
Część II


PODSTAWY TEORII FUNKCJONOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA

Rozdział 4

PRZEDSIĘBIORSTWO W GOSPODARCE RYNKOWEJ

4.1. Pojęcie i cel działania przedsiębiorstwa

Ekonomia, jak wiadomo, rozróżnia trzy podstawowe podmioty w gospodarce rynkowej: przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe i państwo. Jest to najogólniejsza kategoryzacja. Pozostając na razie na tym poziomie rozważań zauważmy, że gospodarstwo domowe zajmuje się konsumpcją¹², państwo wtórną redystrybucją dochodu, a tylko przedsiębiorstwo jest podmiotem przesądzającym o aktywności gospodarczej – produkuje i wytwarza dochód narodowy. Uzasadniony jest więc pogląd, że właśnie **firma** jest podmiotem szczególnym¹³, od którego zależy samo istnienie rynku.

<p>Przedsiębiorstwo, jako kategoria ekonomiczna, jest różnie definiowane. Najogólniej określa się je jako jednostkę gospodarczą, wyodrębnioną pod względem techniczno-produkcyjnym, organizacyjnym, ekonomicznym i prawnym.</p>	
--	---

¹² Choć może wytwarzać dobra i usługi na potrzeby rodziny, ale nie jest to jego głównym zajęciem.

¹³ W języku angielskim „firma” (the firm) jest synonimem przedsiębiorstwa, zatem w języku potocznym używa się tych dwóch określeń zamiennie.

Odrębność techniczno-produkcyjna oznacza posiadanie różnego rodzaju majątku produkcyjnego, przystosowanego do wytwarzania określonych wyrobów. **Odrębność organizacyjna** polega na istnieniu zespołu pracowników podporządkowanych kierownikowi, realizującego określoną fazę procesu gospodarczego. Podstawową cechą przedsiębiorstwa jest **samodzielność ekonomiczna i finansowa**: podejmuje ono decyzje ekonomiczne we własnym zakresie, na własny koszt i ryzyko, pokrywa wszystkie wydatki przychodami z własnej działalności oraz uzyskuje nadwyżkę finansową. Podstawą decyzji ekonomicznych przedsiębiorstwa jest **rachunek ekonomiczny**, umożliwiający ocenę każdego zachowania i działania z punktu widzenia kosztów, przychodów i opłacalności.

Prawnym wyrazem odrębności ekonomicznej przedsiębiorstwa jest jego **osobowość prawna** i zdolność do działań prawnych.

Aby przedsiębiorstwo mogło funkcjonować, potrzebne są trzy podstawowe czynniki działalności gospodarczej, a więc: kapitał, praca i ziemia. Uruchamia te czynniki i prawidłowo wykorzystuje **przedsiębiorca**. Niezależnie od tego, czy funkcję tę spełnia sam właściciel, czy też, jak to najczęściej ma miejsce współcześnie, zawodowy menedżer, profesjonalista zaangażowany przez właściciela – przedsiębiorca jest postacią centralną w przedsiębiorstwie rynkowym, czynnikiem kreatywnym.

Do najważniejszych funkcji przedsiębiorcy należy:

- inicjowanie i uruchamianie działalności gospodarczej,
- wdrażanie innowacji techniczno-organizacyjnych,
- podejmowanie kluczowych decyzji związanych z działalnością przedsiębiorstwa,
- podejmowanie ryzyka związanego z działalnością gospodarczą oraz innowacjami.



Jeżeli chodzi o **cel działania** przedsiębiorstwa, to poglądy na ten temat w teorii ekonomii są bardzo zróżnicowane. W polskiej literaturze ekonomicznej najbardziej znany jest **neoklasyczny model przedsiębiorstwa prywatnego**, w którym fundamentalnym celem działania jest **maksymalizacja zysku**. Model ten opiera się na założeniu doskonałej konkurencji. Ponieważ przedsiębiorstwo na konkurencyjnym rynku nie ma wpływu na cenę, może ono maksymalizować zysk na jednostkę produkcji przez obniżenie kosztów wytwarzania oraz maksymalizować masę zysku przez zwiększenie produkcji i sprzedaży. Inaczej jest w sytuacji, kiedy przedsiębiorstwo ma wpływ na cenę i może maksymalizować zysk przez jej podwyżkę.

Motyw zysku odegrał decydującą rolę we wczesnym okresie rozwoju gospodarki kapitalistycznej i nadal odgrywa taką rolę w małych i średnich przedsiębiorstwach prywatnych, w których występuje personalna tożsamość właściciela i menedżera. W odniesieniu zaś do dużych przedsiębiorstw – spółek akcyjnych (które dominują we współczesnej gospodarce), charakteryzujących się często oddzieleniem własności od zarządzania, założenie maksymalizacji zysku, jako celu działania, nie jest już tak oczywiste. Pojawia się wówczas możliwość prowadzenia przez menedżerów działalności nastawionej na cele inne niż zysk właścicieli. Jeszcze mniejszą rolę zysk może odgrywać w przedsiębiorstwach publicznych (państwowych, spółdzielczych, samorządowych itp.). Każde przedsiębiorstwo w miarę możliwości stara się osiągnąć zysk, a więc nadwyżkę przychodów nad wydatkami, ale nie zawsze jest to równoznaczne z maksymalizowaniem tej nadwyżki za wszelką cenę, kosztem interesów nabywców lub innym kosztem społecznym.

Strategia postępowania kierownictwa przedsiębiorstwa, zarówno bieżąca, jak i długookresowa, jest bardzo złożona i podporządkowana często motywom prestiżowym (przywiązywanie wagi do jakości i nowoczesności wyrobów, utrzymania ich konkurencyjnej pozycji na rynku), nawet za cenę zmniejszenia jednostkowego zysku.

Współczesne teorie wyjaśniające zachowanie przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej, poddają krytyce koncepcję jednego celu i przyjmują założenie, że przedsiębiorstwa realizują równolegle pewien ich zbiór, czyli **wiązkę celów**. Do tego zbioru mogą wchodzić np. następujące cele:

- wzrost poziomu technicznego,
- ilościowy i jakościowy wzrost produkcji,
- poprawa efektywności gospodarowania,
- ekspansja eksportowa,
- wzrost kwalifikacji i morale pracy załogi,
- poprawa warunków pracy,
- powiększenie majątku produkcyjnego.

