

## Rozdział 5


### SPÓŁKI AKCYJNE (KORPORACJE)

#### 5.1. Korporacyjna forma przedsiębiorstwa

**Korporacja** jest to amerykańska nazwa spółki akcyjnej, obecnie stosowana również w innych krajach.

Spółki akcyjne (korporacje) są podstawową formą organizacyjną przedsiębiorstwa we współczesnym świecie, dlatego poświęcimy im nieco więcej miejsca.

Spółki akcyjne powstawały w XVII w., a szczyt ich rozwoju przypadł na drugą połowę XIX w.

<p><b>Korporacja</b> jest formą organizacji przedsiębiorstwa będącego własnością wielu indywidualnych posiadaczy akcji.</p>	
---	---

Ma ona osobowość prawną. Może we własnym imieniu i na własny rachunek sprzedawać, kupować, produkować dobra i świadczyć usługi oraz zawierać kontrakty. Ponadto w korporacji obowiązuje prawo ograniczonej odpowiedzialności, każdy z jej współwłaścicieli odpowiada finansowo do pewnej granicy (do wysokości kapitału ulokowanego w zakupionych akcjach), co chroni ich przed nadmiernym ryzykiem oraz przed utratą majątku osobistego.

Korporacja jest więc przedsiębiorstwem zorganizowanym na zasadzie **udziałów**. Udziałowcy są posiadaczami akcji – papierów wartościowych, potwierdzających ich tytuł do otrzymywania dochodów. Dochodem z tytułu posiadania akcji jest **dywidenda**. Dywidenda jest dochodem niestałym i wypłacana jest z zysku otrzymywanego przez korporację.

**Akcja** jest najczęściej papierem wartościowym na okaziciela, można ją więc sprzedać w dowolnej chwili i dowolnej osobie. Akcje są emitowane przez korporacje i lokowane najczęściej za pośrednictwem banku na rynku papierów wartościowych. Sumy pochodzące ze sprzedaży akcji tworzą kapitał akcyjny

korporacji. Akcjonariusz nie może żądać od korporacji zwrotu pieniędzy, za które zakupił akcje. Może on wycofać pieniądze – sprzedając akcje<sup>22</sup>.

Akcyjna forma własności jest formą własności kolektywnej (zbiorowej). W tej formie własności wieloosobowy zespół (kolektyw) akcjonariuszy nie jest w stanie kierować kapitałem spółki, a więc swoją własnością, i musi tę funkcję powierzyć zarządom (menedżerom) mającym odpowiednie kwalifikacje.

Zasadnicza zmiana w stosunkach akcjonariusze–zarząd spółki akcyjnej dokonała się w okresie międzywojennym. Polegała ona na ograniczeniu wpływu akcjonariuszy nie tylko na zarządzanie spółką (a więc zarządzanie ich własnym kapitałem), ale przede wszystkim na wybór zarządu spółki. W wielkich spółkach akcyjnych zjawisko zwane **pakiem kontrolnym akcji** prawie zanikło<sup>23</sup>. Utrzymywało się ono nadal tylko w małych spółkach akcyjnych, ale rola tych małych spółek w gospodarce narodowej w porównaniu z wielkimi spółkami jest znikoma.

Przyczyny zmian w stosunkach akcjonariusze–zarząd spółki były wielorakie, ale należy zwrócić uwagę przede wszystkim na dwie podstawowe:

- bardzo znaczne wzmocnienie koncentracji kapitału w wielkich spółkach akcyjnych (po II wojnie światowej proces ten jeszcze się wzmógł),
- szybki wzrost kapitału akcyjnego, któremu towarzyszyło bardzo silne **rozproszenie akcji**, czego bezpośrednim skutkiem był zanik pakietów kontrolnych w wielkich spółkach akcyjnych.

Na znaczne rozproszenie akcji wpływ miały z kolei następujące przyczyny:

- znaczna ekspansja kapitału dużych spółek akcyjnych, której towarzyszyły nowe emisje akcji i wykupywanie ich przez nowych akcjonariuszy,
- dziedziczenie majątku posiadacza akcji nie przez jednego, lecz przez kilku spadkobierców (w wielu wypadkach spadkobiercy odsprzedawali innym osobom wszystkie akcje odziedziczone lub ich część),
- wahania giełdowe cen akcji uzależnione od wahań koniunktury (wyzbywanie się akcji przez jedne osoby i skup przez inne).

Wszystkie te czynniki wpłynęły na zasadniczą zmianę w dziedzinie stosunków sprawowania władzy nad kapitałem. To właśnie rozproszenie akcji spowodowało konieczność oddzielenia własności kapitału od jego kontroli.

1. Co rozumiesz przez korporacyjną formę przedsiębiorstwa?
2. Scharakteryzuj różnice występujące między spółką akcyjną a innymi znanymi ci spółkami.



<sup>22</sup> Szerzej na temat akcji oraz czynników wpływających na ich kurs będzie mowa w rozdziale 10 pt.: *Rynek kapitałowy*.

<sup>23</sup> Pakiet kontrolny to określona suma akcji, wystarczająca do zarządzania spółką. Może go mieć kilka osób lub jedna osoba.



### 5.1.1. Struktura organizacyjna korporacji

Struktura organizacyjna korporacji nie jest jednakowa w krajach gospodarczo rozwiniętych, ale podstawowe jej założenia są bardzo zbliżone.

**Istnieją trzy organy spółki (korporacji):**

- walne zgromadzenie akcjonariuszy,
- zarząd,
- rada nadzorcza i komisja rewizyjna jako organy nadzoru.



**Zarząd korporacji** (np. amerykańskiej) składa się z dwóch ciał: **rady dyrektorów** (pełniącej funkcję rady nadzorczej) i **zarządu operacyjnego**, tj. rady urzędników wykonawczych, menedżerów (tzw. egzekutywa korporacji – naczelnego kierownictwo operacyjne).

Na walnym zebraniu akcjonariuszy wybiera się nie cały zarząd, lecz tylko **radę dyrektorów**. Formalnie są oni reprezentantami interesów akcjonariuszy w okresie między corocznymi walnymi zgromadzeniami akcjonariuszy.

**Zadania rady dyrektorów są następujące:**

- 1) wybór (bądź odwołanie) zarządu operacyjnego,
- 2) określenie głównych zadań spółki i jej polityki w nowej kadencji,
- 3) zatwierdzenie ogólnych wyników operacyjnych i finansowych spółki i zasad podziału zysku,
- 4) kontrola działalności egzekutywy,
- 5) wyznaczanie wynagrodzenia jej członków, a przede wszystkim prezydenta i wiceprezydenta.

Rada dyrektorów może też powołać swojego prezesa, który automatycznie zostaje prezesem spółki. W praktyce osoba ta najczęściej pełni raczej funkcję reprezentacyjną niż wykonawczą, chyba, że – co się zdarza – prezes i prezydent egzekutywy jest tą samą osobą.

Do wyboru zarządu lub obsadzenia rady nadzorczej i podejmowania ważnych uchwał potrzebna jest bezwzględna większość, tj. 51% głosów uczestników walnego zgromadzenia. Skupienie tych 51% głosów w rękach jednostki, rodziny lub grupy związanych ze sobą ludzi daje tym osobom zdecydowaną przewagę w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Praktyka jednak wskazuje, że rozproszenie akcji wśród dużej liczby drobnych, nie zorganizowanych akcjonariuszy, pozbawionych wszelkiego wpływu na bieg spraw przedsiębiorstwa, doprowadza często do sytuacji, w których wystarczy posiadać 10–20% ogólnej sumy akcji, a często i mniej, aby rządzić spółką.

Sposób zarządzania spółką akcyjną zmienia rolę kapitalisty–producenta, który pełnił w przedsiębiorstwie zasadnicze funkcje zarazem organizacyjne i kie-

rownie  
nego j  
a fakty  
niczne  
stroną  
funkcj  
nistrac  
li”, ma  
Zw  
czywis  
funkcj  
rania d  
W  
funkcj  
od funk  
rozwoj  
rzania  
jennym  
Ogr  
nych, a  
sprawia  
stów (n  
klasę za  
Wa  
cji. Jesz  
wowali  
Nierząd  
sze zwi  
dżerów  
sposób  
za pośre  
nia, któr  
siały ste  
również  
warstwa  
według  
korporac  
ich popr  
Nale  
ników (r

rownicze, na rolę kapitalisty-właściciela (rentiera). W spółce akcyjnej rolę dawnego jednoosobowego kierownika przejmują ogólnie zarząd i rada nadzorcza, a faktycznie dyrekcja i złożone z wyspecjalizowanych ludzi kierownictwo techniczne. Właściciele przedsiębiorstwa – akcjonariusze – przestają się zajmować stroną techniczną produkcji, organizacją pracy, ewidencją itd. Wszystkie te funkcje spełniają za nich ludzie przez nich zatrudnieni (dyrekcja, personel administracyjno-techniczny, finansowy), pracujący pod nadzorem grupy „założycieli”, mającej pakiet kontrolny akcji.

Zwykli akcjonariusze, formalnie współwłaściciele spółki, są jednak w rzeczywistości bardziej wierzycielami przedsiębiorstwa niż jego właścicielami. Ich funkcje ograniczają się często wyłącznie do obcinania kuponów od akcji i pobierania dywidendy.

W ten sposób nastąpiło oddzielenie się kapitału jako własności od kapitału funkcjonującego w spółce akcyjnej. Oddzielenie własności kapitału akcyjnego od funkcji zarządzania bieżącą działalnością spółki było nieuchronnym skutkiem rozwoju sił wytwórczych, skutkiem postępującej złożoności procesów wytwarzania i zbytu. Zjawisko to posłużyło do sformułowania w okresie międzywojennym koncepcji **rewolucji menedżerskiej**.

