

Wstęp

Ekonomiści klasyczni zakładali, że jedna osoba lub mała grupa osób fizycznych jest w stanie dostarczyć przedsiębiorstwu odpowiednią ilość kapitału oraz odpowiednio nim zarządzać, bazując na własnych talentach menedżerskich i własnym zaangażowaniu. Motyw zysku lub widmo straty miały być tutaj wystarczającą zachętą do oferowania takich produktów bądź usług, których oczekują klienci, i w takiej skali, aby zaspokoić istniejący popyt. Ta tradycyjna logika przedsiębiorczości zakładała oczywiście także i to, że osiągnięte zyski trafiają w całości do przedsiębiorcy, czyli właściciela przedsiębiorstwa.

To założenie straciło jednak swój uniwersalny charakter już w drugiej połowie XVIII wieku, kiedy to wskutek pojawienia się kilku przełomowych wynalazków technicznych, przede wszystkim maszyny parowej, rozpoczął się szybki rozwój włókiennictwa, hutnictwa żelaza oraz kolejnictwa. Nowe technologie wymusiły zwiększanie skali przedsiębiorstwa, a w ślad za tym wzrost zapotrzebowania na kapitał finansowy. Tych wymagań nie był w stanie spełnić indywidualny właściciel, stąd konieczne stały się nowe, korporacyjne formy własności przedsiębiorstw, otwarte na kapitał zewnętrzny.

Pierwowzorem korporacji jako formy działalności zbiorowej były średnio-wieczne miasta, klasztory oraz uniwersytety. Ukonstytuowane w formie zbiorowej własności prywatnej, powstawały jako przeciwwaga dla scentralizowanej i nieograniczonej władzy królewskiej. Unikatowość tych wspólnot polegała na tym, że ich członkowie zrzeszali się dobrowolnie, zachowując niezależność, natomiast wszystkie zgromadzone dobra materialne i niematerialne należały do „korporacji” jako całości. Już średniowieczne *quasi*-korporacje były zatem odrębną całością – bytem niezależnym od indywidualnego losu ich założycieli i ówczesnych właścicieli.

Pierwsze korporacje, czyli spółki akcyjne w dzisiejszym rozumieniu tego słowa, powstały na początku XVII wieku w Anglii i Holandii. W roku 1600, na mocy tzw. przywileju frachtu przyznanego przez królową brytyjską Elżbietę I, powstała Brytyjska Kompania Wschodnio-Indyjska. Dwa lata później, w 1602 r., także dekretem królewskim, w Holandii powołano do życia Holenderską Kompanię Wschodnioindyjską. Na przestrzeni kolejnych 400 lat następował stopniowy rozwój podstaw prawnych spółek akcyjnych, głównie jako reakcja państwa na pojawiające się przypadki nadużywania tej instytucji. Pierwsza tego typu regulacja ukazała się w 1720 r. w Anglii, kiedy to parlament brytyjski uchwalił ustawę zakazującą

tworzenia spółek akcyjnych w drodze indywidualnej umowy pomiędzy akcjonariuszami i wprowadził wymóg ich tworzenia wyłącznie na mocy ustawy.

Z powodu ciągłego nadużywania formy prawnej spółki akcyjnej na przestrzeni XVIII wieku oraz w pierwszej połowie XIX w. doszło do kolejnych interwencji ustawodawczych we Francji, Austrii i Prusach. Nowe działania władz w różnych krajach doprowadziły do uformowania się tzw. systemu koncesyjnego, a następnie systemu normatywnego (Francja, Niemcy) oraz systemu samoregulacji (Stany Zjednoczone). Dwa ostatnie funkcjonują w rozwiniętej formie do dnia dzisiejszego, a spółka akcyjna pozostaje we wszystkich współczesnych społeczeństwach synonimem dużego, złożonego przedsiębiorstwa. Jest to bezsprzecznie najbardziej skapitalizowany, a zarazem najbardziej sformalizowany typ przedsiębiorcy, funkcjonujący w krajach wysoko rozwiniętych.

Analiza wielu zjawisk i tendencji zachodzących obecnie w gospodarce światowej wskazuje, iż jesteśmy świadkami daleko idących zmian w tradycyjnym modelu spółki akcyjnej, jaki uformował się i utrwalił w Europie oraz w Stanach Zjednoczonych przez pierwszych osiem dekad XX wieku. Model oparty na równowadze interesów właścicieli i menedżerów spółki oraz pozostałych grup interesu (pracownicy, wierzyciele, klienci, dostawcy, państwo, społeczność lokalna) podlega istotnej transformacji. Współczesny management staje dzisiaj przed wyzwaniem, jak sprostać rosnącym oczekiwaniom „nowych” aktywnych właścicieli spółek, tzw. inwestorów instytucjonalnych, którzy chcą przywrócić tradycyjną władzę akcjonariuszy z końca XIX wieku, a przede wszystkim wykreować nową formę, nowy język odpowiedzialności przed właścicielem.

Od początku lat 90. XX wieku zasady funkcjonowania spółek akcyjnych, zwłaszcza spółek publicznych, są przedmiotem intensywnej międzynarodowej dyskusji. Biorą w niej udział zarówno międzynarodowe instytucje, takie jak OECD, Bank Światowy, Unia Europejska, jak i rządy poszczególnych krajów, giełdy papierów wartościowych, stowarzyszenia inwestorów oraz instytucje związane z rynkami finansowymi.