Zapewnienie trwałego i wszechstronnego rozwoju przedsiębiorstwa wymaga, aby celem jego działania było osiągnięcie tych wszystkich efektów, które składają się na jego rozwój. Tak więc, oznacza to, że przedsiębiorstwo powinno realizować nie jeden cel, lecz wiązkę celów, która winna mieć charakter uniwersalny – niezależny od ustroju społeczno-gospodarczego i modelu, w którym działa przedsiębiorstwo – tak jak uniwersalne są same zasady wszechstronnego jego rozwoju. Wiązka celów przedsiębiorstwa powinna mieć charakter postulatyczny – ma ono realizować te cele, które zapewniają mu trwałą i wszechstronną

rozwój. Zestaw celów składających się na wiązkę nie może być stały. Zależnie od konkretnych warunków, w których działa przedsiębiorstwo, realizowanie niektórych celów, np. rozwoju eksportu, może nie być konieczne (nie można stawiać jako celu rozwoju eksportu w Miejskich Zakładach Komunikacyjnych).

Cele, jakie dane przedsiębiorstwo faktycznie realizuje, zależą od wielu czynników (możliwości i środków, motywacji w formie zachęt, presji i sankcji), dlatego też realizuje ono tylko te cele, które może i chce, bądź musi realizować.

Dla przedsiębiorstw przemysłowych działających w Polsce w obecnych warunkach, tj. w okresie przechodzenia do gospodarki rynkowej, można sformułować następującą wiązkę celów, których realizacja mogłaby zapewnić im trwały rozwój, zgodny z potrzebami gospodarki narodowej:

- dostosowanie produkcji towarów do potrzeb odbiorców,
- przystosowanie przedsiębiorstw do procedur obowiązujących w Unii Europejskiej (w szczególności w zakresie zarządzania jakością, zgodnie z normami ISO),
- wdrażanie nowatorskich technologii i nowoczesnego zarządzania,
- umacnianie pozycji przedsiębiorstwa na rynku w wyniku rozwoju eksportu i sprzedaży dla odbiorców krajowych,
- wzrost efektywności gospodarowania, znajdujący swój wyraz w poprawie wyników finansowych, osiągniętych dzięki wzrostowi wydajności pracy, zmniejszeniu materiałochłonności i podniesieniu produktywności majątku,
- odtwarzanie i powiększanie majątku produkcyjnego przez efektywne inwestowanie i prawidłowe remonty,
- poprawa warunków bezpieczeństwa pracy,
- wzrost zarobków pracowników,
- zmiana mentalności pracowników w zakresie odpowiedzialności za wyniki przedsiębiorstwa,
- redukcja zanieczyszczenia środowiska.

W krajach rozwiniętych renomowane przedsiębiorstwa nie mają w zasadzie trudności z uzyskaniem środków na sfinansowanie niezbędnych przedsięwzięć technicznych. Do ich dyspozycji oddany jest bowiem światowy rynek finansowy, z którego mogą czerpać każdą ilość kredytów, jeżeli tylko dysponują zdolnością kredytową.

W polskich przedsiębiorstwach podstawową barierą postępu technicznego jest niedostatek środków, a przede wszystkim środków dewizowych na sfinansowanie niezbędnych inwestycji i zaopatrzenia w materiały z importu. Niedostatek ten ogranicza możliwość realizacji wszystkich celów przedsiębiorstwa uwarunkowanych postępowaniem technicznym. Z dużą pomocą przychodzą nam – jeśli chodzi o przyspieszenie rozwoju gospodarczego i pożądaną restrukturyza-

cję gospodarki – inwestorzy zagraniczni, lokujący w Polsce swoje kapitały¹⁴. Również szybko rozwijający się rynek kapitałowy odgrywa niebagatelną rolę w transformującej się gospodarce polskiej.

Jak ujmowany jest cel działania przedsiębiorstwa w teorii neoklasycznej, a jak w teoriach współczesnych?



4.2. Instytucjonalne formy organizacyjne przedsiębiorstwa

W poszczególnych fazach rozwoju społeczno-gospodarczego istnieją przedsiębiorstwa różniące się wielkością (małe, średnie, duże), formą własności (prywatne, państwowe, spółdzielcze i komunalne – samorządowe), pod względem organizacyjnym (indywidualne, spółki, korporacje), zasięgiem (kraj, świat) itd. Działają one zawsze w określonych warunkach zewnętrznych, o których decyduje głównie system funkcjonowania gospodarki oraz sytuacja gospodarcza.

4.2.1. Firmy małe, średnie i duże

Za miarę wielkości przedsiębiorstwa przyjmuje się najczęściej liczbę zatrudnionych pracowników, wartość produkcji sprzedanej lub wartość zaangażowanego kapitału. Kryteria podziału przedsiębiorstw według ich wielkości mają charakter umowny i ulegają zmianom. Na przykład do przedsiębiorstw małych (według klasyfikacji GUS) zalicza się przedsiębiorstwa zatrudniające do 50 pracowników. Przedsiębiorstwa średnie zatrudniają od 51 do 250 pracowników. Za przedsiębiorstwa duże uważa się takie, które zatrudniają ponad 250 pracowników. Największe jednostki to korporacje (spółki akcyjne).

W kategoriach ilościowych, w gospodarce rynkowej przeważają przedsiębiorstwa małe i średnie. Obejmują one w krajach zachodnich 70–80% (w Japonii ponad 90%) wszystkich firm. Jednakże w kategoriach wartościowych, na płaszczyźnie ekonomicznej i politycznej, pod względem wielkości zatrudnienia i rozmiarów obrotów czołowe miejsce zajmują wielkie korporacje. Np. w USA w latach osiemdziesiątych funkcjonowało ok. 15 mln różnego typu przedsiębiorstw. Prawie 11,5 mln to przedsiębiorstwa indywidualnych właścicieli drobnych firm, ok. 1,2 mln to kilkuosobowe spółki, zaś 2,2 mln stanowiły wielkie korporacje. Mimo ogromnej ilościowej przewagi firm małych i średnich osią-

¹⁴ Szerzej na temat inwestycji zagranicznych jest mowa w rozdz. 5 pkt 3.

gały one zaledwie 15% dochodów, zaś pozostałe 85% przypadło na wielkie korporacje.

Małe firmy są z reguły zorganizowane w formie przedsiębiorstw jednozakładowych. Duże przedsiębiorstwa mogą się składać z sieci zakładów lub oddziałów, tj. jednostek wyodrębnionych pod względem technologicznym, organizacyjnym i terytorialnym. Z ekonomicznego punktu widzenia, a więc ze względu na mechanizm podejmowania decyzji i prawo do dysponowania środkami finansowymi, poszczególne zakłady lub filie mogą mieć niewielki zakres samodzielności i być zarządzane w sposób scentralizowany albo mogą działać jako względnie samodzielne podmioty gospodarcze (mówimy wówczas o decentralizacji zarządzania).