Ogromne rozmiary kapitału skoncentrowanego w głównych spółkach akcyjnych, a także charakter współczesnej techniki oraz organizacji produkcji i zbytu sprawiają, że spółki te muszą być kierowane przez profesjonalistów – specjalistów (**menedżerów**). Oni właśnie tworzą trzon zarządu spółki. J.K. Galbraith klasę zawodowych menedżerów nazywa **technostrukturą**.

Warstwa menedżerów osiągnęła szczyty znaczenia w wyniku długiej ewolucji. Jeszcze w okresie międzywojennym kontrolę nad korporacjami często sprawowali wpływowi udziałowcy, rozporządzający pakietami kontrolnymi akcji. Nierzadko sami również sprawowali funkcje kierownicze w korporacjach. Dalsze zwiększanie rozmiarów korporacji przesunęło jednak władzę w ręce menedżerów. Proces produkcji i dystrybucji stawał się tak skomplikowany, że nie sposób było rozwiązać podstawowych zadań stojących przed wielką korporacją za pośrednictwem uproszczonego rachunku i intuicyjnych metod gospodarowania, które wystarczały przedsiębiorcy indywidualnemu. Wielkie korporacje musiały stosować osiągnięcia nauki nie tylko w procesach technologicznych, lecz również w zarządzaniu. Do realizacji tego zadania powołana została właśnie warstwa menedżerów organizująca proces produkcji, dystrybucji i zarządzania według wymagań współczesnej nauki. Warstwa ta przejęła kontrolę nad wielkimi korporacjami dlatego, że potrafiła sprostać zadaniom, których nie mógł wypełnić ich poprzednik, przedsiębiorca indywidualny bądź wpływowi udziałowiec.

Należy tu dodać, że w latach trzydziestych znaczna część czołowych kierowników (menedżerów) korporacji nie posiadała akcji i była tylko płatnymi pracow-



nikami. Jeszcze w początkach lat pięćdziesiątych tylko 45% spośród nich było właścicielami akcji. Ale od tego czasu sytuacja uległa istotnym zmianom. Obecnie dominująca część głównych kierowników wielkich korporacji posiada poważne pakiety akcji i stanowią oni czołówkę klasy wielkich potentatów. Otrzymują oni ogromne dochody z tytułu sprawowania funkcji oraz posiadania kapitału.

Powyższe uwagi na temat menedżerów odnoszą się do czołówki kierownictwa wielkich korporacji, nie dotyczą zaś, bądź w małym stopniu, drugiej grupy menedżerów, a mianowicie nie należących do zarządu dyrektorów central, kierowników licznych zakładów, oddziałów, filii, przedstawicielstw itd. wielkich korporacji. W każdej wielkiej korporacji jest ich kilkuset, a łącznie z zastępcami, kierownikami działów itp. przeciętnie ok. tysiąca osób. Wszyscy oni są z reguły tylko płatnymi pracownikami funkcyjnymi. Ich pobory są znacznie niższe od poborów czołowych menedżerów i określa je prawo pracy.

Menedżerowie przejęli władzę przede wszystkim w wielkich korporacjach. Ponadto działa też liczna grupa mniejszych korporacji, nad którymi kontrolę sprawują wpływowi udziałowcy. Trzeba też podkreślić, że w wielu dziedzinach gospodarki, przede wszystkim w usługach, najliczniejszą grupę stanowią przedsiębiorcy, indywidualni właściciele drobnych przedsiębiorstw.

Czy w związku z oddzieleniem w spółce akcyjnej własności od kontroli można mówić o konflikcie interesów między zarządem a udziałowcami? Ogólnie rzecz biorąc nie powinno być tutaj żadnej rozbieżności w interesach. Obie grupy dążą głównie do maksymalizacji zysków firmy i jej dochodów oraz do wzrostu rynkowej ceny akcji. Można jednak wyróżnić dwie sytuacje, w których wyraźnie zaznacza się rozbieżność interesów, rozstrzygana zwykle na korzyść zarządu:


**Po pierwsze** – członkowie zarządu mogą głosować na siebie, swoich przyjaciół i krewnych, co zapewnia im ogromne pobory kosztem drobnych udziałowców;

**Po drugie** – rozbieżność interesów może wynikać w związku z kierunkami rozdysponowania zysku. Przy każdej reinwestycji zysku w rozwój korporacji istnieje powód do tego, by sądzić, że ten sam kapitał mógł zostać zainwestowany korzystniej (np. w inną firmę) lub wydany na konsumpcję. Czasem byłoby korzystniej dla korporacji, by ograniczyła działalność, spłaciła zaciągnięte kredyty lub połączyła się z inną firmą. Trudno jednak oczekiwać takich decyzji od menedżerów, którzy nie są skłonni „podcinać gałęzi, na której siedzą”.

1. Przedstaw strukturę organizacyjną korporacji.
2. Na czym polega oderwanie w spółce akcyjnej funkcji własności od funkcji zarządzania?



### 5.1.2. Finansowanie nowoczesnych korporacji

<p>Źródła zwiększania kapitału korporacji można podzielić na:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>wewnętrzne</b> (amortyzacja i zyski pozostałe po wypłacie dywidendy),</li> <li>- <b>zewnętrzne</b> (kredyt bankowy, pożyczki hipoteczne, przyłączanie innych przedsiębiorstw (fuzje), emisja akcji i obligacji).</li> </ul>	
---	---

Zysk spółki, który pozostaje po wypłaceniu dywidend, jest podstawowym i najpewniejszym źródłem zwiększania jej kapitału własnego. Podstawową właściwością kapitałów wewnętrznych jest to, że nie są one obciążone żadnymi zobowiązaniami. Za ich posiadanie korporacja nie płaci procentów, jak w przypadku otrzymanego kredytu bankowego, a także nie płaci dywidend, jak w przypadku sum zgromadzonych w wyniku emisji akcji.

Kredyty bankowe stanowią pomocniczą, ale nie zasadniczą formę powiększania kapitału. Rynek kredytu długoterminowego ściśle obserwuje zmiany relacji między kapitałem własnym danej spółki, wykorzystywanym przez nią, a kapitałem obcym (pożyczonym). Jeżeli udział kredytów w całkowitym kapitale spółki zaczyna systematycznie wzrastać, to szanse uzyskania dalszych kredytów długoterminowych zaczynają się zmniejszać.

Podobnie jest z ekspansją kapitału spółki przez przyłączanie kapitałów innych spółek. Okresowo taki wzrost jest możliwy i zauważany w statystyce. Najważniejszą barierą jest tu jednak ustawodawstwo antymonopolowe, ograniczające proces łączeń.

Pewną część funduszy zewnętrznych stanowią papiery wartościowe – głównie akcje i obligacje.

W odróżnieniu od akcji, która zapewnia zmienny dochód w postaci dywidendy, uzależniony od zysku korporacji, obligacje jako papiery wartościowe procentowe zapewniają na określonych zasadach procent (odsetki) od zaciągniętego przez korporację długu. Płatności procentów i kapitałów muszą być regulowane w określonym czasie, niezależnie od aktualnej pozycji finansowej firmy. W przeciwnym wypadku korporacja może być pozwana do sądu jako dłużnik.

Z literatury ekonomicznej wynika, że np. w USA w całym okresie powojennym emisja nowych akcji odgrywała niewielką rolę w finansowaniu przyrostu kapitału dużych i średnich spółek akcyjnych. Źródłem przyrostu kapitału tych spółek były głównie: przeznaczana na ten cel poważna część zysków (tzw. samofinansowanie) oraz kredyty długoterminowe.

Zjawisko to występuje również w Europie Zachodniej, ma charakter trwały i jest zaprzeczeniem dziewiętnastowiecznej zasady rozwoju spółek akcyjnych. Według tej zasady zysk spółek miał być dzielony między akcjonariuszy w for-



mie dywidend, natomiast fundusze konieczne do sfinansowania inwestycji miały być zdobywane przede wszystkim przez dalszą emisję akcji.

Główną przyczyną odejścia od tej zasady stała się monopolizacja produkcji. Wielkie spółki, w dążeniu do zapewnienia sobie swobody w prowadzeniu polityki rozwoju, przeszły do finansowania kosztów tego rozwoju własnymi środkami, pochodzącymi z amortyzacji oraz z zysków spółki nie podzielonych między akcjonariuszy.

Jakie znasz możliwe źródła powiększania kapitału korporacji?



### 5.1.3. Skutki dominacji wielkich korporacji na rynku wewnętrznym

Korporacje rozrosły się i umocniły swe pozycje w wielu krajach kapitalistycznych. Najbardziej rozwinęły się w okresie powojennym.

Rozwój korporacji spowodował daleko idące przemiany w sferze produkcji, w strukturze rynku oraz w systemie dystrybucji dochodów społeczeństw rozwiniętych gospodarczo.



Jeśli chodzi o sferę produkcji, korporacje umożliwiły realizację na nie spotykaną dotąd skalę postępu technicznego, rozwinęły masową produkcję dóbr przy wykorzystaniu nowoczesnych metod organizacji pracy. Wszystko to wpłynęło na znaczny wzrost wydajności pracy w produkcji.

Równoległe z rozwojem systemu korporacyjnego dokonywał się **proces centralizacji kapitału**. Polega on z jednej strony na łączeniu kapitałów już istniejących w ramach większych przedsiębiorstw (np. poprzez wykupywanie akcji przez instytucje i osoby prywatne, co pozwala skupić rozproszone kapitały w jednym przedsiębiorstwie), z drugiej zaś dokonuje się również dzięki połączeniu kilku przedsiębiorstw w jedną większą korporację<sup>24</sup>.