Dyskusja ta kojarzy się nieodłącznie z anglojęzycznym terminem *corporate governance*, który jest różnie tłumaczony na język polski. Najczęściej jego rodzimym odpowiednikiem są terminy: „nadzór korporacyjny”, „nadzór właścicielski”, „władztwo korporacyjne”, „ład korporacyjny”. Dla potrzeb niniejszej pracy przyjęto termin „ład korporacyjny” jako określenie – moim zdaniem – najbardziej zbliżone do obecnego rozumienia terminu *corporate governance* w literaturze światowej.

Zgodnie z popularnym w świecie ujęciem OECD ład korporacyjny to sieć relacji między kadrą zarządzającą spółek a ich organami nadzorczymi, akcjonariuszami oraz innymi grupami interesów zainteresowanymi działaniem spółki (wierzyciele, pracownicy, klienci, dostawcy, społeczność lokalna, państwo).

Ład korporacyjny obejmuje strukturę władzy w spółce, za pośrednictwem której ustalane są jej cele, środki ich realizacji oraz metody monitorowania osiągniętych rezultatów. Ponadto do zakresu treściowego pojęcia „ład korporacyjny” należą tzw. zewnętrzne mechanizmy kontroli działalności spółek, tj. prawo spółek,

rynek kapitałowy, rynek kontroli przedsiębiorstw (procesy fuzji i przejęć), rynek talentów menedżerskich oraz rynki produktów i usług. Takie rozumienie pojęcia „ład korporacyjny” przyjęto też w tej książce, aczkolwiek w polskich warunkach większość zewnętrznych mechanizmów nie osiągnęła jeszcze odpowiedniego poziomu rozwoju, a główną rolę w procesach zarządzania i kontrolowania działalności polskich spółek odgrywają zasady i mechanizmy ładu wewnątrzkorporacyjnego.

Istnieje wiele przesłanek uzasadniających potrzebę zajmowania się problematyką ładu korporacyjnego, od strony zarówno teoriopoznawczej, jak i aplikacyjnej. Pierwszy powód to stosunkowo słabo rozwinięta teoria ładu korporacyjnego w literaturze krajowej w stosunku do niezwykle bogatego i zróżnicowanego tematycznie dorobku literatury światowej. Być może bierze się to stąd, że ład korporacyjny jest problematyką szeroką, niemieszczącą się w ramach jednej dyscypliny. Jest ona przedmiotem zainteresowania prawa cywilnego i handlowego, makro- i mikroekonomii, finansów, rynku kapitałowego, socjologii i psychologii organizacji oraz nauki o zarządzaniu, w szczególności teorii przedsiębiorstwa, rachunkowości i zarządzania strategicznego. Wielodyscyplinarność jest tutaj wyzwaniem, ale także szansą dla ambitnych badaczy.

Na przestrzeni dziesięciu ostatnich lat literatura krajowa wzbogaciła się o wiele opracowań książkowych, prezentujących dość szerokie spektrum problemowe. Należy do nich zaliczyć prace takich autorów, jak: I. Kołodkiewicz [2002], M. Jerzemowska [2002], S. Rudolf i in. [2002], K. Zalega [2003], K.A. Lis i H. Sterniczuk [2005], A. Peszko [2006], P. Urbanek [2005], M. Aluchna [2007], S. Lachiewicz [2007] oraz L. Bohdanowicz [2009]. Szczególny wkład w rozwój teoretycznych podstaw polskiego ładu korporacyjnego ma seria monografii redagowanych przez prof. Stanisława Rudolfa z Uniwersytetu Łódzkiego [kolejno z lat: 1999 (red.), 2000 (red.), 2002 (red.), 2004 (red.), 2006 (red.), 2008 (red.); szczegółowe dane znajdują się w bibliografii].

Pomimo wyraźnego postępu w rozwoju krajowej literatury przedmiotu nadal niektóre obszary tematyczne problematyki *corporate governance* należy uznać za słabo rozpoznane lub prawie nieobecne. Dotyczy to przede wszystkim istoty oraz teorii własności korporacyjnej, procesu instytucjonalizacji własności korporacyjnej oraz jej wpływu na proces zarządzania i kontrolowania działalności spółek, jak również teorii ładu korporacyjnego, poza teorią agencji oraz teorią *stakeholders* – w zasadzie nieobecnych w polskiej literaturze.

Listę słabości polskiej literatury poszerza brak pogłębionej wiedzy na temat poszczególnych modeli ładu korporacyjnego, np. modelu łańcuchowego (Francja, Hiszpania, Włochy) oraz modelu japońskiego. Brakuje też syntezy najnowszych tendencji światowych oraz analizy ogólnych zmian dokonujących się we wszystkich modelach. Taką tendencją o charakterze ogólnoświatowym jest np. zwiększająca się presja na zdecydowanie większą aktywność rad dyrektorów oraz rad nadzorczych w procesach podejmowania decyzji strategicznych w spółkach. Słabością polskiego dorobku literaturowego w zakresie *corporate governance* jest wreszcie brak szerszych i systematycznych badań empirycznych nad funkcjonowaniem