Jaka jest sfera działania małych przedsiębiorstw? Przede wszystkim drobny sektor jest spychany głównie do sfery usług, która ze względu na skalę działalności nie jest atrakcyjna dla wielkich firm. Ponadto drobny sektor stanowi uzupełnienie działalności wielkich korporacji (produkcja drobnych detali).

Zaletami małych firm prywatnych są m.in.: zdolność do tworzenia silnej motywacji, nastawionej na realizowanie celów firmy, elastyczne działanie i szybkie dostosowywanie się do zmian popytu. Ich słabością jest natomiast nikła możliwość szybkiego zgromadzenia dużego kapitału, będącego w niektórych dziedzinach niezbędnym warunkiem ekspansji.

Jeśli chodzi o trwałość drobnych przedsiębiorstw, praktyka wskazuje, że w przeciwieństwie do wielkich korporacji, które odznaczają się zadziwiającą trwałością, drobne przedsiębiorstwa stale się mnożą, ale też nieustannie ulegają likwidacji. Mnożą się w okresie prosperity, a plajtują przy pierwszej recesji.

W ostatnich latach w krajach rozwiniętych nastąpiło na dużą skalę – w ramach programów walki z bezrobociem – stymulowanie rozwoju małych przedsiębiorstw. Szczególnym tego przykładem jest Wielka Brytania, gdzie program popierania własnej przedsiębiorczości rozpoczął się po recesji gospodarczej z końcem lat siedemdziesiątych. Dzięki uruchomieniu funduszu stymulowania przedsiębiorczości, rozwiniętego systemu szkolnictwa i doradztwa oraz dzięki podjęciu przez rząd kompleksowych działań na rzecz inicjatyw gospodarczych, w latach osiemdziesiątych w Wielkiej Brytanii liczba małych firm wzrosła o ponad 300 tys., a zatrudnienie na własny rachunek zwiększyło się o blisko 1,3 mln osób.

Doświadczenia światowe wynikające z rozwoju drobnej przedsiębiorczości wykazują, że małe i średnie przedsiębiorstwa mogą stać się obecnie w Polsce ważną siłą gospodarczą, sprzyjającą zachowaniu równowagi rynku i zmianom struktury asortymentowej produkcji oraz znacznie przeciwdziałać eskalacji bezrobocia. Rozwój silnego, dynamicznego sektora small biznesu w Polsce powinien być jednym z priorytetów każdego rządu Rzeczypospolitej Polskiej, a wyra-

zem tego powinny być trwałe, zinstytucjonalizowane formy polityki państwa na rzecz tego sektora.

4.2.2. Przedsiębiorstwo indywidualnego właściciela

Przedsiębiorstwo indywidualnego właściciela powstało na drodze długotrwałej ewolucji w sferze społecznej, politycznej, gospodarczej i kulturowej.

Właściwości przedsiębiorstwa indywidualnego właściciela są następujące:

1. Przedsiębiorca jest właścicielem kapitału zarówno pieniężnego, jak i produkcyjnego, ulokowanego w środkach produkcji (maszyny, budynki, surowce).
2. Przedsiębiorca jest właścicielem wytworzonego produktu, produkuje na sprzedaż.
3. Przedsiębiorca zatrudnia wolną siłę roboczą. Pozbawieni środków produkcji ludzie tworzą rynek pracy, zapewniający dopływ siły roboczej do przedsiębiorstw.
4. Przedsiębiorca jest jednocześnie kierownikiem produkcji, głównym księgowym i głównym inżynierem. Decyduje o tym, co ma być produkowane i za pomocą jakich metod. Sam ponosi całe ryzyko prowadzenia działalności produkcyjnej. W razie niepowodzenia odpowiada całym swoim majątkiem.

Dominująca pozycja przedsiębiorstwa indywidualnego właściciela osiągnięta została w pierwszej połowie XIX w. Przedsiębiorstwa tego typu stały się panującą formą gospodarowania w przemyśle wełnianym i bawełnianym, w budownictwie i kopalnictwie, w przemyśle narzędziowym i metalowym, w budownictwie okrętowym. Były to z reguły przedsiębiorstwa niewielkie, zatrudniające najczęściej kilkanaście bądź kilkadziesiąt osób, rzadko kilkaset. Przedsiębiorstwa te stworzyły w owym czasie przesłanki do wykształcenia się struktury gospodarczej wolnej konkurencji. Dlatego kapitalizm dziewiętnastowieczny nazywany jest **kapitalizmem wolnokonkurencyjnym**.

W warunkach wolnej konkurencji w każdej gałęzi przemysłu działała duża liczba przedsiębiorstw. Stosunkowo niewielkie rozmiary przedsiębiorstw i zaangażowanego w nich kapitału sprzyjały swobodzie przepływu kapitału między różnymi gałęziami, z gałęzi mniej rentownych do bardziej rentownych, co pociągało za sobą wyrównywanie się stopy zysku osiąganego w różnych gałęziach.

Struktura gospodarki wolnokonkurencyjnej miała istotne konsekwencje dla rynku. Ze względu na dużą liczbę przedsiębiorstw, działających w poszczegól-

nych dziedzinach, i na ich znikomy udział w rynku, żadne z nich nie mogło mieć wpływu na ustalenie wysokości ceny, kształtowały się one żywiołowo. Przedsiębiorstwa musiały się przystosować do ustalonych cen na rynku. Miało to istotne skutki dla trwałości przedsiębiorstwa indywidualnego właściciela. Dlatego też w XIX w. sytuacja tych przedsiębiorstw była wysoce niestabilna. Fale bankructw przeplatały się z falami powstawania nowych przedsiębiorstw, co było wynikiem ostrej konkurencji między przedsiębiorstwami na rynku.

1. Jakie znasz formy organizacyjne przedsiębiorstwa?
2. Jakie są zalety działania małych i średnich firm prywatnych?
3. Wymień cechy charakterystyczne przedsiębiorstwa indywidualnego właściciela.



Obiektywne przesłanki przekształceń instytucjonalnych na przełomie XIX i XX w.

Rozwój przedsiębiorstwa indywidualnego właściciela natrafił w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych XIX w. na wiele ograniczeń, których przewyciężenie wymagało zmiany charakteru samego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo oparte na własności indywidualnej nie było w stanie w pełni wchłonąć przyspieszonego postępu technicznego, zapoczątkowanego w latach siedemdziesiątych XIX w., a trwającego aż po lata dwudzieste XX w. Przyspieszenie to nosi nazwę drugiej rewolucji przemysłowej. W jej wyniku przemysł sięgnął po nowe źródła energii (elektryczność), radykalnemu przyspieszeniu uległ proces mechanizacji produkcji oraz powstały nowe materiały do produkcji.