Rozwój systemu korporacyjnego spowodował radykalne zmiany w strukturze rynku, mianowicie **rynek wolnej konkurencji przekształcił się w rynek oligopolistyczny**. Na rynku wolnokonkurencyjnym – jak pamiętamy – występowała duża liczba drobnych przedsiębiorstw, przy czym żadne z nich nie miało

<sup>24</sup> Ponieważ w większości państw wysoko rozwiniętych ustawodawstwo antymonopolowe nie zezwala na te formy centralizacji, w USA pojawiła się w latach dwudziestych nowa forma organizacji przedsiębiorstwa – *joint ventures* (wspólne przedsiębiorstwa produkcyjne z kapitałowym udziałem firm zagranicznych). Forma ta rozwinęła się jednak dopiero po II wojnie światowej – zob. rozdz. 5 pkt 3.3.

wplywu na kształtowanie się wysokości cen. Rynek oligopolistyczny zaś charakteryzuje się dominacją nielicznej grupy dużych przedsiębiorstw w poszczególnych gałęziach produkcji. Najbardziej klasycznym przykładem może tu być przemysł samochodowy czy petrochemiczny.

Korporacje działające na rynku oligopolistycznym mają możliwość wpływania na wysokość cen. Wynika to stąd, że wielka korporacja dostarcza na rynek znacznego procentu podaży dóbr produkowanych przez całą gałąź. Możliwość wpływania na wysokość ceny nie oznacza całkowitej swobody w jej ustalaniu. Znaczne podniesienie ceny sprzedawanych dóbr wywołuje ograniczenie popytu, co grozi utratą rynku zbytu. Z kolei gdyby korporacja starała się zwiększyć popyt przez obniżkę cen, naraziłaby się na niebezpieczną reakcję wielkich konkurentów, którzy mogliby obniżyć ceny jeszcze bardziej. Byłby to początek tzw. wojny za pośrednictwem cen.

Jednakże na dojrzałym rynku oligopolistycznym korporacje konkurujące ze sobą z reguły unikają niszczącej konkurencji za pośrednictwem cen. Wszyscy są zainteresowani stabilizacją cen, jeśli oczywiście nie dochodzi do wzrostu kosztów produkcji wywołanego przez procesy inflacyjne. Dążenie do stabilizacji cen spowodowane jest również tym, że wielkie korporacje starają się maksymalizować zysk w długim okresie.

Inną cechą charakterystyczną wielkich korporacji jest ich ekspansja wykraczająca daleko poza jedną gałąź produkcji. Są to przedsiębiorstwa działające równocześnie w kilku, a nawet czasami kilkunastu gałęziach obejmujących różne fazy produkcji – od wytwarzania surowców, przez przetwórstwo, aż po dystrybucję gotowych wyrobów. Na przykład korporacje samochodowe nie tylko montują gotowe samochody, ale mają też własne stalownie, fabryki silników i podzespołów oraz własną sieć dystrybucji. Inwestowanie kapitału w kilku dziedzinach zmniejsza ryzyko poniesienia strat w razie załamania się popytu w jakiejś sferze działalności.

W grupie wielkich korporacji bankructwa należą do rzadkości, w odróżnieniu od wolnej konkurencji, kiedy to upadki przedsiębiorstw zdarzają się na porządku dziennym. Rozporządzają one olbrzymimi kapitałami własnymi oraz łatwym dostępem do rynku kapitałowego. Są w stanie bezpiecznie przetrwać okresy załamania koniunkturalnych oraz wszelką konkurencję na rynku.

Jednakże trzeba podkreślić, że dominacja wielkich korporacji pociągnęła za sobą szereg niekorzystnych konsekwencji. Korporacje osiągnęły tak znaczną siłę ekonomiczną w podejmowaniu węzłowych decyzji gospodarczych, że nie znajdowały przeciwwagi ani w masie przedsiębiorstw indywidualnych, ani w aparacie państwowym, ani w organizacjach klasy robotniczej. Naruszona została równowaga społeczna. Drobne przedsiębiorstwa indywidualnych właścicieli zostały



zepchnięte do sfery usług i na margines poszczególnych gałęzi przemysłu przetwórczego, nie mając wpływu ani na poziom cen, ani płac.

Wprowadzając postęp techniczny, wielkie korporacje skutecznie zalewają rynek masową produkcją dóbr wszelkiego rodzaju. Jednakże system tych korporacji nie wykształcił mechanizmu dystrybucji dochodów zapewniającego niezakłócone wchłanianie masowej produkcji. Była to jedna z głównych przyczyn wielkiego kryzysu lat 1929–1933. Dopiero po tym kryzysie rozbudowano ekonomiczne funkcje państwa, które podjęło zadanie przywrócenia równowagi między globalnym popytem i globalną podażą.

Rozwój interwencjonizmu państwowego, związany ze wzrostem aktywności państwa w życiu gospodarczym i z koniecznością rozwiązywania skomplikowanych problemów społecznych spowodował, że w niektórych wypadkach władza państwowa zmusza korporacje do podporządkowania partykularnych interesów potrzebom polityki państwowej i dąży do włączenia biznesu w realizację programów polityki gospodarczej i społecznej danego kraju. Działania te nawiązują do idei społecznej odpowiedzialności biznesu, która kładzie nacisk na społeczną rolę właścicieli i menedżerów przedsiębiorstw.

Zwolennicy tej idei podkreślają, że korporacje, obok celów maksymalizacji zysku i wzrostu przedsiębiorstwa, są zobowiązane do realizacji zadań społecznych. Zadania te mają polegać na udziale biznesu w rozwiązywaniu problemów społecznych przez zwiększenie liczby miejsc pracy, organizację programów szkolenia zawodowego, rozwiązywanie problemów miast, podejmowanie działań na rzecz ochrony środowiska oraz finansowanie fundacji i instytucji naukowych.

Znaczenie wielkich spółek akcyjnych wykracza daleko poza sferę produkcyjną, a decyzje ekonomiczne korporacji często mają bezpośrednie lub pośrednie reperkusje polityczne oraz odbijają się na położeniu różnych grup społecznych.

Wskaż pozytywne i negatywne skutki dominacji wielkich korporacji na rynku wewnętrznym.



## 5.2. Korporacje międzynarodowe

Cechą charakterystyczną korporacyjnej formy przedsiębiorstwa jest jej ekspansja poza granice własnego kraju. Rozszerzając swoją działalność produkcyjną lub usługową poza granice kraju, przedsiębiorstwo przekształca się w przedsiębiorstwo międzynarodowe.

stwe  
kraj  
zinte

Z  
snego  
najno  
ku z c  
szczeg  
A  
czasów  
ne. D  
a późn  
rodow  
kiem i  
działal

Ro  
prowa  
raturze  
między  
wy”,  
języcz  
transna  
nationa  
niach C

Ko  
w zalez  
te same  
ubiegł  
go poza

<sup>25</sup> T  
wą, tzn.  
łania, a m  
<sup>26</sup> P  
czanie ka  
korporacj  
samocho

**Korporacja międzynarodowa** jest z reguły wielkim przedsiębiorstwem, posiadającym własne filie produkcyjne lub usługowe w wielu krajach, które tworzą wraz z przedsiębiorstwem macierzystym jeden zintegrowany kompleks gospodarczy.



Zwiększenie i rozszerzenie przez korporacje produkcji poza granicami własnego kraju przez bezpośrednie inwestowanie kapitału pociąga za sobą transfer najnowszej techniki i technologii oraz metod organizacji i zarządzania, w związku z czym ma daleko idące konsekwencje dla funkcjonowania gospodarek poszczególnych krajów.

Angażowanie się przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową sięga czasów odległych, były to jednak wówczas przypadki pojedyncze i wyizolowane. Dotyczyły głównie handlu i międzynarodowej działalności finansowej, a później eksploatacji zasobów naturalnych. Rozwój przedsiębiorstw międzynarodowych rozpoczął się w nie spotykanych dotąd rozmiarach i tempie z początkiem lat pięćdziesiątych. Objął on przy tym swym zasięgiem w skali masowej działalność przemysłową, a przede wszystkim przetwórczą.

Rozwój zjawiska, które określamy jako „korporacje międzynarodowe”, doprowadził do pojawienia się w tym zakresie wielu określeń i definicji<sup>25</sup>. W literaturze ekonomicznej krajów Europy Wschodniej oprócz pojęcia „korporacja międzynarodowa” można znaleźć następujące terminy: „monopol międzynarodowy”, „firmy ponadnarodowe”, „koncern międzynarodowy”. W literaturze anglojęzycznej używa się również innych określeń, takich jak: „spółka (korporacja) transnarodowa” (transnational) lub „spółka (korporacja) wielonarodowa” (multinational), przy czym ta ostatnia nazwa stosowana jest najczęściej w opracowaniach ONZ.

Korporacje międzynarodowe często mają odmienne formy organizacyjne, w zależności od stopnia rozwoju sił wytwórczych. Jednakże są to w dalszym ciągu te same korporacje międzynarodowe, których zręby pojawiły się już pod koniec ubiegłego wieku. Podstawą powstania takiej korporacji są lokaty kapitału własnego poza granicami kraju macierzystego w formie inwestycji bezpośrednich<sup>26</sup>.

<sup>25</sup> Termin – „międzynarodowy” nie oznacza, że kapitał spółki jest własnością międzynarodową, tzn. że jej akcjonariusze są obywatelami różnych krajów. Chodzi tu o geograficzną sferę działania, a nie własność kapitału.

