

Ryszard Borowiecki, Stanisław Maciejowski

O potrzebie indywidualizacji procedur prywatyzacji i wyceny przedsiębiorstw

Zmiany systemu gospodarczego Polski zmierzające do zastąpienia centralnego sterowania gospodarką — jako stymulatora procesów gospodarczych — mechanizmem rynkowym, wymagają głębokich przemian strukturalnych. Celem realizowanych przeobrażeń gospodarczych jest tworzenie nowego ładu gospodarczego, zbudowanie systemu ekonomicznego opartego na zasadach wielosektorowej gospodarki rynkowej. Dotychczasowe działania mechanizmów ekonomiczno-społecznych nie sprzyjały gospodarności i racjonalnemu wykorzystywaniu zasobów, potencjału majątkowego i intelektualnego naszego kraju. Procesy gospodarcze charakteryzowały się wysokimi kosztami, niską produktywnością czynników wytwórczych, złą jakością wyrobów, nienowoczesnym systemem przepływu i przetwarzania informacji.

Poprzez proces przekształceń strukturalno-własnościowych tworzone są warunki do naturalnego racjonalizowania podejmowanych decyzji gospodarczych w skali makro- i mikroekonomicznej, poprawy efektywności gospodarowania i nadania strukturze gospodarczej cech nowoczesności, elastyczności i adaptacyjności, wzrostu przedsiębiorczości i odpowiedzialności jednostek i załóg za majątek przedsiębiorstw, lepszego wykorzystania istniejącego i nowo tworzonego potencjału gospodarczego, zmiany kultury w sferze polityki gospodarczej. W tym procesie znaczącą rolę przypisuje się ustawie z dnia 13 lipca 1990 r. o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych¹⁾, która stwarza formalne i praktyczne możliwości — poprzez różne drogi i metody prywatyzacji — zmiany struktury własnościowej w Polsce. Należy przy tym zaznaczyć, że zmiana tej struktury może być rezultatem reprivatyzacji, prze-

kazywania majątku państwowego samorządom lokalnym (powrót do autentycznej gospodarki komunalnej) oraz tworzenia nowych podmiotów gospodarczych opartych na własności prywatnej²⁾. W wyniku procesów prywatyzacyjnych oraz towarzyszących tym procesom zmian form organizacyjnych przedsiębiorstw, ulega stopniowo przeobrażeniu sieć przedsiębiorstw w skali całego kraju. Z ogółu 8441 przedsiębiorstw państwowych, które istniały w końcu 1990 roku, przekształceniami własnościowymi objętych zostało — według stanu na 31.12.1993 r. — 2521 przedsiębiorstw państwowych, czyli około 30%³⁾. Ponadto 263 przedsiębiorstwa zostały skomunalizowane, 1595 przedsiębiorstw organy założycielskie zlikwidowały w celu przekazania ich Agencji Własności Rolnej Skarbu Państwa, zaś 378 przedsiębiorstw państwowych objętych zostało procesem upadłościowym.

W analizowanym okresie liczba przedsiębiorstw objętych przekształceniami własnościowymi jest dość

zmienna w poszczególnych latach i wykazuje tendencję malejącą. Decydujący udział w puli przedsiębiorstw poddanych restrukturyzacji podmiotowej (zmiany w zakresie własności i organizacji) mają przedsiębiorstwa przekształcone drogą likwidacyjną (około 80%).

W ogólnej liczbie przedsiębiorstw objętych przekształceniami własnościowymi największą grupę stanowią przedsiębiorstwa przemysłowe — 1034 (41%), a następnie budownictwa — 691 (26%). Udział przedsiębiorstw pozostałych działów gospodarki narodowej wynosi 32%. Należy tu także dodać, że w przemyśle prywatyzacja przedsiębiorstw poprzez przekształcenie jednoosobowych spółek Skarbu Państwa stanowi 42% ogółu przekształconych w tym dziale przedsiębiorstw. W pozostałych działach udział ten nie przekracza 10%.