Zmiany zachodzące w procesie wytwarzania pod koniec XIX w. charakteryzowały się, po pierwsze: pojawieniem wielu nowych gałęzi przemysłu, po drugie – taką alokacją środków produkcji, która komplikowała coraz bardziej podział pracy, oraz – po trzecie – odmiennym stopniem koncentracji czynników produkcji w poszczególnych jednostkach wytwórczych.

Jednocześnie, wraz ze zmianami technicznymi, ewolucji ulega przedsiębiorstwo indywidualnego właściciela. Przedsiębiorstwa zwiększają swoje rozmiary, co następuje w wyniku akumulacji kapitału. Indywidualny przedsiębiorca przeznaczając część osiąganego zysku na powiększanie kapitału i zatrudnienia. Następuje proces koncentracji kapitału, tj. powiększenie kapitału, przez jego akumulację. Jednak akumulacja kapitału przebiega zbyt wolno, aby zapewnić koncentrację kapitału w rękach indywidualnego przedsiębiorcy, odpowiednio do potrzeb stosowania bardzo kosztownych technik wytwórczych, narzuconych przez drugą rewolucję przemysłową. Postęp techniczny wymuszał zmianę formy organizacyjnej przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Jedynym rozwiązaniem umożliwiającym wprowadzenie nowej techniki, a więc i uruchomienie produkcji na

wielką skalę (produkcji masowej), mogła być centralizacja kapitału, a więc łączenie się w jednym przedsiębiorstwie niezależnych kapitałów, istniejących dotychczas obok siebie. Potrzeba centralizacji kapitałów należących do wielu właścicieli oznaczała konieczność wyjścia poza formę własności jednoosobowej.

Ponadto, wzmagający się proces mechanizacji produkcji pociągnął za sobą konieczność zmiany metod kierowania procesami wytwarzania. Coraz mniej przydatna okazywała się ingerencja właściciela w proces produkcji dóbr i coraz bardziej konieczne stawało się przejmowanie kierownictwa nad tymi procesami przez wyspecjalizowanych ludzi.

Postępująca mechanizacja produkcji powodowała, że opłacalna stawała się produkcja na coraz to większą skalę. Wielkie przedsiębiorstwa coraz to bardziej odczuwały potrzebę orientacji na rynek masowego, nieznanego odbiorcy. Dlatego też kierowanie polityką zbytu, podobnie jak kierowanie produkcją, trzeba było powierzyć specjalistom. Kupiec, który dawniej odgrywał główną rolę w kształtowaniu polityki zbytu producenta, już nie wystarczał. W walce o rozszerzenie wpływów na szerokim rynku zbytu firma musiała być zorientowana co do cech rynku masowego odbiorcy, tj. dysponować informacjami o zachowaniu się tego odbiorcy w razie zmian cen, jakości, w razie pojawienia się innych, dotychczas nie wytwarzanych towarów, albo w razie zmian jego dochodów. Dlatego też firma musiała podjąć badanie tego rynku, jak również oddziaływać na opinię masowego odbiorcy. Przełom XIX i XX w. to właśnie okres narodzin wielkiej reklamy, oddziałującej na masowego odbiorcę.

Masowy rynek zbytu był dla producenta wielką niewiadomą i wiązał się z niepewnością działania. Ta niepewność działania zwiększała w znacznym stopniu ryzyko poniesienia strat, utraty znacznej części, a nawet całego ulokowanego w firmie kapitału.

Główną przyczyną wzrostu niepewności działania było nie tylko przejście do produkcji masowej, ale też wydłużenie się czasu produkcji. Produkcję drobną, na niewielką skalę, cechuje duża elastyczność. Wytwarzanie krótkich serii nastawione jest na niewielki rynek i łatwo może dostosować się na bieżąco do zmian zachodzących na nim. Zaś produkcja masowa, jeśli uwzględnimy jej przygotowanie i uruchomienie, wymaga znacznie dłuższego czasu, co zwiększa ryzyko działalności producenta. W ramach czasu niezbędnego do rozwinięcia opłacalnej produkcji może zaistnieć konieczność przestawienia produkcji na inną, czy też zmiany jej rozmiarów i struktury. Mimo zabezpieczenia firmy w postaci szeroko prowadzonej analizy rynku, ryzyko produkcji masowej na nieznanym rynku wraz z wydłużeniem się czasu produkcji nie zmniejsza się, lecz rośnie.

Formą własności, która sprzyja produkcji masowej i łagodzeniu ryzyka, jest spółka akcyjna, która ogranicza odpowiedzialność do wysokości udziału w kapitale spółki.

Akcyjna forma własności zniosła przeszkody, jakie w rozwoju kapitalistycznego sposobu produkcji stworzyła jednoosobowa forma własności. Spółka akcyjna umożliwiła znaczne przyspieszenie centralizacji kapitału. Główną formą tworzenia wielkich, jak na owe czasy, przedsiębiorstw była centralizacja wolnych kapitałów pieniężnych – nie zaangażowanych w produkcji – poprzez sprzedaż akcji. Dopiero znacznie później, w XX w., zaczęła dominować centralizacja kapitału przez łączenie kapitałów funkcjonujących, tj. zainwestowanych (innymi słowy łączenie kilku lub kilkunastu przedsiębiorstw).


Własność środków produkcji w spółce akcyjnej zatracą charakter indywidualny. Przekształca się ona we własność kolektywną.

Akcyjna forma własności na przełomie XIX i XX w. stała się dominująca, spychając przedsiębiorstwa jednoosobowe i spółki jawne na margines działalności gospodarczej¹⁵.

Procesy koncentracji i centralizacji kapitału dotyczyły nie tylko przemysłu, ale jeszcze dwóch dziedzin – bankowości i transportu. W niewielkim stopniu występowały one w budownictwie, w rolnictwie i w handlu. Te ostatnie dziedziny działalności gospodarczej weszły w fazę wzmożonej koncentracji i centralizacji kapitału dopiero w drugiej połowie XX w.

4.2.3. Spółki i ich rodzaje

Formy spółek mogą być różne: spółka cywilna, spółka cicha, spółka jawna, spółka komandytowa, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółka akcyjna. Różnice między nimi sprowadzają się głównie do różnic w zakresie odpowiedzialności prawnej i ponoszenia ryzyka z tytułu prowadzenia spółki lub ulokowania w niej kapitału.