<sup>26</sup> Przez międzynarodowe inwestycje bezpośrednie rozumiemy międzynarodowe przemieszczenie kapitału w ramach korporacji międzynarodowych. Jeśli np. General Motors (amerykańska korporacja wytwarzająca samochody), zakłada filię w Hiszpanii w celu podjęcia tam produkcji samochodów, to tym samym dokonuje inwestycji bezpośredniej na obcym terenie.



**Korporacje międzynarodowe charakteryzują się następującymi właściwościami:**

- 1) zajmują dominującą pozycję w kraju, z którego pochodzą,
- 2) rozporządzają olbrzymim kapitałem, umożliwiającym im podjęcie w innych krajach produkcji na wielką skalę i opanowanie rynku kraju, który je przyjmuje,
- 3) mają przewagę techniczną nad przedsiębiorstwami kraju przyjmującego (stosują najnowszą technikę, wytwarzają najnowsze produkty),
- 4) rozporządzają nowoczesną organizacją, umożliwiającą uruchomienie efektywnej produkcji na wielką skalę,
- 5) dysponują wysoko kwalifikowaną kadrą specjalistów.



Korporacje międzynarodowe powstały niemal wyłącznie w krajach wysoko rozwiniętych – w USA, w krajach Europy Zachodniej i w Japonii. Kraje te uczestniczą w 95% w tworzeniu międzynarodowych inwestycji bezpośrednich. Pozostałe 5% przypada na kraje rozwijające się.

Najwięcej korporacji międzynarodowych działa w przemyśle przetwórczym (około połowa), 1/4 w przemyśle wydobywczym oraz 1/4 w usługach (banki, handel, hotele itp.).

W ekspansji korporacji transnarodowych dominującą pozycję zajmują USA. W 1970 r. ich udział w tworzeniu inwestycji międzynarodowych wynosił ok. 65%, a w latach osiemdziesiątych obniżył się do połowy, co wynikało z przyspieszenia rozwoju korporacji międzynarodowych pochodzenia zachodnioeuropejskiego i japońskiego.

W porównaniu z zestawieniami opracowywanymi w przeszłości, najbardziej widoczna jest rosnąca potęga firm europejskich. W 1999 r. wśród stu czołowych przedsiębiorstw świata 38 pochodziło z Europy, co oznacza o 11 firm więcej niż rok wcześniej. Jednak poza wszelką konkurencją są Stany Zjednoczone, największa potęga gospodarcza świata. Na liście stu gigantów świata, 59 należy do USA, w tym pierwsze trzy miejsca zajmują: General Electric, Microsoft oraz Coca-Cola. Lista gigantów stale zmienia się (jak pisze Samuelson – podobnie jak hotel, który zawsze jest pełny, mimo zmian składu gości). Jeśli spojrzymy na listę największych korporacji z 1909 r., nie znajdziemy żadnej z nich na szczytach dzisiejszych notowań.

Jak wyżej wspomniano, korporacje międzynarodowe zakładają filie głównie w krajach wysoko rozwiniętych. Korporacje amerykańskie podejmują np. działalność produkcyjną i usługową w Kanadzie, Japonii i w Europie Zachodniej (głównie w Wielkiej Brytanii, Niemczech i Francji), natomiast korporacje japoń-

skie i zachodnioeuropejskie zakładają filie w USA. Ten ostatni kierunek migracji kapitału stał się szczególnie atrakcyjny w ostatnim okresie. W latach osiemdziesiątych, w wyniku zastosowania wysokiej stopy procentowej w USA, szybko zaczęły napływać kapitały z Japonii, Kanady i Europy Zachodniej. Do tego doszła mała konkurencyjność produktów amerykańskich na rynkach światowych. Inne kraje kapitalistyczne wysoko rozwinięte rozpoczęły wytwarzanie lepszych i tańszych produktów. Dlatego firmy o najwyższym standardzie światowym zaczęły przenosić się na teren USA. Doszło w końcu do tego, że o ile w latach sześćdziesiątych mówiono o wyzwaniu amerykańskim, to w latach osiemdziesiątych Amerykanie zaczęli mówić o wyzwaniu japońskim i zachodnioeuropejskim.

Korporacje międzynarodowe lokują zaledwie 25% swoich kapitałów w krajach rozwijających się. Dotyczy to głównie takich krajów, jak: Argentyna, Brazylia, Meksyk, krajów Ameryki Środkowej czy krajów WNP. Mały napływ inwestycji międzynarodowych do krajów słabo rozwiniętych wynika ze zbyt znacznego ryzyka utraty kapitału, a ponadto ze słabo rozwiniętej infrastruktury gospodarczej, braku wykwalifikowanej siły roboczej i niedorozwoju instytucji kredytowych. Korzystniejsze i pewniejsze warunki dla lokaty swoich kapitałów korporacje międzynarodowe znajdują w krajach rozwiniętych gospodarczo.

Trzeba tutaj podkreślić, że działalność korporacji międzynarodowych często bywa szkodliwa w krajach o niskim poziomie rozwoju gospodarczego. Dotyczy to przede wszystkim korporacji ulokowanych w przemyśle wydobywczym, eksploatujących pokłady surowców (miedzi, aluminium, ropy naftowej itp.). Korporacje takie organizują wydobycie surowców dla rynku światowego, nie uwzględniając interesów i potrzeb rozwojowych miejscowej gospodarki.

**Wymień charakterystyczne cechy korporacji międzynarodowych.**



### **Skutki ekspansji korporacji międzynarodowych w gospodarce światowej**

Wielkie korporacje rozlokowane na rynkach wielu krajów, dysponujące poważnym kapitałem gospodarczym, mają różnorodne możliwości wpływania na kształtowanie się międzynarodowych stosunków gospodarczych. Ograniczymy się tu do zarysowania tego problemu na tle kilku wybranych zagadnień wzajemnie ze sobą powiązanych, a mianowicie: handlu międzynarodowego, integracji gospodarczej, konkurencji i koncentracji kapitału oraz zmieniającej się roli interwencyjnej państwa.

Handel międzynarodowy zmienia w istotny sposób swój charakter pod wpływem korporacji międzynarodowych. Siła ekonomiczna tych korporacji odgrywa coraz większą rolę w kształtowaniu się produkcji i handlu zagranicznego



kraju rodzimego, jak również wpływa na wielkość i strukturę produkcji oraz wymianę handlową kraju przyjmującego kapitał. Korporacje międzynarodowe opanowują produkcję i eksport szeregu nowoczesnych dziedzin, dzięki czemu uzyskują kluczową pozycję w gospodarce światowej.

Wzrost udziału wzajemnej wymiany między filiami zagranicznymi korporacji międzynarodowych prowadzi z jednej strony do wyeliminowania obcych pośredników z produkcji i wymiany, z drugiej zaś – do obejmowania całości procesu produkcji i wymiany przez coraz mniejszą liczbę korporacji międzynarodowych.

Konsekwencją działania korporacji jest zanikanie w pewnym stopniu odrębności poszczególnych rynków i coraz silniejsze krystalizowanie się jednolitego rynku międzynarodowego, na którym rywalizują ze sobą giganty produkcyjne.

Siła największych korporacji jest tak wielka, że swoją działalnością przypominają one wielkie kompleksy przemysłowe, organizujące produkcję, dystrybucję i sprzedaż wytworzonych dóbr w skali całego świata.

Ekspansja korporacji międzynarodowych nie pozostaje bez wpływu na **procesy integracyjne**, jakie obserwujemy w świecie, zwłaszcza w Europie Zachodniej. Umieędzynarodowienie się procesów reprodukcji kapitału wyzwoliło siły zdążające do rozwoju regionalnej integracji gospodarczej. Europejskie kraje zachodnie, zagrożone przede wszystkim ze strony amerykańskich korporacji, dążyły z jednej strony do umocnienia sił własnych, narodowych korporacji, z drugiej zaś – do połączenia, zintegrowania się w mocniejsze bloki ekonomiczne (EWG). Te procesy regionalnej integracji gospodarczej wzmogły jednak ekspansję na obszar EWG (obecnie Unii Europejskiej) amerykańskich korporacji, które najszybciej wykorzystały ten szeroki rynek.

Z jednej strony rozwój korporacji międzynarodowych wpływa na wzrost stopnia integracji regionalnej, z drugiej zaś – procesy integracyjne wpływają na rozwój filii zagranicznych korporacji.

W efekcie działalności korporacji międzynarodowych różnokierunkowym przeobrażeniom ulega natężenie walki konkurencyjnej oraz stopień koncentracji kapitału i produkcji. Wejście na rynki zagraniczne firm międzynarodowych stanowi przedłużenie walki konkurencyjnej poprzez stwarzanie rodzimym partnerom zagrożenia poza granicami. Można więc stwierdzić, że konkurencja między producentami w ramach poszczególnych państw przekształciła się w konkurencję o charakterze międzynarodowym. Korporacje międzynarodowe są zarówno wytworem, jak i czynnikiem stymulującym wzrost konkurencji w skali międzynarodowej. Niewątpliwie słuszną jest więc opinia, że wywóz kapitału stanowi wyższą, bardziej ofensywną niż eksport towarowy formę konkurencji na rynku światowym.

Wzrostowi rywalizacji konkurencyjnej towarzyszy **nasilanie się procesów koncentracji kapitału i produkcji**. Operacje zagraniczne zapewniają korpora-

cjon  
nia s  
w ska  
A  
państ  
i sprz  
K  
we i p  
kontr  
mując  
omija  
przez  
Pa  
poza g  
poracj  
eksport  
Pa  
narode  
growa  
elasty  
z inter  
Po  
oddzia  
czyńni  
czy i n  
Spr  
godzi  
tendenc  
i handl  
Tru  
nowani  
cje mię  
rać pięć

Omów  
towej.

cjonem nowe zyski i dodatkową dynamikę rozwoju, prowadzą do dalszego skupiania się w nich zasobów, czyli do wzmożonej koncentracji kapitału i produkcji w skali międzynarodowej.