Ujęcie przestrzenne również wskazuje na nierównomierność procesów prywatyzacyjnych, tak co do skali przekształceń, jak i stosowanych dróg prywatyzacji (por. tabela 2.).

Tabela 1.

Liczba przedsiębiorstw objętych przekształceniami własnościowymi w latach 1990-1993

Stan na koniec roku i przyrost	Przedsiębiorstwa objęte przekształceniami						
	Ogółem	poprzez jednoos. spółki Skarbu Państwa			poprzez likwidację		
		Razem	art. 5	art. 6	Razem	art. 19	art. 37
1990	87	38	38	0	49	31	18
1991	1249	260	234	26	989	449	540
Przyrost	1162	222	196	26	940	418	522
1992	2056	480	297	183	1576	719	857
Przyrost	807	220	63	157	587	270	317
1993	2521	522	336	186	1999	917	1082
Przyrost	465	42	39	3	423	198	225

Źródło: Materiały faktograficzne prezentowane w niniejszym referacie zostały opracowane na podstawie danych zawartych w publikacji *Dynamika prywatyzacji* nr 19, Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, Departament Delegatur i Analiz Prywatyzacji, Warszawa-grudzień 1993.

Tabela 2.

Liczba przedsiębiorstw objętych przekształceniami własnościowymi według województw (stan na 31.12.1993 r.)

Województwo	Przekształcenie						
	Ogółem	poprzez jednoos. spółki Skarbu Państwa			poprzez likwidację		
		Razem	art. 5	art. 6	Razem	art. 19	art. 37
Polska	2521	522	336	186	1999	1082	917
warszawskie	172	36	27	9	136	52	84
bydgoskie	81	22	17	5	59	32	27
gdańskie	99	28	21	7	71	31	40
katowickie	225	69	34	35	156	78	78
krakowskie	93	19	14	5	74	37	37
łódzkie	120	24	15	9	96	46	50
olsztyńskie	100	8	8	0	92	66	26
poznańskie	106	19	13	6	87	40	47
wrocławskie	97	25	12	13	72	22	50
Pozostałe	1428	272	175	97	1156	678	478

Źródło: jak w tabeli 1.

Generalnie można powiedzieć, że procesy prywatyzacyjne przebiegają znacznie wolniej niż zakładano w okresie przygotowania i uchwalania ustaw prywatyzacyjnych, mimo iż zmiany struktury własnościowej są już znaczące. Ponadto zauważalne są znaczne dysproporcje w przebiegu procesów prywatyzacyjnych – tak w przekroju przestrzennym, działowo-gałęziowym, jak również w przyjętych formach (drogach) przekształceń własnościowych.

Na zakres procesów prywatyzacyjnych, ich płynność i równomierność oraz sposób przeprowadzenia wpływa wiele przesłanek natury ekonomicznej, społecznej i politycznej. Przedsiębiorstwo, jako wielce złożony organizm gospodarczy, wymaga indywidualnego podejścia w procesie przekształcania. Każdy podmiot gospodarczy charakteryzuje się bowiem określonym stanem ekonomicznym i poziomem techniki i technologii, określoną organizacją i sposobem zarządzania, posiada własne, różniące go od innych, wewnętrzne i zewnętrzne cechy specyficzne.

Każdy rodzaj działalności produkcyjnej bądź usługowej charakteryzuje się pewną specyfiką. Stąd też wydaje się słuszne i konieczne, aby ową specyfikę uwzględnić w procesach przekształceń własnościowych. Potrzebę tę potwierdza w pełni dotychczasowa przecież praktyka prywatyzacyjna. Specyficzne cechy różnych kierunków działalności i zwią-

zane z nimi formy prawne, organizacyjne, finansowe itp. rzutują bowiem w istotny sposób na wybór drogi prywatyzacji, procedurę wyceny, przyczyny i źródła inicjacji restrukturyzacji i przekształceń, źródła i sposoby gromadzenia kapitału oraz zakres i tempo prywatyzacji⁴.