<p>Spółki jawne i komandytowe są w znaczeniu prawnym spółkami osobowymi, w których wspólnicy uczestniczą osobiście i ponoszą pełną i solidarną odpowiedzialność za ryzyko gospodarcze całym swoim majątkiem (tym, który ulokowali w spółce, i tym, który posiadają poza spółką).</p>	
--	---

Natomiast udziałowcy w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością i akcjonariusze w spółkach akcyjnych mogą nie brać bezpośredniego udziału w prowadzeniu interesów spółki i są odpowiedzialni – w spółkach z ograniczoną od-

¹⁵ Dominacja ta dotyczyła udziału w produkcji przemysłowej, a nie liczby przedsiębiorstw, gdyż ilościowo przedsiębiorstwa jednoosobowej własności przeważają i dzisiaj, o czym była mowa wyżej.

powiedzialnością – do sumy oznaczonej w statucie, zaś w spółkach akcyjnych – do wysokości posiadanych akcji.

Spółki jawne i komandytowe nie są popularną formą organizacji gospodarczych na Zachodzie. Problem odpowiedzialności finansowej decyduje o tym, że spółki te są zwykle niewielkie. Najczęściej powstają w sferze rolnictwa i sprzedaży detalicznej. Jest to forma ryzykowna.

Ponadto spółka osobowa wymaga skomplikowanych regulacji prawnych, dotyczących procedury sprzedaży i zakupu udziałów. Spółka przestaje istnieć, gdy tylko jeden z partnerów oceni jej organizację jako niezadowalającą i zechce wycofać swój udział. W świetle prawa sprzedaż udziałów nowym partnerom jest niemożliwa. I wreszcie, ze względu na biurokrację i nieograniczoną odpowiedzialność, spółki osobowe mają kłopoty ze zwiększeniem swego kapitału (zwłaszcza jeśli liczba udziałowców jest mała).

Spółki ciche, z ograniczoną odpowiedzialnością i spółki akcyjne
nazywane są **spółkami kapitałowymi**.



Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością jest pośrednim typem własności między spółką jawną i akcyjną. Z pierwszą wiąże ją to, że właściciele kapitału (wspólnicy) nie są anonimowi, ich udziały są imienne i właśnie dlatego nie mogą być odsprzedane osobom z zewnątrz bez zgody pozostałych wspólników¹⁶. Ze spółką akcyjną wiąże natomiast spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością stopień ponoszenia przez wspólników odpowiedzialności za zobowiązania spółki (tylko do wysokości udziałów).

Spółki z ograniczoną odpowiedzialnością nie są powszechną formą własności kapitału na Zachodzie, a to ze względu na ograniczoną liczbę wspólników i niemożność zgromadzenia dużych kapitałów, niezbędnych do prowadzenia nowoczesnego przedsiębiorstwa. Nie ma tego typu ograniczeń w spółkach akcyjnych, które mogą zgromadzić dowolną sumę kapitałów w krótkim czasie.

Rozpowszechnioną formą spółki kapitałowej w krajach zachodnich jest **spółka cicha**. Podobnie jak w spółce akcyjnej, występuje w niej ograniczona odpowiedzialność za długi firmy do wysokości udziałów. Zasadnicza różnica między nimi polega na tym, że spółki akcyjne mogą sprzedawać akcje szerokiej publiczności, a spółkom cichym nie wolno tego robić. Dodatkową ważną różnicą jest fakt, że akcje spółek akcyjnych mogą być odsprzedane w każdym mo-

¹⁶ Udziały mogą mieć charakter pieniężny lub rzeczowy (np. hale produkcyjne, sprzęt, licencja, patent itp.). Wartość wniesionego wkładu niepieniężnego do spółki musi być rzetelnie wyceniona i na tej podstawie przyznaje się wspólnikowi odpowiednią wartość udziałów.

mencie, natomiast udziały w spółkach cichych mogą być odsprzedane tylko za zgodą innych udziałowców.

W Polsce jedną z najczęściej spotykanych form prowadzenia działalności gospodarczej jest **spółka cywilna**. Więcej informacji na ten temat znajdzie czytelnik w rozdz. 5 pkt 3.

Spółki akcyjne są zazwyczaj dużymi firmami, natomiast spółki ciche i cywilne są to głównie małe, rodzinne przedsiębiorstwa¹⁷. Spółkom akcyjnym (korporacjom) poświęcono następny rozdział.

1. Na czym polega wyższość akcyjnej formy własności nad jednoosobową formą własności?
2. Jaka jest różnica między spółką z ograniczoną odpowiedzialnością a spółką akcyjną?



4.2.4. Przedsiębiorstwa państwowe i spółdzielcze

Jak podkreślono wyżej, z punktu widzenia form własności, przedsiębiorstwa dzielimy na: prywatne, państwowe, spółdzielcze i komunalne (samorządowe).

Przedsiębiorstwom prywatnym poświęcono już wyżej wiele miejsca, obecnie zajmiemy się pokrótce pozostałymi formami przedsiębiorstw.

Przedsiębiorstwa państwowe

W każdym kraju, niezależnie od systemu funkcjonowania gospodarki, istnieje mniej lub bardziej rozbudowany sektor państwowy. W niektórych krajach, np. w USA, sektor ten ograniczony jest przede wszystkim do przedsiębiorstw lub instytucji usługowych (szkolnictwo, służba zdrowia, administracja, usługi komunalne itp.) oraz do stosunkowo nielicznych przedsiębiorstw produkcyjnych, przede wszystkim zbrojeniowych¹⁸. W innych krajach natomiast (np. we Francji czy Włoszech) udział sektora państwowego jest znaczny. Obejmuje on bowiem, obok dziedzin wyżej wymienionych, również liczne przedsiębiorstwa produkcyjne, a nawet całe znacjonalizowane gałęzie gospodarki narodowej.

Historia sektora państwowego, zwanego też publicznym, nie rozpoczyna się dopiero w XX w.; dużego znaczenia nabrał on w gospodarce kapitalistycznej po I, a szczególnie po II wojnie światowej.

¹⁷ Np. w Wielkiej Brytanii istnieje ok. 850 tys. spółek kapitałowych, z czego ok. 6 tys. to spółki akcyjne.

¹⁸ Własność państwowa w dziedzinie militarnej w USA stanowi ok. 50% ogólnej własności państwowej.

W krajach zachodnich w XIX w. państwo budowało porty i kanały, w wielu krajach koleje, wszędzie władze publiczne prowadziły szkolnictwo podstawowe, a częściowo też średnie.

Sektor państwowy w krajach obecnie rozwiniętych rozwijał się nieustannie do wielkiego kryzysu lat 1929–1933, jednakże jego udział w gospodarce nie zwiększał się, lecz zmniejszał, gdyż dynamika sektora prywatnego była większa. W wyniku wielkiego kryzysu sytuacja uległa znacznej zmianie, a po 1945 r. – zmianie zasadniczej.