Analiza wpływu rozwoju korporacji międzynarodowych na funkcjonowanie państwa wykazała, że istnieją zarówno płaszczyzny zgodności interesów, jak i sprzeczności między państwem a korporacjami.

Korporacje międzynarodowe rozbudowują powiązania technicznie, finansowe i produkcyjne między różnymi obszarami. Powiązania te są tylko częściowo kontrolowane przez rządy – zarówno krajów pochodzenia, jak i krajów przyjmujących inwestycje zagraniczne. Korporacje międzynarodowe skutecznie omijają bariery celne oraz inne ograniczenia importowe i eksportowe narzucane przez władze państwowe.

Państwo pochodzenia ma istotne powody, aby rosła ekspansja kapitałowa poza granice kraju. Pozwala to nie tylko na wzmocnienie siły ekonomicznej korporacji, ale także na ugruntowanie władzy ekonomicznej i politycznej państw – eksporterów kapitału w krajach przyjmujących go.

Państwo przyjmujące natomiast spogląda na działalność korporacji międzynarodowych przez pryzmat własnych, lokalnych interesów, stara się więc zintegrować ich filie z resztą gospodarki, kontrolować ją, ograniczając przez to samo elastyczność ich operacji. Dochodzi tu do starcia interesów potężnych korporacji z interesami państw.

Podporządkowując sobie ważne gałęzie gospodarki narodowej, korporacje oddziałują na pozycję poszczególnych państw przyjmujących kapitał na płaszczyźnie międzynarodowej (przede wszystkim przez wpływ na ich bilans płatniczy i na sytuację walutowo-finansową).

Sprzeczności między korporacjami międzynarodowymi a państwem nie łagodzą rosnący interwencjonizm państwowy. Dochodzi więc do starcia dwóch tendencji w gospodarce światowej: procesu umiędzynarodowienia produkcji i handlu ze wzrastającym interwencjonizmem państwa.

Trudno przewidzieć, czy ekspansja wielkich korporacji doprowadzi do opowania przez nie systemu gospodarki światowej. Niewątpliwie jednak korporacje międzynarodowe w dalszym ciągu będą rozszerzać swą działalność i wywierać piętno na międzynarodowym życiu gospodarczym.

**Omów skutki ekspansji korporacji międzynarodowych w gospodarce światowej.**



cji oraz  
rodowe  
i czemu

orporacji  
pośred-  
procesu  
wych.  
u odręb-  
nolitego  
cyjne.  
przypo-  
ystribu-

na pro-  
Zachod-  
liło siły  
kraje za-  
cji, dą-  
rporacji,  
nomicz-  
nak eks-  
rporacji,

a wzrost  
ywają na

nkowym  
centracji  
wych sta-  
n partne-  
a między  
onkuren-  
zarówno  
między-  
i stanowi  
na rynku

procesów  
korpora-



### 5.3. Spółki w polskim systemie prawnym

W polskim systemie prawnym można wyróżnić dwa podstawowe typy spółek:

- **spółki cywilne** (regulowane przepisami kodeksu cywilnego z 1964 r. z późniejszymi zmianami oraz ustawą z dn. 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej),
- **spółki handlowe** (działające na podstawie przepisów kodeksu handlowego).



Do końca 2000 r. obowiązywał kodeks handlowy z 1934 r., który był wielokrotnie nowelizowany. Potrzeby rozwijającej się gospodarki rynkowej w Polsce i rynku kapitałowego spowodowały, że stary kodeks handlowy nie wytrzymał próby czasu. Nowo uchwalony kodeks spółek handlowych (ustawa z dn. 15 IX 2000 r., Dz.U. nr 94, poz. 1073) obowiązuje od 1.01.2001 r. Przepisy tego kodeksu dostosowane są do wymagań współczesnej gospodarki, dyrektyw przyjętych w Unii Europejskiej, rozwiązań szeroko stosowanych w krajach o rozwiniętej gospodarce rynkowej, a także do wymagań publicznego obrotu papierami wartościowymi.

Kodeks spółek handlowych dzieli spółki na osobowe i kapitałowe. Do **spółek osobowych** zalicza się:

- spółki jawne,
- spółki partnerskie,
- spółki komandytowe,
- spółki komandytowo-akcyjne.

**Spółkami kapitałowymi** są:

- spółki z ograniczoną odpowiedzialnością,
- spółki akcyjne.

Oprócz tego na podstawie odrębnych ustaw mogą być tworzone spółki z udziałem podmiotów zagranicznych.

W zależności od **charakteru wspólników** można wyróżnić następujące spółki:

- prywatne,
- Skarbu Państwa,
- mieszane, w których część wspólników stanowią jednostki prywatne, a część – Skarb Państwa.

### 5.3.1. Spółka cywilna

	<p><b>Spółka cywilna</b> jest najprostszą formą zorganizowanego współdziałania dwóch lub więcej osób w celu wspólnej realizacji określonego działania gospodarczego. Wspólnikiem może być zarówno osoba fizyczna, jak i osoba prawna.</p>	!
--	---	---

Spółka cywilna nie ma osobowości prawnej. Podmiotem praw i obowiązków są sami wspólnicy, a nie spółka jako osoba prawna. Każdy ze wspólników obowiązany jest do wniesienia wkładu oznaczonego w umowie. Przedmiotem wkładu mogą być pieniądze, rzeczy ruchome, nieruchomości, prawa majątkowe (wierzycelności, najem, dzierżawa, licencja, patent), a także świadczenia usług lub pracy. Każdy wspólnik jest współwłaścicielem majątku spółki. Za zobowiązania spółki wspólnicy odpowiadają solidarnie, również majątkiem osobistym.

Każdy wspólnik uprawniony jest do równego udziału w zyskach i stratach, bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Umowa spółki może natomiast przewidywać inny stosunek udziału poszczególnych wspólników zarówno w zyskach, jak i w stratach. Można zwolnić wspólnika od udziału w stratach, natomiast nie można go wyłączyć z udziału w zyskach.

Spółka cywilna może być założona na czas nieokreślony albo na czas oznaczony ustalonym terminem lub osiągnięciem pierwotnie określonego celu gospodarczego.

Szczegółowe informacje na temat unormowań prawnych dotyczących spółki cywilnej zawiera tabela 5.1.

Tabela 5.1. Unormowania prawne dotyczące spółki cywilnej

Przedmiot unormowań	Charakterystyka
Podstawa prawna działalności	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ustawa z dn. 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 1964 r., nr 15, poz. 93 z późn. zm.) – zwłaszcza art. 860–875 oraz ustawa z dn. 26 lipca 2000 r.</li> <li>– ustawa z dn. 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej (Dz.U. z 1999 r., nr 101, poz. 1178 z późn. zm.)</li> </ul>
Charakter spółki	Spółka osobowa – podstawowym substratem istnienia i działalności spółki są osoby. Prawo działalności gospodarczej nie zalicza spółki cywilnej do przedsiębiorców. Przedsiębiorcami są wspólnicy spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej (każdy z osobna).



Cel działalności spółki	Celem działania spółki cywilnej jest osiągnięcie korzyści gospodarczych przez wspólników, a wspólnicy powinni współdziałać ze sobą dla osiągnięcia tego celu. Korzyści gospodarcze nie muszą jednak wiązać się wyłącznie z działalnością zarobkową. Cel spółki oraz sposób działania dla jego osiągnięcia muszą być określone w umowie spółki.
Forma prawna	Spółka nie posiada osobowości prawnej. Ponadto, ponieważ nie jest jednostką w rozumieniu podmiotowym, nie należy również do jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej. Podmiotami praw i obowiązków w stosunkach, w których występuje spółka, są wspólnicy.
Określenie i liczba założycieli	Spółka może być zawiązana przez co najmniej dwóch wspólników. Wspólnikami spółki cywilnej mogą być osoby fizyczne lub/i osoby prawne.
Akt założycielski spółki	Spółka zawierana jest na podstawie umowy, która dla swojej ważności nie musi być stwierdzona na piśmie. Jest to umowa konsensualna, dochodząca do skutku w chwili porozumienia się stron. Działalność gospodarczą wspólnicy spółki cywilnej mogą podjąć po uzyskaniu wpisu do rejestru przedsiębiorców, prowadzonego przez właściwy miejscowo sąd rejestrowy. Rejestracji nie podlega spółka cywilna, gdyż nie jest ona przedsiębiorcą, lecz każdy ze wspólników z osobna.
Majątek spółki	Na majątek spółki składają się wkłady majątkowe oraz uzyskiwane przez spółkę dochody. Majątek spółki jest majątkiem wspólnym wspólników. Każdy ze wspólników wnosi do spółki określone wkłady. Mogą one mieć postać: pieniężną, rzeczową, określonych praw (np. majątkowych), czy też polegać na świadczeniu określonych usług. Każdy ze wspólników jest uprawniony do równego udziału w zyskach i w tym samym stosunku uczestniczy w stratach, bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Umowa spółki, lub uchwała wspólników, może ustalić inny stosunek udziału wspólników w zyskach i stratach. Możliwe jest zwolnienie wspólnika z udziału w stratach, nie można go jednak wyłączyć z udziału w zyskach.
Władze spółki	Każdy wspólnik jest uprawniony i zobowiązany do prowadzenia spraw spółki. Na podstawie umowy spółki, albo późniejszej uchwały wspólników, możliwe jest powierzenie prowadzenia spraw spółki jednemu lub kilku wspólnikom, a także osobie trzeciej, nie będącej wspólnikiem (z osobą taką zawierana jest umowa o prowadzenie spraw spółki). Kodeks cywilny odróżnia prowadzenie spraw spółki od jej reprezentowania na zewnątrz wobec osób trzecich. Wobec braku odmiennych zastrzeżeń, wynikających z umowy spółki lub uchwały wspólników, każdy wspólnik jest umocowany do reprezentowania spółki w takich granicach, w jakich jest uprawniony do prowadzenia jej spraw.
Odpowiedzialność spółki za zobowiązania	Spółka cywilna nie jest przedsiębiorcą – podmiotami praw i obowiązków są zatem wyłącznie wspólnicy.