Systemem, który charakteryzuje się pewnymi cechami odrębności o charakterze przedmiotowym i podmiotowym, jest system inwestycyjno-budowlany. System ten – podobnie jak cała gospodarka – podlega znaczącym przeobrażeniom strukturalnym. Dotyczy to w szczególności przedsiębiorstw budowlano-montażowych, które mimo ograniczonych możliwości finansowych inwestorów, upatrują szanse wzrostu swoich efektów rzeczowych oraz poprawy efektywności działania w prywatyzacji.

Z dotychczasowych obserwacji wynika, że w budownictwie stosowane są wszystkie formy przekształceń własnościowych i że dynamika tych przekształceń w porównaniu z innymi sferami gospodarczymi jest dość duża. Do końca grudnia 1993 r. objęto przekształceniami w budownictwie 691 przedsiębiorstw na 2521 w ogóle poddanych prywatyzacji. Stanowi to 27,4% wszystkich przedsiębiorstw poddanych przekształceniom i ponad 40% ogółu przedsiębiorstw państwowych istniejących w dziale budownictwa. Przeważającą formą jest prywatyzacja w wyniku

likwidacji i odpłatnego przekazania składników majątkowych spółkom, tworzonym przez pracowników likwidowanych firm.

W budownictwie – a szerzej w całej sferze inwestycyjno-budowlanej – *gros* podmiotów gospodarczych miało charakter państwowy. Docełowo założono, że model gospodarki w sektorze budownictwa będzie charakteryzował się powszechną własnością prywatną⁵. Dojście do tej własności ma się odbywać poprzez tworzenie nowych podmiotów gospodarczych oraz prywatyzację przedsiębiorstw państwowych. Założenia te są realizowane, czego wyrazem są znaczne zmiany w systemie i strukturze własnościowej w sektorze budowlanym. Należy jednak zaznaczyć, że zmiany te są w poważnej mierze wynikiem powstania dużej liczby nowych prywatnych jednostek budowlanych⁶.

Specyfika funkcjonowania przedsiębiorstw budowlanych, a także pozostałych podmiotów uczestniczących w procesie inwestycyjnym, rodzi potrzebę pewnej odmienności w podejściu do przekształceń strukturalno-własnościowych w tym dziale gospodarki narodowej. Przede wszystkim prywatyzacja w działalności inwestycyjno-budowlanej powinna być prowadzona w kontekście całego procesu inwestycyjnego, ale z dostrzeżeniem zróżnicowania jego uczestników. Stąd wydaje się, że w odniesieniu do tej sfery gospodarki narodowej odpowiednią byłaby prywatyzacja sektorowa przy uwzględnieniu specyfiki poszczególnych partnerów procesu inwestycyjnego – wykonawca, biuro projektowe, geodezyjne itp.

Jak już wspomniano prywatyzacja w budownictwie przebiega głównie drogą likwidacyjną i dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw⁷. Wynika to z faktu, że na prywatyzację w drodze kapitałowej mogą sobie „pozwoić” właściwie jednostki o dobrej kondycji ekonomiczno-finansowej, najbardziej zyskowe, z dobrymi prognozami na utrzymanie i/lub zwiększenie efektywności kapitału wytwórczego przedsiębiorstwa. Tymczasem budownictwo przeżywa znaczący kryzys z racji bardzo ograniczonych możliwości

inwestycyjnych w gospodarce. Analizy ekonomiczne firm budowlanych wskazują na ich niską efektywność i zdolność do pomnażania dochodów, a tym samym są one mało „atrakcyjne” z punktu widzenia ich potencjalnych nabywców. Należy do tego dodać, że brak rodzimego kapitału nie pozwala na znaczący wykup dużych (drogich) firm budowlanych.