W każdym kraju sektor państwowy składa się z dwóch podstawowych części: niekomercyjnej i komercyjnej. Przedsiębiorstwa należące do pierwszej z tych grup świadczą usługi na zasadzie niekomercyjnej, tzn. dostarczają je za darmo albo po cenie pokrywającej tylko koszty ich świadczenia (a więc bez zysku) lub część tych kosztów. Są to usługi administracji państwowej centralnej i lokalnej, publicznej oświaty i służby zdrowia, pomocy społecznej, utrzymania publicznych środków rekreacji itp.

Komercyjna część sektora państwowego dostarcza dóbr lub świadczy usługi na zasadzie komercyjnej, tj. po cenie pokrywającej koszty plus umiarkowany zysk (dotyczy to np. usług transportowych, telekomunikacyjnych, dostarczania niektórych produktów, np. energii elektrycznej, węgla, gazu).

Po tych ogólnych uwagach należy przedstawić podstawowe przyczyny rozwoju własności państwowej w krajach kapitalistycznych. Otóż główna przyczyna ukształtowania się gospodarczego sektora tej własności tkwiła w strukturalnym kryzysie kapitalizmu monopolistycznego lat trzydziestych. Aby kapitalizm mógł rozwijać się dalej, niezbędne było wmontowanie ekonomicznej roli państwa w mechanizm funkcjonowania zmonopolizowanej gospodarki.

Drugą, ściśle z nią związaną przyczyną była konieczność oddziaływania państwa na rynek pracy, zwłaszcza na stan zatrudnienia. Własność państwowa w tej dziedzinie może pełnić istotne funkcje, zapobiegając nadmiernemu bezrobociu.

Oprócz tych czynników, związanych ze strukturalnym kryzysem kapitalizmu, wystąpiły i inne ważne uwarunkowania wzrostu udziału własności państwowej. Były one związane z postępowaniem nauki, który wymagał inwestycji państwowych, aby określone dziedziny mogły się rozwijać. Dotyczy to zwłaszcza spraw związanych z energią atomową, nowych dziedzin militarnych (przemysł raketowy, broń jądrowa) oraz badań kosmosu.

Poza wymienionymi przyczynami o charakterze ogólnym, występowało wiele powodów szczególnych, związanych z konkretną sytuacją, z cechami specyficznymi gospodarki (niektórych dziedzin) rozwiniętych państw. Do tej grupy należą przyczyny nacjonalizacji niektórych gałęzi i przedsiębiorstw przemysłowych, zwłaszcza po II wojnie światowej. Państwo przejmowało na własność za-

cofane, nierentowne gałęzie produkcji o dużym znaczeniu dla gospodarki narodowej (górnictwo, hutnictwo, przemysł naftowy, produkcja energii elektrycznej) lub też przedsiębiorstwa użyteczności publicznej, ze względu na ich ogólnospołeczne funkcje¹⁹. Gałęzie te, o przestarzałym zazwyczaj wyposażeniu, stały w okresie powojennym wobec zasadniczych trudności. Przeprowadzenie ich technicznej rekonstrukcji wymagało poważnych nakładów pieniężnych, którymi nie dysponowali dotychczasowi ich właściciele. Państwo przeprowadziło modernizację tych gałęzi i doprowadziło do istotnego wzrostu ich wydajności pracy. Dotychczasowi właściciele godzili się chętnie na upaństwowienie przedsiębiorstw o niskiej rentowności, gdyż otrzymywali odszkodowania w państwowych papierach wartościowych, z których czerpali procent, lub lokowali kapitał bardziej zyskownie po sprzedaży tych papierów wartościowych.

Należy podkreślić, że rozwój własności państwowej w krajach kapitalistycznych następował przede wszystkim w tych dziedzinach, które nie były konkurencyjne w stosunku do prywatnego kapitału, jak i tych, które pełniły funkcje produkcyjno-usługowe dla całego społeczeństwa (transport, elektrownie, gazownie, wodociągi, oświata, część lecznictwa itp.). Ponadto, w wielu dziedzinach, w których działają przedsiębiorstwa państwowe, charakterystyczna jest duża kapitałochłonność inwestycji, co bynajmniej nie zachęca sektora prywatnego do inwestowania w tychże.

Mimo ważnej roli sektora państwowego w gospodarce tych krajów, spełnia on jedynie rolę służebną wobec sektora prywatnego. Przejawia się to różnie w różnym czasie i w poszczególnych krajach, głównie z powodu odmienności struktury sektora państwowego.

Udział całego sektora państwowego w produkcji narodowym różnych krajów kapitalistycznych jest różny. Zależy on nie tylko od udziału komercyjnego sektora państwowego w tym produkcie, ale również od udziału sektora niekomercyjnego. Różny udział niekomercyjnej części sektora państwowego wynika z różnic w rozwoju tzw. polityki dobrobytu oraz w zaangażowaniu się państwa w wyścig zbrojeń. Ogólnie jednak – jak podają dane statystyczne – udział sektora państwowego w produkcji narodowym rozwiniętych państw kapitalistycznych waha się w granicach 10–30%. Jak więc widać, zdecydowaną przewagę w tym względzie wykazuje sektor prywatny.

Trzeba jednakże podkreślić, że sektor państwowy jest bardziej odporny na cykliczne załamania koniunktury niż sektor prywatny. Dowiodły tego: najgłębszy po II wojnie światowej kryzys gospodarczy z lat 1974–1975, słaba koniunktura w latach 1976–1979 i ponowny kryzys z lat 1980–1982. Przedsiębior-

¹⁹ Część upaństwowionych przedsiębiorstw została oddana w zarząd władz samorządowych i stanowi przedsiębiorstwa komunalne. Należą do nich przede wszystkim przedsiębiorstwa użyteczności publicznej (gazownie, elektrownie, wodociągi, zakłady oczyszczania, lokalny transport itp.).

stwa państwowe nie działają tak jak przedsiębiorstwa prywatne, a więc wyłącznie na własny rachunek. Deficyt wywołany przez bardzo złą koniunkturę nie zagraża istnieniu przedsiębiorstwa państwowego, gdyż niemal z urzędu finansują ten deficyt władze, wliczając to w ciężar budżetu państwa. Nie jest w tym wypadku ważne, czy deficyt pokrywa się za pomocą subwencji czy długoterminowych kredytów, czy też pożyczek państwowych zaciąganych u społeczeństwa (obligacje). Za złe wyniki, niezależnie od tego, czy ich przyczyny są subiektywne (słabe kierownictwo) czy obiektywne (wahania koniunktury lub restrykcyjna polityka cenowa rządu), odpowiedzialność finansową ponosi w ostateczności właściciel środków produkcji, a więc w tym przypadku państwo.