Odp  
wsp  
bowWys  
ze sp

Roz

Przek  
spółkŹródło  
Wyda  
nia 200W  
dekso  
ności  
i obow  
ka cie  
nia w  
w zar  
stosun  
a udzi

Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania spółki	Wspólnicy są odpowiedzialni za zobowiązania spółki (a nie pojedynczych wspólników) solidarnie i nie mogą się uwolnić od tej odpowiedzialności ze skutkiem wobec osób trzecich. Odpowiadają za zobowiązania zarówno majątkiem wspólnym, jak i osobistym.
Wystąpienie ze spółki	Jeżeli umowa spółki została zawarta na czas nieoznaczony każdy ze wspólników ma prawo wystąpić ze spółki cywilnej w drodze wypowiedzenia swego udziału na trzy miesiące naprzód na koniec roku obrachunkowego. Z ważnych powodów wspólnik może wypowiedzieć swój udział bez zachowania tego terminu, nawet gdy umowa spółki została zawarta na czas oznaczony.
Rozwiązanie spółki	Spółka cywilna może zostać rozwiązana: <ul style="list-style-type: none"> <li>– z powodów określonych w umowie,</li> <li>– jeżeli była utworzona na czas określony – z upływem tego okresu (jeżeli jednak trwa nadal, za zgodą wszystkich wspólników, to uważa się, że umowa jest przedłużona na czas nie oznaczony),</li> <li>– gdy został osiągnięty cel, dla którego została utworzona,</li> <li>– gdy cel, dla którego została utworzona, okaże się niemożliwy do osiągnięcia,</li> <li>– gdy w spółce miały pozostać tylko jeden wspólnik (np. na skutek wystąpienia lub śmierci innych wspólników),</li> <li>– z ważnych powodów uznanych przez sąd, na podstawie żądania wspólnika (lub wspólników).</li> </ul>
Przekształcenie spółki	Ustawa z dn. 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych (Dz.U. z 2000 r., nr 94, poz. 1037 z późn. zm.) nakłada na spółkę cywilną obowiązek przekształcenia się w spółkę jawną, jeżeli jej przychody netto ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług w każdym z dwóch kolejnych lat obrotowych osiągnęły równowartość w walucie polskiej co najmniej 800 tys. euro (jest to kryterium tzw. przedsiębiorstwa większych rozmiarów). Niezależnie od powyższego obowiązkowi spółka cywilna może przekształcić się w dowolną spółkę handlową – osobową lub kapitałową, po spełnieniu wymogów prawnych stawianych tym spółką.

Źródło: opracowano na podstawie *Kodeksu spółek handlowych z przepisami okołokodeksowymi*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 2001, s. 13–19 oraz J.R. Feliński, *Spółki cywilne po 1 stycznia 2001 r.*, Wydawnictwo SIGMA, Skierniewice 2001.

W polskim prawie znana jest też **spółka cicha**, której regulacja podlega kodeksowi cywilnemu. W naszej obecnej praktyce jest ona spotykana przy działalności gospodarczej prowadzonej w niewielkim i średnim rozmiarze. Prawa i obowiązki stron spółki cichej wyznacza przede wszystkim treść umowy. Spółka cicha jest taką umową, w której wspólnik cichy zobowiązuje się do wniesienia wkładu na rzecz przedsiębiorcy prowadzącego działalność gospodarczą, w zamian za odpowiedni udział w zyskach. Umowa spółki cichej tworzy więc stosunek między kontrahentami. Jest zatem czymś pośrednim między pożyczką a udziałem w cudzym przedsiębiorstwie. Wkład wspólnika cichego może pole-



gać na wniesieniu sumy pieniężnej lub innego prawa majątkowego. Wspólnik cichy uczestniczy w stratach jakie przynosi działalność gospodarcza, ale udział w stratach jest ograniczony do wysokości wkładu. Ponosi on również odpowiedzialność za zobowiązania spółki wobec wierzycieli. Stroną w stosunkach z osobami trzecimi jest wyłącznie prowadzący przedsiębiorstwo.


### 5.3.2. Spółki handlowe

Jak wyżej podkreślono spółki prawa handlowego dzielą się na: osobowe i kapitałowe.

W poprzednim kodeksie handlowym do spółek osobowych zaliczane były tylko spółki jawne i komandytowe. Nowy kodeks handlowy wprowadził przepisy prawne umożliwiające tworzenie dwóch nowych form spółek osobowych, mianowicie partnerskiej i komandytowo-akcyjnej.

#### A. Spółki osobowe

##### Spółka jawna

<p>Spółka jawna jest pod względem swej konstrukcji prawnej bardzo zbliżona do spółki cywilnej. Jest ona jednak uregulowana w przepisach kodeksu spółek handlowych. Spółka jawna jest spółką osobową, prowadzi przedsiębiorstwo pod własną firmą, jest zawiązana do prowadzenia przedsiębiorstwa w większym rozmiarze.</p>	
---	---

Spółka jawna nie ma osobowości prawnej, jej majątek jest majątkiem odrębnym od majątku osobistego wspólników. Kodeks wymaga dla tej spółki obligatoryjnego wpisu do rejestru. Zawarcie umowy spółki jawnej wymaga zachowania formy pisemnej pod rygorem nieważności. Zmiana umowy może być dokonana tylko za zgodą wszystkich wspólników. Zakres praw i obowiązków wspólników może być ustalony w umowie spółki lub w późniejszych uchwałach wspólników. Majątek spółki stanowi wszelkie mienie wniesione jako wkład, jak również mienie nabyte lub uzyskane w czasie trwania spółki. Wkład wspólnika może polegać na wniesieniu do spółki własności lub innych praw, na pozwoleniu używania rzeczy lub praw albo na wykonywaniu pracy. Wspólnik, jeżeli inaczej nie określono w umowie spółki, ma prawo do równego udziału w zysku i uczestniczy w tym samym stosunku w stratach, bez względu na rodzaj i wartość wkładu. Jednakże wspólnik, który wniósł tytułem wkładu tylko swą pracę, w razie wątpliwości nie uczestniczy w stratach.

Odpowiedzialność wspólników jawnych za zobowiązania spółki jest bardzo rygorystyczna. Wspólnik odpowiada za zobowiązania spółki jawnej całym swoim majątkiem, bez żadnych ograniczeń, solidarnie z pozostałymi wspólnikami i samą spółką. Odpowiedzialność ta rozciąga się także na zobowiązania spółki powstałe przed przystąpieniem do spółki danego wspólnika.

### Spółka komandytowa

Spółka komandytowa jest spółką osobową, mającą na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczenia ( <b>komplementariusz</b> ), a odpowiedzialność co najmniej jednego wspólnika ( <b>komandytariusza</b> ) jest ograniczona.	!
--	---

Spółka komandytowa stanowi odmianę spółki jawnej. Nie ma ona osobowości prawnej. Do jej zawarcia wymagana jest forma aktu notarialnego, a spółka powstaje z chwilą dokonania wpisu do rejestru handlowego.

Istotną cechą różniącą spółkę komandytową od spółki jawnej jest to, że sytuacja prawna wspólników jest różna, w zależności od tego czy zajmują oni pozycję komplementariuszy, czy komandytariuszy.

Komplementariusze odpowiadają za zobowiązania spółki całym swoim majątkiem bez ograniczeń. Podobnie jak wspólnicy jawni, mają oni prawo do reprezentowania spółki oraz są zobowiązani do prowadzenia jej spraw. Komandytariusze natomiast odpowiadają za zobowiązania spółki wobec jej wierzycieli tylko do wysokości sumy komandytowej, która powinna być ujawniona w rejestrze. Komandytariusz nie może reprezentować spółki wobec osób trzecich jako wspólnik. Może to czynić jedynie na zasadzie pełnomocnictwa.

Umowa spółki powinna określać sposób podziału zysku i ponoszenia strat. W razie wątpliwości przyjmuje się, że komandytariusz uczestniczy w stratach spółki tylko do wysokości umówionego wkładu.

### Spółka komandytowo-akcyjna

Spółka komandytowo-akcyjna (spółka K.A.) jest nowym typem spółki wprowadzonym do polskiego prawa przez kodeks spółek handlowych.

Spółka komandytowo-akcyjna jest spółką osobowo-kapitałową, mającą na celu prowadzenie przedsiębiorstwa pod własną firmą, w której wobec wierzycieli za zobowiązania spółki co najmniej jeden wspólnik odpowiada bez ograniczeń (komplementariusz), a co najmniej jeden wspólnik jest akcjonariuszem.	!
--	---



Model tej spółki zakłada istnienie niewielkiej grupy komplementariuszy oraz licznej grupy akcjonariuszy. Kapitał zakładowy spółki K.A. powinien wynosić co najmniej 50 tys. zł. Uważa się, że spółkę K.A. będą zakładać głównie osoby prowadzące przedsiębiorstwa rodzinne, które są zainteresowane pozyskaniem kapitału przez emisję akcji (bez narażania się na ryzyko przejęcia firmy), a jednocześnie pragną zachować zarząd i kontrolę nad firmą.