Polskie przedsiębiorstwa budowlane mają również niewielkie szanse na przyciągnięcie kapitału zagranicznego⁸⁾. Wynika to z bardzo ograniczonego na naszym rynku popytu inwestycyjnego, niskiej efektywności firm budowlanych oraz braku nowoczesnych technologii⁹⁾.

W szerokim zakresie firmy budowlane powinny przed przystąpieniem do prywatyzacji ulec reorganizacji. Chodzi głównie o podział dużych i średnich jednostek na mniejsze firmy. Przedsiębiorstwa budowlane w większości przypadków są wielozakładowe o bardzo zróżnicowanym zakresie robót i usług (zaplecze sprzętowe, transportowe, produkcji pomocniczej itp.). Podzielona firma jest łatwiejsza do prywatyzacji, wykupienia, dostosowania asortymentu produkcji do przewidywanego popytu, wzrostu rentowności i zachowania jej zdolności rozwojowej.

Istotnym problemem w prywatyzowaniu sektora związanego z działalnością budowlaną były, a także jeszcze są, przedsiębiorstwa typu kombinatowego organizowane na bazie fabryki domów, które dysponują najczęściej dużym majątkiem i charakteryzują się niekorzystną sytuacją ekonomiczno-finansową ze względu na brak zbytu na ich produkty. Z tego też względu prywatyzacja drogą kapitałową tego typu jednostek jest raczej rzadko podejmowana, zaś wykup firmy przez załogę jest nierealny, ze względu na niskie dochody i brak możliwości zgromadzenia środków w postaci kapitału akcyjnego lub zakładowego.

Ważnym zagadnieniem w procesach prywatyzacyjnych jest stan prawny własności mienia. Problem ten jest w budownictwie znaczącą przeszkodą. Przedsiębiorstwa bowiem nie posiadają uregulowanej własności mienia – w szczególności

chodzi o grunty. Przedsiębiorstwa budowlane, ze względu na pewne zaszczości – duży rozmach przy tworzeniu tych podmiotów gospodarczych – dysponują często rozległymi terenami. Przy przekształceniu należy więc ustosunkować się do zasadności dysponowania przez dany podmiot tak znacznymi pod względem wielkości (a tym samym i wartości) terenami oraz uregulować od strony prawnej ich stan posiadania bądź dysponowania.

Z prowadzonych badań, jak również doświadczeń wyniesionych z realizowanych przekształceń własnościowych, wynika, iż firmy budowlane nie zawsze są przygotowane do prywatyzacji i restrukturyzacji; brak jest odpowiednio przygotowanego do tej procedury personelu w przedsiębiorstwach, powolnie przebiega proces adaptacji tych jednostek gospodarczych do wymagań gospodarki rynkowej itp.

Pewną specyfiką przedsiębiorstw budowlanych, a rzutującą na proces przekształcenia i wyceny wartości przedsiębiorstwa, jest wysoki udział w majątku firmy budynków i budowli. Obiekty te, według zapisów księgowych, charakteryzują się dużą wartością – przy niskim stopniu wykorzystania ze względu na ograniczony popyt na roboty budowlane – i ich wykup przez załogę jest niemożliwy i nieuzasadniony ekonomicznie.

W procesach prywatyzacji problem wyceny jest kwestią zasadniczą. Przy wartościowaniu przedsiębiorstw budowlanych należy mieć na uwadze ich znaczne zróżnicowanie pod względem wyposażenia technicznego i stosowanych technologii. Ważnym zagadnieniem w szacowaniu wartości firm budowlanych jest ocena stopnia zużycia fizycznego i ekonomicznego środków trwałych z grupy 3-7. Stopień tego zużycia w dużym zakresie wynika z warunków, w jakich te środki pracują oraz intensywności ich eksploatacji i najczęściej nie odpowiada księgowym zapisom amortyzacji i umorzenia. Sposób eksploatacji i warunki użytkowania tych grup środków trwałych w budownictwie są bardziej (ze względu na specyfikę) niekorzystne niż w innych sferach działalności gospodarczej. Specyfika produkcji

budowlanej wpływa również na znaczący udział w majątku przedsiębiorstw budowlanych wyposażenia, produkcji w toku oraz zapasów.