W latach osiemdziesiątych nastąpił proces reprivatyzacji przedsiębiorstw państwowych w szeregu krajów kapitalistycznych wysoko rozwiniętych. Wielka Brytania była krajem, w którym program prywatyzacji realizowany był z największym rozmachem. Tam rząd Partii Konserwatywnej, utworzony w 1979 r. po zdecydowanym zwycięstwie nad Partią Pracy, rozpoczął już w 1980 r. reprivatyzację przedsiębiorstw państwowych.

Przedsiębiorstwa państwowe reprivatyzowano tam przez sprzedaż całości lub części udziałów w ich majątku (sprzedaż akcji na giełdzie, sprzedaż majątku rzeczowego, tworzenie *joint ventures* itp.). Reprivatyzacji podlegały tylko te przedsiębiorstwa, których rentowność była atrakcyjna dla prywatno-kapitalistycznego nabywcy udziałów. W procesie reprivatyzacji, realizowanym w Wielkiej Brytanii przez Partię Konserwatywną, wcale nie chodziło o zupełną likwidację komercyjnej części sektora państwowego, lecz po prostu o przywrócenie sektorowi prywatno-kapitalistycznemu wszystkich tych przedsiębiorstw, które po „kuracji” finansowej państwa stały się na tyle rentowne, że mogły się samofinansować z własnych obrotów.

Przeciwko znacjonalizowanym przedsiębiorstwom wysuwano argumenty wskazujące m.in. na ich monopolistyczny charakter, przerosty biurokracji, brak elastyczności w reakcji na zmieniające się preferencje konsumentów, zbyt wysokie zatrudnienie i płace, utrzymujące się dzięki uprzywilejowanej pozycji związków zawodowych.

Zdaniem zwolenników prywatyzacji, poprzez zwiększenie stopnia konkurencji powoduje ona wzrost znaczenia motywu zysku i innych bodźców oddziałujących pozytywnie, przede wszystkim na efektywność produkcyjną, ale także na efektywność wykorzystania czynników produkcji, zarówno w skali makro-, jak i mikroekonomicznej. Z innych korzyści związanych z procesem prywatyzacji można wymienić:

- pozytywny wpływ na stan budżetu państwa (sprzedaż aktywów przedsiębiorstw państwowych zasila budżet, ponadto oszczędności budżetowe wynikają ze zniesienia dotacji do nierentownych przedsiębiorstw),

- poszerzenie się zakresu akcyjnej formy własności w społeczeństwie (sprzyja to tzw. demokratyzacji kapitału),
- większą elastyczność w działaniu przedsiębiorstwa (zniesienie licznych ograniczeń biurokratycznych i uwarunkowań politycznych),
- zwiększenie stopy akumulacji w gospodarce.

W Wielkiej Brytanii w latach 1980–1989 w wyniku sprzedaży aktywów firm państwowych do sektora prywatnego, sektor znacjonalizowany uległ zmniejszeniu o ok. 1/3, obniżając swój udział w produkcie narodowym do 7,5%. W ślad za Wielką Brytanią także inne kraje zaczęły opracowywać w pierwszej połowie lat osiemdziesiątych programy prywatyzacji. W USA, ze względu na niewielką liczbę przedsiębiorstw państwowych, prywatyzacja miała wąsko zakrojone ramy i dotyczyła przede wszystkim jednostek budżetowych. Program reprivatyzacji był znacznie bardziej obszerny w Kanadzie, gdzie sektor państwowy odgrywał tradycyjnie większą rolę niż w USA.

Spośród krajów zachodnioeuropejskich reprivatyzacja odegrała również istotną rolę w gospodarce Francji, chociaż nabrała ona rozmachu dopiero w drugiej połowie lat osiemdziesiątych, po objęciu rządów przez koalicję partii konserwatywnych.

We Włoszech sektor przedsiębiorstw państwowych odgrywał istotną rolę od czasów dyktatury Mussoliniego. Zakrojony na dość dużą skalę program reprivatyzacji napotykał jednak w tym kraju przeszkody, z jednej strony ze strony polityków, a z drugiej – wiązał się ze stosunkowo słabo rozwiniętym rynkiem papierów wartościowych. Mimo istniejących przeszkód, wiele firm poddano w latach osiemdziesiątych prywatyzacji.

Wyraźnie skromniejszy był zakres prywatyzacji na obszarze byłej RFN i w Holandii, co wiązało się ze stosunkowo niewielkim udziałem sektora państwowego w przeszłości.

Z kolei w Japonii, mimo niewielkiego udziału sektora państwowego, w drugiej połowie lat osiemdziesiątych rząd zdecydował się pozbyć całkowicie udziałów lub je ograniczyć w istniejących przedsiębiorstwach państwowych.

Podstawowe znaczenie ma na dłuższą metę nie zakres prywatyzacji, lecz jej ekonomiczna efektywność. Chodzi o to, by przepływ aktywów do sektora prywatnego inspirował firmy do bardziej racjonalnego działania.

1. Jakie były podstawowe przyczyny rozwoju własności państwowej w krajach kapitalistycznych w okresie międzywojennym, a jakie po II wojnie światowej?
2. Wskaż argumenty przemawiające za prywatyzacją i reprivatyzacją przedsiębiorstw państwowych w krajach wysoko rozwiniętych w ostatnich latach.

?

Przedsiębiorstwa spółdzielcze

Spółdzielnia jest to dobrowolne zrzeszenie osób, prowadzące wspólne przedsiębiorstwo w interesie członków, oparte na zasadach demokratycznych, stosujące ograniczone oprocentowanie udziałów, dzielące nadwyżki i oszczędności między członków w sposób wykluczający osiąganie przez któregokolwiek z nich korzyści kosztem innych, gromadzące środki na działalność wychowawczą i współpracujące z innymi spółdzielniami na szczeblu lokalnym, ogólnokrajowym i międzynarodowym²⁰.

Spółdzielnie, jako specyficzna forma przedsiębiorstwa zrzeszającego udziałowców, zaczęły się rozwijać w pierwszej połowie XIX w., w okresie rewolucji przemysłowej. Powstały głównie w Anglii, Francji i Niemczech jako forma samoobrony, początkowo robotników, następnie chłopów i częściowo drobnomieszczaństwa, przed kapitalistycznym wyzyskiem. Ruch spółdzielczy został zapoczątkowany przez socjalistę utopijnego Roberta Owena w Anglii. W 1844 r. w Rochdale (Anglia), powstała pierwsza spółdzielnia spożywców, która dała początek szerokiemu rozwojowi spółdzielczości w różnych formach.