Umowa spółki K.A., tak jak spółki akcyjnej, została nazwana w kodeksie spółek handlowych statutem. Osoby podpisujące statut są założycielami spółki. Statut powinni podpisać co najmniej wszyscy komplementariusze. Statut spółki K.A. powinien być sporządzony w formie aktu notarialnego. Spółka K.A. powstaje z chwilą wpisu do rejestru handlowego. Komplementariusz może wnieść wkład do spółki K.A. na kapitał zakładowy lub na inne fundusze. Wniesienie przez komplementariusza wkładu na kapitał zakładowy nie wyłącza jego nieograniczonej odpowiedzialności za zobowiązania spółki.

Spółkę K.A. reprezentują komplementariusze, akcjonariusz może reprezentować spółkę jedynie jako pełnomocnik.


Każdy komplementariusz ma prawo i obowiązek prowadzenia praw spółki, ale nie przysługuje mu prawo prowadzenia tych spraw, które zostały przekazane do kompetencji walnego zgromadzenia albo rady nadzorczej. Rolę zarządu pełnią komplementariusze nie wyłączeni od prowadzenia spraw spółki. Rada nadzorcza jest organem obligatoryjnym w spółkach, których liczba akcjonariuszy przekracza 25 osób; w jej skład nie mogą wchodzić komplementariusze.

Akcjonariusz nie odpowiada za zobowiązania spółki, jest on obowiązany jedynie do świadczeń określonych w statucie.

Komplementariusz oraz akcjonariusz uczestniczą w zysku spółki proporcjonalnie do wkładów wniesionych do spółki, chyba że statut stanowi inaczej.

### Spółka partnerska

Spółka partnerska jest wzorowana na popularnych rozwiązaniach amerykańskich.

<p><b>Spółka partnerska</b> jest spółką osobową, utworzoną przez wspólników (partnerów) w celu wykonywania wolnego zawodu, prowadzącą przedsiębiorstwo pod własną firmą. Partnerami w spółce mogą być wyłącznie osoby fizyczne uprawnione do wykonywania wolnych zawodów, określonych w kodeksie.</p>	
---	---

Spółki partnerskie mogą zakładać m.in. przedstawiciele takich zawodów, jak: adwokaci, aptekarze, architekci, biegli rewidenci, brokerzy ubezpieczeniowi, doradcy podatkowi, księgowi, lekarze, notariusze, pielęgniarki, tłumacze przysięgli.

W  
przez z  
Ur  
powsta  
Sp  
w zas  
z o.o.  
nadzor  
Ka  
umow

### B. Spółka

Pe  
wych  
odpo  
uwaru  
przeds

### 5.3.3.

S  
ności  
(wsp  
ek ak  
widz  
ekon  
nich

W  
koope  
Oba u  
minuj  
interes  
Jo  
ich na

27  
inwesty  
rynku k

Wspólnicy spółki partnerskiej ponoszą odpowiedzialność tylko za sprawy przez siebie prowadzone i nie odpowiadają za błędy w sztuce innego partnera.

Umowę spółki partnerskiej zawiera się w formie aktu notarialnego. Spółka powstaje z chwilą wpisu do rejestru handlowego.

Spółka partnerska może być zarządzana podobnie jak spółka jawna (tzn. w zasadzie przez wszystkich partnerów), jak też w sposób zbliżony do spółki z o.o.; w tym ostatnim przypadku wspólnikom przysługują uprawnienia rady nadzorczej.

Każdy partner ma prawo reprezentować spółkę samodzielnie, chyba że umowa spółki stanowi inaczej.

### B. Spółki kapitałowe

Powyżej zostały omówione spółki osobowe. Drugą grupę spółek handlowych stanowią spółki kapitałowe, do których zaliczamy spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (spółki z o.o.) i spółki akcyjne. Zestawienie porównawcze uwarunkowań prawnych tych spółek, według nowego kodeksu handlowego przedstawione jest w tabeli 5.2.

#### 5.3.3. Spółki z udziałem kapitału zagranicznego (joint ventures)

<p>Spółki z udziałem zagranicznym są formą organizacyjną działalności gospodarczej znanej w literaturze obcej pod nazwą <i>joint ventures</i> (wspólne ryzyko, wspólne przedsięwzięcie). Przyjmują one postać spółek akcyjnych lub spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Z punktu widzenia systematyki pojęć dotyczących międzynarodowych stosunków ekonomicznych jest to kategoria zagranicznych inwestycji bezpośrednich<sup>27</sup>.</p>	!
---	---

W piśmiennictwie ekonomicznym *joint ventures* zalicza się również do form kooperacji międzynarodowej, traktując je jako kooperację typu kapitałowego. Oba ujęcia nie różnią się w sposób zasadniczy. W pierwszym akcentuje się dominującą rolę eksportera kapitału, natomiast w drugim podkreśla się wspólnotę interesów i partnerski stosunek uczestników przedsięwzięcia.

*Joint ventures* nie są nową formą współpracy międzynarodowej. Stosowanie ich na szerszą skalę datuje się od początku lat pięćdziesiątych. Przedsięwzięcia

<sup>27</sup> Trzeba podkreślić, że oprócz zagranicznych inwestycji bezpośrednich występują również inwestycje pośrednie, tzw. portfelowe. Rozumie się przez nie zakup papierów wartościowych na rynku kapitałowym przez inwestorów zagranicznych.



Tabela 5.2. Zestawienie porównawcze unormowań prawnych spółek handlowych-kapitałowych

Przedmiot unormowań	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością	Spółka akcyjna
Podstawa prawna działalności	Kodeks spółek handlowych art. 151–300 Ustawa z dn. 15 września 2000 r., Dz.U. nr 94, poz.1037	Kodeks spółek handlowych art. 301–490
Cel działalności spółki	Spółka może być tworzona w każdym celu prawnie dozwolonym. Ze względu na handlowy charakter spółki powinien to być cel gospodarczy	Każdy cel prawem dozwolony
Osobowość prawna	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością i spółka akcyjna nabywają osobowość prawną z chwilą wpisu do rejestru handlowego	
Wymagana liczba osób do założenia spółki	Spółka może być utworzona przez jedną lub więcej osób	Zawiązać spółkę może jedna lub więcej osób. Spółka akcyjna nie może być zawiązana wyłącznie przez jednoosobową spółkę z o.o.
Akt założycielski spółki	Umowa spółki sporządzona w formie aktu notarialnego	Statut i inne dokumenty wymagane przez kodeks handlowy, sporządzone w formie aktu notarialnego
Kapitał zakładowy spółki	Ustawowe minimum kapitału zakładowego wynosi 50 tys. zł. Kapitał zakładowy dzieli się na udziały (wkłady pieniężne lub rzeczowe (aport). Wartość nominalna udziału nie może być niższa niż 500 zł.	Kapitał akcyjny (zakładowy) spółki powinien wynosić co najmniej 500 tys. zł. Wartość nominalna akcji nie może być niższa niż 1 złoty. Kapitał akcyjny dzieli się na akcje imienne bądź na okaziciela. Może być on pokryty wkładami pieniężnymi lub niepieniężnymi (aportami)

cd. tabeli 5.2

Władze spółki	Obligatoryjnie: Zgromadzenie Wspólników, Zarząd. Fakultatywnie: Rada Nadzorcza lub Komisja Rewizyjna. W spółkach, w których kapitał zakładowy przewyższa kwotę 500 tys. zł., a wspólników jest więcej niż 25-ciu, powinna być ustanowiona Rada Nadzorcza lub Komisja Rewizyjna	Obligatoryjnie: Walne Zgromadzenie, Zarząd, Rada Nadzorcza (Komisja Rewizyjna)
Odpowiedzialność wspólników za zobowiązania	Wspólnicy nie odpowiadają za zobowiązania spółki (nie dotyczy to jednak zobowiązań podatkowych). Odpowiedzialność ograniczona do wysokości posiadanych udziałów	Akcjonariusze nie odpowiadają za zobowiązania spółki. Odpowiedzialność akcjonariuszy ograniczona do wysokości posiadanych akcji
Odpowiedzialność spółki za zobowiązania	Spółka odpowiada wobec wierzycieli za powstałe zobowiązania całym swoim majątkiem	
Wystąpienie ze spółki	Zbycie udziałów. Może być ono uzależnione od zgody władz spółki	Zbycie akcji. Może być ono uzależnione od zgody władz spółki
Rozwiązanie spółki	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przyczyny przewidziane w umowie spółki,</li> <li>- uchwała wspólników o rozwiązaniu spółki albo o przeniesieniu siedziby spółki za granicę,</li> <li>- ogłoszenie upadłości spółki,</li> <li>- inne przyczyny przewidziane prawem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- przyczyny przewidziane w statucie spółki,</li> <li>- uchwała wspólników o rozwiązaniu spółki albo o przeniesieniu siedziby spółki za granicę,</li> <li>- ogłoszenie upadłości spółki,</li> <li>- inne przyczyny przewidziane prawem</li> </ul>

Źródło: opracowano na podstawie *Kodeks spółek handlowych z przepisami okotokodeksowymi*, Wydawnictwo Prawnicze, Warszawa 2001, s. 168–267.



tego rodzaju odgrywały i odgrywają ważną rolę w stosunkach gospodarczych wysoko rozwiniętych krajów z krajami trzeciego świata. Poczynając od końca lat sześćdziesiątych, *joint ventures* z udziałem przedsiębiorstw i banków krajów wysoko rozwiniętych powstają również na terytorium krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Zdecydowany zwrot w zakresie tego typu współpracy z tymi krajami przypada na przełom lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Wystąpiły bowiem wówczas w tych krajach zjawiska, które dały asumpt do tego zwrotu: wyczerpanie możliwości rozwoju ekstensywnego i pełna niewydolność systemu nakazowo-rozdziałowego oraz skurczenie się dostępu do kredytów dla krajów najbardziej zadłużonych.