Jak już wcześniej zaznaczono, sfera działalności interwencyjno-budowlanej jest mocno zróżnicowana pod względem składających się nań podmiotów i czynności. Owo zróżnicowanie należy traktować jako jedną ze specyfik omawianej sfery, która rzutuje na wybór stosowanych metod, procedurę i wyniki wartościowania. Ze względu na tę specyfikę powinno być zachowane bardzo indywidualizowane podejście do każdego wycenionego elementu składającego się na sferę działalności inwestycyjno-budowlanej.

Wiele spośród odnotowanych dotychczas specyfik w sferze inwestycyjno-budowlanej, a rzutujących na procesy prywatyzacyjne można spostrzec również w grupie przedsiębiorstw użyteczności publicznej, jednostek komunalnych. Przede wszystkim są to najczęściej przedsiębiorstwa wielobranżowe i/lub wielozakładowe. Stąd też przed przekształceniem winny one ulec reorganizacji i prawnej weryfikacji. Powoduje to oczywiście znaczne wydłużenie procedury przekształcenia, a także trudności w wycenie majątku.

Zakłady użyteczności publicznej mają ściśle powiązanie z władzami lokalnymi, co ma znaczący wpływ na formy własności¹⁰⁾. Należy przy tym dodać, że pewne jednostki z grupy przedsiębiorstw użyteczności publicznej, ze względu na swoje funkcje, są trudne do prywatyzacji lub też ich prywatyzacja nie zawsze jest właściwym rozwiązaniem¹¹⁾.

Proces prywatyzacji omawianych przedsiębiorstw może być utrudniony ze względu na znalezienie stron zainteresowanych ich przejęciem. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwa komunalne są najczęściej dość kapitałochłonne, a nie gwarantują szybkich i znaczących zysków.

Przedstawione specyficzne elementy rzutujące na procedurę przekształceń oraz wycenę firm budowlanych i komunalnych znajdują swoje odniesienie także do przedsiębiorstw przemysłowych, handlowych, rolniczych czy transportowych. Elementy te mają podłoże

w poprzednim systemie społeczno-gospodarczym, w którym nie przywiązywano większej wagi do stanu prawnego własności mienia przedsiębiorstw, utrzymywano niewłaściwą strukturę środków trwałych wskutek nadmiernego inwestowania w część bierną majątku przedsiębiorstw (budynki, budowle), proces odnawiania środków trwałych prowadzono głównie poprzez powiększanie ich rozmiarów, a nie poprzez wymianę zużytych już obiektów, nie przeciwdziałano skutecznie zjawiskom dekapitalizacji majątku trwałego i niedostatecznego jego wykorzystania.

W systemie gospodarki centralnie planowanej *gros* przedsiębiorstw – zwłaszcza dużych – obrosło również w rozległy krąg zakładów pomocniczych i służb socjalno-bytowych. W warunkach transformacji systemu gospodarczego i przechodzenia do gospodarki rynkowej tworzy się jednak nowa sytuacja motywacyjna i inne podejście do zakresu funkcji przedsiębiorstwa. To nie autarkizm jest cechą polityki strukturalnej przedsiębiorstw, lecz konieczność poprawy efektywności ich działania – a przez to podniesienie ich rynkowej wartości – w rezultacie realizacji funkcji adaptacyjnych i innowacyjnych, umiejętność korzystania z rosnącej podaży dóbr i usług pomocniczych i z różnych form działalności socjalno-bytowej świadczonych przez wyspecjalizowane firmy, a także konkretne wymagania stawiane przez potencjalnych inwestorów – prywatnych krajowych i zagranicznych. Stąd w procesie przekształceń strukturalno-własnościowych kierownictwa i załogi przedsiębiorstw zmuszone są do przewartościowania kryteriów ocen przedsiębiorstw, zasad ich organizacji i funkcjonowania oraz rozważenia celowości utrzymywania działalności pomocniczej i zakładowej działalności socjalnej, bytowej oraz mieszkaniowej.

