiem, który przyczynił się do ożywienia gospodarczego był wzrost eksportu. W ciągu 11 miesięcy 2003 roku zwiększył się o 6,8%, a import natomiast o 1,6%. Najszybciej rosła sprzedaż polskich wyrobów do Szwecji, Holandii, Czech i Włoch. Najważniejszym odbiorcą polskich towarów jest nadal rynek niemiecki – 32,5%, z którego pochodzi też jedna czwarta importu. Dwa kolejne rynki eksportowe to Francja i Włochy, a drugie i trzecie miejsce wśród krajów najwięcej sprzedających do Polski przypada Włochom i Rosji.

Zakończenie

W środowisku rolniczym, krytycznie oceniającym aktualną sytuację ekonomiczną, dominują postawy roszczeniowe. Obwinia się państwo za ograniczoną interwencję na rynku, za brak atrakcyjnego eksportu, za niskie ceny skupu. Zapewne państwo nie wywiązuje się należycie ze swoich obowiązków i opieszale reaguje na zmieniającą się sytuację, ale w środowisku rolniczym jest za mało samokrytycyzmu. O opłacalności produkcji w każdej działalności gospodarczej, także w rolnictwie, decyduje nie tylko poziom cen, ale i poziom kosztów, zależny od umiejętności zarządzania. Stagnacja gospodarcza stawia nowe wyzwania przed menedżerami, którzy mieli dotychczas szczęście prowadzić spółki w okresie szybkiego wzrostu. W trudnych czasach uwaga zarządów skupia się na cięciu kosztów i redukcji zatrudnienia. W okresie dobrej koniunktury głównym problemem było znalezienie kapitału, aby podjąć nowe inwestycje i powiększyć udział w rynku. W pomyślnych czasach istnieją nadwyżki finansowe umożliwiające absorpcję błędów, natomiast w trudnych czasach margines błędu jest bardzo mały lub nie istnieje.

Niedostateczną uwagę przywiązuje się do zarządzania strategicznego. Czas przeprowadzania restrukturyzacji, jak i sposób są niezadowolające. Przedsiębiorstwa przekształcają się, ale zbyt późno, wówczas kiedy przedsiębiorstwo jest słabe ekonomicznie, traci płynność finansową, popada w długi, a koszty restrukturyzacji szybko powiększają się.

Toteż o ile wyniki badań w zakresie identyfikacji przyczyn i objawów kryzysów nie są zaskakujące, o tyle ocena skuteczności zarządzania antykryzysowego wydaje się być druzgocąca. Brak programów antykryzysowych i umiejętności zachowania się w czasie kryzysu powoduje, że często niezbyt poważne trudności prowadzą do upadłości firm. Zarządy ukrywają złą sytuację, nie dążą do realnej oceny, podejmują powierzchowne działania naprawcze. Wszystko to nie daje spodziewanych wyników. Ożywienie gospodarcze nie zależy jednak od woli rządu, ale od skuteczności zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach kryzysu.

W literaturze podkreśla się, iż następstwem wejścia Polski do Unii Europejskiej mogą wystąpić: efekt integracji, efekt konkurencji i efekt dostosowawczy (**Wyźnikiewicz 2004**). Efekt integracji jest związany z koniecznością przestrzegania norm unijnych, których wypełnienie może wiązać się z poważnymi kosztami bądź może wyeliminować znaczną część przedsiębiorstw z rynku. Szczególnie czuły na owe wymagania jest przemysł związany z gospodarką żywnościową, zdrowiem, ochroną środowiska. Efekt konkurencji wiąże się z otwarciem rynku unijnego, przez który należy rozumieć reprezentację unijnej piętnastki, ale również dziesięć krajów wstępujących do UE. Swoboda przepływu towarów może polepszyć sytuację polskich przedsiębiorstw, jeżeli ich towary będą tańsze. Mamy na przykład niższe ceny mleka, rzepaku, samochody sprzedajemy w cenie około 20% niższej niż unijna. Efekt zdolności dostosowawczych łączy się z koniecznością ujednolicenia i podporządkowywania normom unijnym. Przedsiębiorstwa polskie przeszły ten proces w tempie ekspresowym w początkach transformacji gospodarczej, płacąc w wielu przypadkach cenę najwyższą, jaką była upadłość. Obecne zmiany będą istotne, ale ich zakres i siła nie dorównają poprzedniemu okresowi. Nie będzie bowiem zmian o charakterze systemowym, jakie zastosowano w stosunku do państwowego sektora rolnego. Chociaż nie wszyscy menedżerowie zaakceptowali, że zmiany są immanentną cechą przedsiębiorstw w warunkach gospodarki rynkowej. Wy-

daje się, że kadra zarządzająca po raz kolejny stanie przed poważną próbą swoich umiejętności i wykaże się zdolnością przystosowywania przedsiębiorstw do zmieniającej się rzeczywistości rynkowej.

Literatura

- Antoszkiewicz J.** (2003): Bankructwo na własne życzenie. Opinia. Rzeczpospolita 291.
- Chrościcki** (2003): Korzystne zmiany w przemyśle. Nowe Życie Gosp. 21.
- Guzewicz W.** (2002): Przekształcenia własnościowe w rolnictwie – 10 lat doświadczeń. SGGW Warszawa.
- Józwiak W.** (2003): Sztuka myślenia unijnego. Maszyn. Warszawa.
- Leopold A., Ziętara W.** (2002): 10 lat reformy. Nowe Życie Gosp. 12.
- Mączyńska E.** (2003): Kondycja przedsiębiorstw. Nowe Życie Gosp. 3.
- Nowe Życie Gospodarcze (2002 a): Lista 500, 8.
- Nowe Życie Gospodarcze (2002 b): Lista 300, 12.
- Otoliński E., Wielicki W.** (1997): Wizja i misja podmiotów gospodarczych w rolnictwie. Zagad. Ekon. Roln. 1.
- Polska wieś. Raport o stanie wsi (2002): Fundacja na Rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa.
- Rocznik statystyczny (2003): GUS, Warszawa.
- Wach K.** (2004): Więcej dla mniejszych. Rzeczpospolita 3.
- Wietrzyk-Szczepkowska H.** (2003): Struktura polskiej gospodarki w okresie transformacji. Nowe Życie Gosp. 7.
- Wyżnikiewicz B.** (2004): Sytuacja w polskich przedsiębiorstwach. Ekon. Org. Przeds. 1.
- Woś A.** (1996): Agrobiznes – mikroekonomika. T. II. Key text.
- Zelek A.** (2003): Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie. Ekon. Org. Przeds. 3.

THE ECONOMICAL EFFICIENCY OF INDUSTRIAL AND AGRICULTURAL ENTERPRISES

S u m m a r y

Effective management of the enterprise is connected with acceptance of the paradigm, that changes are an immanent feature of reality.

In the period of 1990-2003 the fluctuation of the economical condition of enterprises was recorded. After the period of high tempo of structural and proprietary changes a difficult time in management of enterprises started. The economical results of years 2000, 2001, 2002, show that the economical situation changes for the worse and that it does not show any positive positive trend, so needed in the crisis situation. The situation in agriculture is complicated. On the one hand the possibility of obtaining direct payments will improve the income situation while on the other it may cause the reinforcement of the present dispersed agrarian structure.