Wymienione zjawiska spowodowały wzrost zainteresowania bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi (BIZ) i w konsekwencji liberalizację odpowiednich przepisów, które przedtem nie dopuszczały obcego kapitału.

Trend do liberalizacji warunków funkcjonowania przedsiębiorstw z obcym kapitałem wyraźnie nasilił się w tych krajach od połowy lat osiemdziesiątych.

W Polsce do czasu reformy gospodarczej z 1981 r. przepisy prawne (z 1975 i 1979 r.) przewidywały tylko wąskie możliwości tworzenia przedsiębiorstw z udziałem zagranicznych partnerów. Jeszcze wcześniej poszukiwano form bezpośredniej współpracy przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, które nie wiązałyby się ze współwłasnością, a polegałyby na przykład na kooperacji, wspólnej działalności produkcyjnej i handlowej, korzystaniu z licencji, współdziałaniu w zakresie zarządzania itp.

Wtedy właśnie upowszechniło się bardzo pojemne, a jednocześnie mało precyzyjne pojęcie wspólnych przedsięwzięć (*joint ventures*). Wraz z reformą gospodarczą sytuacja uległa zasadniczej zmianie, gdyż nowe akty prawne stworzyły możliwości bezpośrednich inwestycji kapitału zagranicznego w Polsce. Były to: ustawa z 1982 r., adresowana głównie do obcych obywateli pochodzenia polskiego, która dotyczyła możliwości tworzenia przedsiębiorstw polonijnych w Polsce, oraz ustawa z 1986 r. o spółkach z udziałem zagranicznym.

W odniesieniu do tych ustaw kwestionowano zbyt mało atrakcyjne warunki dla zagranicznych inwestorów. Dlatego ustawę z 1986 r. zastąpiono ustawą z 1988 r., dotyczącą działalności gospodarczej z udziałem podmiotów zagranicznych. Jej zadaniem było stworzenie stabilnych warunków do rozwoju korzystnej współpracy kapitałowej między podmiotami krajowymi i zagranicznymi oraz zagwarantowanie podmiotom krajowym i zagranicznym ochrony ich własności, dochodów i innych praw.

Mimo tych pozytywnych zmian, nadal istniało wiele ograniczeń utrudniających napływ obcego kapitału do Polski. Dlatego w czerwcu 1991 r. uchwalono nową ustawę o spółkach z udziałem kapitału zagranicznego, którą z kolei znowelizowano w 1994 r. Stworzyły one znacznie korzystniejsze – niż poprzednie unormowania prawne – warunki inwestowania w Polsce.

Jeśli  
pitału za  
nością or  
lub z wy  
niczne).

Zagra  
spółek z  
ślić, że w  
zagranicz  
kowane,  
pływający  
towych.

Z koń  
w Polsce  
USD. Mi  
za mało  
zagranicz  
z czterdzi  
z Holandii

Do pr  
żą: przem  
kosmetycz  
finansów  
hurtowy,  
tyczne, rel

Jakie  
działalnoś  
charakter  
runkowan

- niew  
- chł  
- brak  
- moż  
- dob  
- zna  
- po

dzie na z  
Druga  
inwestując

Jeśli chodzi o formę prowadzenia działalności gospodarczej z udziałem kapitału zagranicznego, ustawa przewiduje spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością oraz spółkę akcyjną polskich podmiotów z podmiotami zagranicznymi lub z wyłącznym udziałem podmiotów zagranicznych (przedsiębiorstwa zagraniczne).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie przyjmują w Polsce postać głównie spółek z udziałem kapitału zagranicznego (*joint ventures*). Trzeba zaś podkreślić, że większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie to filie zagraniczne lub przedsiębiorstwa działające na prawie kraju, w którym są ulokowane, lecz będące w pełni własnością centrali zagranicznych. Również napływający kapitał zagraniczny do Polski ewoluuje w kierunku rozwiązań światowych.

Z końcem 2000 r. łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce wynosiła blisko 50 mld USD, podczas gdy w r. 1994 – tylko 4,3 mld USD. Mimo dużego wzrostu zaangażowania kapitału zagranicznego, jest to stale za mało w stosunku do potrzeb rozwijającej się gospodarki polskiej. Właściciele zagranicznych przedsiębiorstw oraz udziałowcy spółek *joint ventures* pochodzą z czterdziestukilku krajów, głównie jednak z USA, Niemiec i Włoch, a także z Holandii, Francji i Wielkiej Brytanii.

**Do preferowanych dziedzin inwestowania zagranicznego w Polsce należą:** przemysł rolno-spożywczy, lekki, drzewny, farmaceutyczny, chemiczny, kosmetyczny, ochrona środowiska. Dużo spółek powstało także w dziedzinie finansów oraz w branży budowlanej, a także w usługach, takich jak: handel hurtowy, detaliczny, spedycja międzynarodowa, usługi turystyczne, informatyczne, reklamowe etc.

Jakie są **motywy** skłaniające inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności gospodarczej w Polsce? Są one liczne i mają bardzo różnicowany charakter. Można podzielić je na trzy grupy. **Do pierwszej** należą motywy warunkowane cechami gospodarki polskiej, a mianowicie:

- niewielki kapitał niezbędny do uruchomienia działalności produkcyjnej,
- chłonny rynek zbytu,
- brak konkurencji prawie w każdej dziedzinie produkcji i usług,
- możliwość osiągnięcia wysokich zysków,
- dobrze przygotowana i względnie tania siła robocza,
- znaczne bogactwa naturalne,
- położenie geograficzne (a zwłaszcza polityczne) Polski, stwarzające nadzieje na zainicjowanie eksportu na rynki sąsiednie.

**Druga grupa** motywów wiąże się z poziomem techniczno-organizacyjnym inwestującego w Polsce przedsiębiorstwa zagranicznego. Należą do nich:



- przewaga nad konkurentami polskimi w zakresie stosowanych technologii i środków produkcji,
- przewaga organizacyjna nad konkurentami polskimi,
- dysponowanie technologiami o szczególnej przydatności dla takiego kraju jak Polska,
- silna konkurencja na rynku kraju macierzystego, skłaniająca przedsiębiorstwo do poszukiwania nowych kierunków ekspansji.

**Trzecia grupa** to przyczyny natury osobistej, do których zaliczyć można:

- sentyment do krajów ojców,
- chęć sprawdzenia swych umiejętności w nowych, trudnych warunkach działania.

Do niedawna w Polsce szeroko rozpowszechnione były obawy przed kapitałem zagranicznym i niezrozumienie jego roli w procesie rozwoju gospodarczego. Jest to spuścizna minionego systemu, wieloletniego nastawienia gospodarki na rozwiązania autarkiczne.

Należy zdawać sobie sprawę, że transformacja polskiej gospodarki w gospodarkę rynkową bez znacznego zaangażowania obcego kapitału oraz pomocy technologicznej jest niemożliwa. Jednakże **inwestorów zagranicznych zniechęca wiele utrudnień**, a zwłaszcza niedorozwój infrastruktury przemysłowej oraz ogromna machina biurokratyczna w Polsce. Brak nowoczesnej sieci telekomunikacyjnej, przestarzały transport, niesprawny system bankowy, niezrozumiałe przepisy prawne ostudzają zapał potencjalnych inwestorów. Usprawnienie niedrożnej i niedorozwiniętej infrastruktury w Polsce napotyka niestety barierę inwestycyjną, w warunkach twardego programu antyinflacyjnego.

Miejmy jednak nadzieję, że Polska, mimo wielu jeszcze obecnych trudności, będzie w najbliższym czasie jednym z najbardziej atrakcyjnych rynków dla kapitałów poszukujących korzystnych lokat.

Hiszpania, Irlandia, Korea, a także inne kraje pokazały, że dzięki napływowi kapitałów zagranicznych – przyciągniętych naturalnymi atutami tych krajów, a także polityką – można wydatnie przyspieszyć rozwój gospodarczy, dokonać pożądanej restrukturyzacji gospodarki, zwiększyć jej makroekonomiczną efektywność i wreszcie stworzyć silną pozycję konkurencyjną.

Trzeba wyraźnie podkreślić, że w Polsce bez inwestycji zagranicznych, w szczególności w postaci nowoczesnych technologii, rozwiązań organizacyjnych, zarządzania, a także kapitału finansowego – nie zmniejszy dystansu dzielącego nas od państw bogatych i dobrze zarządzanych. Pojawiające się niekiedy obawy przed „wykupieniem” Polski nie mają uzasadnienia, gdyż upłynie jeszcze wiele lat, zanim udział zagranicznego kapitału w naszej gospodarce osiągnie wielkość znaczącą. Odpowiednia polityka, gwarancje prawne, kontrola parlamentarna i administracyjna mogą skutecznie zapobiegać wszelkim niepra-

widliwościom. Obecnie powinniśmy się martwić raczej tym, że udział ten jest zbyt mały.

1. Wymień typy spółek, jakie występują w polskim systemie prawnym oraz omów ich podobieństwa i różnice.
2. Jakie są bariery utrudniające oraz motywy skłaniające inwestorów zagranicznych do podejmowania działalności gospodarczej w Polsce?

?