Wspomniane dotychczas cechy specyficzne, które wyznaczają charakter przedsiębiorstw i warunki jego działania w istotny sposób rzutują również na wybór metody i sposób przeprowadzania wyceny. Jak wiadomo istnieją trzy podejścia do war-

tościowania przedsiębiorstw i ich mienia: majątkowe, dochodowe i mieszane.

Podejście majątkowe sprowadza się do założenia, że wartość przedsiębiorstwa jest równa sumie wartości rzeczowych elementów jego majątku własnego. Wartościowaniu podlega tu substancja materialna przedsiębiorstwa, która przy zmianie warunków funkcjonowania, zmianie właściciela, sposobu użytkowania może dawać bardzo różne dochody od dotychczasowych, a których to dochodów nie uwzględnia się przy tym podejściu.

Metody dochodowe wiążą wartość przedsiębiorstwa z dochodami osiąganymi przez niego. Firma jest wyceniana z pozycji dochodów netto, jakie ona przynosi właścicielowi w okresie dysponowania zdolnością do ich generowania, pomnażania.

Przy metodach mieszanych następuje połączenie w ocenie wartości firmy tych składników, które rzutują na jej wartości z pozycji aktywów przedsiębiorstwa oraz z pozycji zdolności do pozyskiwania dochodów.

Każde z tych podejść akcentuje inne elementy i okoliczności przedsiębiorstwa poddanego wartościowaniu. Stąd też wydaje się, że biorąc pod uwagę cel wyceny, obszar jej zastosowania, sposób użytkowania kapitału trwałego firmy, a przede wszystkim specyfikę przedsiębiorstwa, należy bardzo indywidualnie podchodzić przy wyborze metody wyceny. Specyfika firmy i warunki jej funkcjonowania prowadzą często do rozbieżności między wartością majątku a jego zdolnością do generowania zysków¹²⁾. Wiele przedsiębiorstw budowlanych, przemysłowych, rolnych charakteryzuje się „nadmiarem” majątku w stosunku do potrzeb wynikających z techniki i technologii wytwarzania lub ze względu na przewidywane zmiany profilu produkcji. Ponadto niekorzystna lokalizacja obiektów majątkowych, ograniczone możliwości ich wykorzystania, ze względu na niską mobilność powodują, że nie znajdują one nabywców, posiadają ograniczoną wartość rynkową. W takich przypadkach za wiódące można uznać metody dochodowe wyceny.

W sytuacji, gdy przedsiębiorstwa

są dogodnie zlokalizowane, znajdują popyt na rynku, głównymi składnikami majątku są budynki o różnych sposobach wykorzystania – to można raczej wycenę opierać na metodach majątkowych¹³⁾.

Prezentowane podejście do wyceny jest oczywiście dyskusyjne. Chodzi jednak o zasygnalizowanie potrzeby bardzo indywidualnego podejścia przy wyborze metody wyceny i przy realizacji procedury wartościowania przedsiębiorstw i ich składników majątkowych.

W wielu podmiotach gospodarczych, w tym między innymi w jednostkach projektowych, doradczych itp. należy zwrócić uwagę na fakt, że w wycenie wartości firmy szczególną rolę spełniają czynniki niematerialne. To kapitał ludzki, pomysł, nowe propozycje i innowacyjność w rozwiązaniach projektowych czy świadczonych usługach, a nie majątek przesądza o wartości firmy, aczkolwiek należy dodać, że na zróżnicowanie wartości jednostek w obrębie sieci tego typu przedsiębiorstw duży wpływ ma stopień nasycenia tych jednostek w nowoczesne urządzenia projektowe.