W środowisku robotniczym rozwinęły się głównie dwa podstawowe typy spółdzielni: spółdzielnie spożywców i spółdzielnie wytwórcze zwane również spółdzielniami pracy.

W środowisku wiejskim powstały spółdzielnie o różnych formach działania, mianowicie: oszczędnościowo-pożyczkowe, zaopatrzenia i zbytu, przetwórstwa rolnego (m.in. spółdzielnie mleczarskie) oraz spółdzielnie usługowe na rzecz produkcji rolnej.

W środowisku drobnomieszczańskim organizowano głównie spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe oraz zaopatrzenia i zbytu.

Ojczyzną spółdzielni kredytowych były Niemcy, spółdzielni mleczarskich – Dania, spółdzielni handlu rolnego – Francja. Po II wojnie światowej w wielu krajach rozwinęły się spółdzielnie rolnicze.

Oprócz wymienionych typów spółdzielni, w XX w. rozwinęły się one i w innych sferach działania. Na przykład w Polsce spółdzielnie działają w sferze: zaopatrzenia i zbytu (spółdzielnie spożywców i gminne spółdzielnie „Samopomoc Chłopska”), budownictwa mieszkaniowego, produkcji rolnej (rolnicze spółdzielnie produkcyjne), obsługi rolnictwa (mleczarskie, ogrodniczo-pszczelarskie, spółdzielcze koła rolnicze, banki spółdzielcze i in.), drobnej produkcji i usług

²⁰ Wymienione cechy spółdzielni zostały uchwalone w formie zasad spółdzielczych przez Kongres Międzynarodowego Związku Spółdzielczego w Wiedniu w 1966 r. Stanowią one nowe sformułowanie tzw. zasad rocdzelskich z 1844 r. (były nimi: otwarte członkostwo, zarząd i kontrola demokratyczna, udział w zyskach zależnie od dokonanych zakupów w spółdzielni, ograniczone oprocentowanie udziałów). Uważane są one powszechnie za podstawowe zasady ruchu spółdzielczego.

(spółdzielnie pracy, inwalidów, rybackie i in.), wydawniczej (Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza, Czytelnik oraz do niedawna Spółdzielnia Prasa-Książka-Ruch), handlu zagranicznego (Polcop, Hortex i in.).

Istnieje duża różnica między spółdzielniami w krajach rozwiniętych, gdzie występują one na marginesie wielkiej gospodarki monopolistycznej, a spółdzielniami w krajach zacofanych ekonomicznie, głównie Azji i Afryki, w których jako masowe organizacje wzajemnej pomocy stały się, zwłaszcza po II wojnie światowej, jedną z dźwigni gospodarki narodowej.

Charakter przedsiębiorstwa spółdzielczego zależy od typu spółdzielni oraz od warunków ustrojowych, w których ono występuje.

Spółdzielnie dzielą się na spółdzielnie użytkowników, w których członkowie korzystają z usług spółdzielni (np. spółdzielnie spożywców, kredytowe, mleczarskie) oraz spółdzielnie pracowników, w których członkowie znajdują zatrudnienie (np. spółdzielnie pracy, rolnicze spółdzielnie produkcyjne).

Przedsiębiorstwo spółdzielcze jest własnością członków-użytkowników lub też członków-pracowników.

Charakterystyczną cechą własności spółdzielczej jest struktura funduszy własnych przedsiębiorstw spółdzielczych. Obejmują one fundusz udziałowy, powstający z udziałów wpłaconych przez członków (udziały są zwrotne przy wystąpieniu członka lub rozwiązaniu spółdzielni), oraz fundusz rezerwowy (społeczny), który narasta z akumulacji i nie jest podzielony między członków.

Podział zysku w spółdzielniach użytkowników następuje według stopnia korzystania z usług spółdzielni (zakupy w spółdzielniach handlowych, dostarczone surowce w spółdzielniach przetwórczych) albo na zasadzie równości, lub też przez oprocentowanie udziałów.

W spółdzielniach pracowników zyski dzielone są według ilości i jakości pracy członków (w spółdzielniach produkcyjnych według ilości dniówek obrachunkowych). Spółdzielnie dokonują podziału zysku na walnych zgromadzeniach zgodnie ze statutami oraz ogólnymi wytycznymi związków spółdzielni.

Sposób zarządzania przedsiębiorstwem spółdzielczym wynika z demokratycznego charakteru spółdzielni, która jest jednocześnie stowarzyszeniem. Najwyższą władzę spółdzielni stanowi walne zgromadzenie członków, na którym każdy ma jeden głos. Organa zarządzające (zarząd) i kontrolujące (rada nadzorcza, komisja rewizyjna) są wybierane przez członków.

W niektórych krajach spółdzielczość jest silnie rozwinięta, np. w krajach skandynawskich, w Wielkiej Brytanii i w wielu innych krajach, jednakże nigdzie nie jest dominującą formą własności. Przyczyną tego jest fakt, że spółdzielczość koncentruje się głównie w sferze cyrkulacji, w handlu detalicznym i drobnym kredycie, natomiast jej pozycja w sferze produkcji (zwłaszcza w przemyśle) są znikome.

W Polsce do 1990 r. spółdzielczość stanowiła – obok własności państwowej – jedną z podstawowych form własności społecznej. W związku z przejściem Polski na tory gospodarki rynkowej, zerwaniem z systemem gospodarki centralnie planowanej, następuje na szeroką skalę proces prywatyzacji i reprivatyzacji przedsiębiorstw sektora uspołecznionego, przede wszystkim przedsiębiorstw państwowych. Zgodnie z nową klasyfikacją, spółdzielnie zaliczane są do sektora prywatnego²¹.

Przekształcenia własnościowe stanowią nieodłączny element optymalizacji procesu gospodarowania w Polsce. Należy jednak podkreślić, że na obecnym etapie transformacji systemowej prywatyzacja całego sektora państwowego jest nierealna, a nawet niepotrzebna. Zakładać należy, że jakiś typ gospodarki mieszanej, z większym niż na Zachodzie udziałem firm nieprywatnych, będzie istniał jeszcze wiele lat.

Jakie jest miejsce i rola przedsiębiorstw spółdzielczych w krajach rozwiniętych i zacofanych gospodarczo?



²¹ Szerzej na temat przekształceń własnościowych w Polsce – w skrypcie: *Wprowadzenie do ekonomii*, pod red. Z. Dach, wyd. IV, AE w Krakowie, Kraków 1999, rozdz. 7.