Dotychczasowe doświadczenia i praktyka prywatyzacyjna wskazują na istnienie także innych cech i warunków określających charakter oraz wewnętrzne i zewnętrzne możliwości działania przedsiębiorstw zaliczanych do różnych branż, gałęzi i działów gospodarki narodowej¹⁴⁾. Wyodrębnione z punktu widzenia organizacji i przebiegu procesu restrukturyzacyjno-przekształceniowego czynniki i specyficzne elementy przedsiębiorstw nie wyczerpują zatem całości problemu. Wskazują jednak na potrzebę bardzo indywidualnego podejścia w wyborze procedury prywatyzacyjnej oraz zasad, metod i sposobu wyceny przedsiębiorstw z różnych sfer działalności, weryfikacji prowadzonych analiz ekonomicznych i krytycznej interpretacji ich wyników, dobrego przygotowania i wysokich kwalifikacji zespołów podejmujących prace przygotowawcze i realizujących poszczególne etapy restrukturyzacji i prywatyzacji przedsiębiorstw.

Ryszard Borowiecki
Stanisław Maciejowski

PRZYPISY

- ¹⁾ Zob. Dz.U. z 1990 r., nr 51, poz. 299.
- ²⁾ Zob. *Vademecum prywatyzacji II*, Praca zbior. pod red. J. Kwaśniewskiego, POLTEXT, Warszawa 1991, s. 111 i nast.; *Wycena przedsiębiorstw. Metody — procedury — przykłady*, Wyd. II, praca zbior. pod red. R. Borowieckiego, AE-TNOiK, Warszawa-Kraków 1993, s. 12-17 oraz *Prywatyzacja przedsiębiorstw, Formy — sposoby realizacji — doświadczenia*, praca zbior. pod red. R. Borowieckiego, TNOiK, Warszawa-Kraków 1992, s. 11-15.
- ³⁾ Dynamika prywatyzacji nr 19, Ministerstwo Przekształceń Własnościowych, Departament Delegatur i Analiz Prywatyzacji, Warszawa — grudzień 1993, s. 3.
- ⁴⁾ Problem czynników wpływających na wybór form prywatyzacji jest szeroko omówiony w artykule: M. WIERZCHOWSKI, B. DOLNY, *Czynniki wyboru form prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Problemy Rozwoju Budownictwa”, nr 3-4/1991, s. 42-46.
- ⁵⁾ J. CZAJKA, P. GNIĄDEK, *Prywatyzacja w budownictwie — perspektywy i wątpliwości*, „Budownictwo i Gospodarka Miejska”, Biuletyn Informacyjny COIB, nr 5/1991.
- ⁶⁾ Zob. A. PŁOCICA, *Zmiany systemowe i procesy restrukturyzacji w budownictwie w latach 1990-1992*, „Problemy Rozwoju Budownictwa”, nr 2/1993, s. 27-35.
- ⁷⁾ O przebiegu i wynikach prywatyzacji w budownictwie piszą m.in.: W. A. WERNER, T. JAWORSKI, E. WĘŻYK, *Adaptacja działalności inwestycyjno-budowlanej do warunków gospodarki rynkowej*, IGM, Warszawa 1992; W. A. WERNER, *Praktyka prywatyzacji przedsiębiorstw budowlanych*, „Problemy Rozwoju Budownictwa”, nr 3-4/1991, s. 6-41.
- ⁸⁾ W. A. WERNER, *Przekształcenia własnościowe w budownictwie*, „Przeгляд Budowlany”, nr 8-9/1991, s. 387-388.
- ⁹⁾ Z. BORATYŃSKI, *Praktyczne problemy prywatyzacji przedsiębiorstw budowlanych*, „Budownictwo i Gospodarka Miejska”, Biuletyn Informacyjny COIB, nr 6/1991.
- ¹⁰⁾ J. GAJDA, *Prywatyzacja zakładów użyteczności publicznej*, „Gospodarka Narodowa”, nr 2-3/1992, s. 28-30.
- ¹¹⁾ G. DZIARSKI, L. LENARTOWICZ, J. PACHÓWKA, *Prywatyzacja przedsiębiorstw komunalnych*, POLTEXT, Warszawa 1992, s. 15-17.
- ¹²⁾ Por. R. BOROWIECKI, S. CHO-
- MAŁOWSKI, E. MACIEJOWSKA, S. MACIEJOWSKI, *Metody wyceny przedsiębiorstw [w:] Wycena nieruchomości i przedsiębiorstw*, t. 2, Twigger, Warszawa 1993, s. 36 i nast.
- ¹³⁾ Problem ten analizuje W. A. WERNER w artykule pt. *Kontrowersje metodologiczne wyceny przedsiębiorstw*, „Przeгляд Organizacji”, nr 4/1993, s. 18-20.
- ¹⁴⁾ Por. *Analiza ekonomiczno-finansowa i ocena przedsiębiorstw w procesie przechodzenia do gospodarki rynkowej*, praca zbior. pod red. R. Borowieckiego, wyd. II, AE-TNOiK, Warszawa-Kraków 1994.

Autorzy — prof. nadzw. dr hab. Ryszard Borowiecki jest kierownikiem Katedry Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstw Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Wiceprezesem ZG TNOiK, Prezesem ZO TNOiK w Krakowie, dr Stanisław Maciejowski jest adiunktem w Katedrze Ekonomiki Nieruchomości i Procesu Inwestycyjnego Akademii Ekonomicznej w Krakowie, członkiem Prezydium ZO TNOiK w Krakowie.



WYDAWNICTWO INTERPRESS POLSKIEJ AGENCJI INFORMACYJNEJ S.A.

INFORMATORY • KATALOGI • FOLDERY • ALBUMY • LITERATURA FAKTU

00-585 Warszawa
ul. Bagatela 12

Sekretariat
tel. 628-93-31

Zespół Wydawniczy
tel. 625-06-12, 27-56-40

Dział Handlowy
tel. 621-48-76, 628-92-02

Dział Marketingu
tel. 625-07-46

fax: 27-92-37
628-46-51

konto PAI
PBK III O/M Warszawa
370015-978699

Wydawnictwo INTERPRESS Polskiej Agencji Informacyjnej pragnie Państwa poinformować o wydaniu nowej, drugiej edycji informatora POLSKA '94.

Informator ten został przygotowany we współpracy z Urzędem Rady Ministrów na podstawie materiałów uzyskanych z Kancelarii Sejmu, Ministerstwa Spraw Zagranicznych, Ministerstwa Finansów, Narodowego Banku Polskiego, Krajowej Izby Gospodarczej, Towarzystwa Naukowego Organizacji i Kierownictwa, Giełdy Papierów Wartościowych S.A. i wielu innych najbardziej kompetentnych w poszczególnych dziedzinach instytucji i organizacji ogólnokrajowych.

W publikacji POLSKA '94, dostępnej także w wersji komputerowej, znajduje się szeroki zakres informacji teleadresowo-personalnych z dziedziny życia państwowego, politycznego i gospodarczego kraju. Prezentowane są dane osobowe i teleadresowe najwyższych organów administracji państwowej z Sejmem i Senatem na czele. Informator obejmuje instytucje sądownicze, organy ścigania do szczebla wojewódzkiego oraz urzędy i instytucje o charakterze centralnym, a także liczące się partie polityczne. Znaczną część informatora zajmuje obszerny wykaz przedstawicielstw administracji państwowej i samorządu terytorialnego. W części gospodarczej zaprezentowano listę banków, firm ubezpieczeniowych, wybór giełd, organizatorów targów, przedsiębiorstw handlu zagranicznego, izb i towarzystw gospodarczych.