

Korporacje w warunkach kryzysu finansowego oraz spowolnienia gospodarczego

Wstęp

XXI wiek zaowocował już niestety kilkoma większymi kryzysami i spowolnieniami gospodarczymi. Pierwszy 2000-2002, spowodowany był w dużej mierze przez nadużycia i przestępstwa korupcyjne, oraz oszustwa związane z tzw. kreatywną księgowością. Instytucje nadzorcze i opiniotwórcze jak rady spółek, audytorzy, agencje ratingowe, instytucje nadzorujące rynek kapitałowy nie potrafiły, czy nie chciały szybko wykryć tych złych praktyk. Kolejny kryzys 2008-2009 wywołany był bezpośrednio przez instytucje sektora finansowego i dotyczył w większej skali całej gospodarki rynkowej, niż tylko funkcjonowania poszczególnych spółek i korporacji. Ostatnie spowolnienie gospodarcze wystąpiło także w 2011 r. W tym etapie nie tylko spółki miały problemy, ale także instytucje państwa, które stały się coraz bardziej zadłużone i mogą być nawet niewypłacalne. Odczuwa się także brak zaufania, nerwowość inwestorów na giełdach i zmiany kierunków inwestowania lub wycofywania kapitału. Pomimo tego ważna dla świata gospodarka Chin rozwijała się jednak w miarę stabilnie. Opracowanie ma na celu zaprezentowanie kontrastów w danych społeczno-ekonomicznych w różnych obszarach świata, oraz problemów związanych z działalnością korporacji i gospodarki rynkowej w obliczu spowolnienia gospodarczego. Zawiera także próbę wyciągnięcia odpowiednich wniosków. Zarysowano w nim także wybrane przyczyny kryzysu w gospodarce rynkowej, oraz znaczenie nadzoru korporacyjnego, wraz mało skutecznym działaniem kodeksów dobrych praktyk¹.

1. Geneza wybranych kryzysów gospodarczych, a rola korporacji

W 1929 roku pojawił się krach na giełdzie w Nowym Jorku spowodowany tzw. kryzysem nadprodukcji – w ramach tworzących się nowych technologii i lepszych metod organizacji pracy. Kryzys w roku

* Dr, inż., Akademia Górniczo – Hutnicza im. S. Staszica, Wydział Zarządzania, e-mail: wachol@onet.eu, ul. Gramatyka 10, 30-067 Kraków

¹ Wykonano w ramach badań statutowych 11/11.200.243 na Wydziale Zarządzania AGH

1929 spowodowany był także nie ratowaniem instytucji zaufania publicznego jak upadające banki. Panika i brak odpowiednich regulacji systemu nadzoru i kontroli nad giełdą oraz gospodarką rynkową, spowodowała tzw. efekt domina i zapaść gospodarczą. Dalej w konsekwencji też wybuchła druga wojna światowa. Odbudowa zniszczeń po wojnie, nowe regulacje w gospodarce i także na giełdzie, w drugiej połowie XX wieku powstrzymywały wybuch kryzysu światowego w gospodarce rynkowej na wielką skalę, przez wiele lat. Chociaż spowolnienia i mniejsze kryzysy oczywiście były. Wielkim kryzysem innego typu dotknięte za to zostały w latach 80-tych XX wieku kraje bloku wschodniego z tzw. gospodarką realnego socjalizmu, co wymusiło zmiany demokratyczne i gospodarcze. Podobieństwa kryzysu 2000-2002 oraz 2008-2009 pozostały jednak w miarę niezmiennie. Generalnie jest to chciwość, nadmiernie agresywne strategie korporacji, brak kontroli ryzyka, brak długofalowego spojrzenia, nieudolność i nieodpowiedzialność, oraz chęć realizacji szybkich zysków za wszelką cenę. Zarządzającymi spółkami i korporacjami są bowiem odpowiednio wynagradzani przez akcjonariuszy i interesariuszy właśnie za uzyskiwane wyniki. Jawią się tu niestety głębsze podstawy funkcjonowania gospodarki rynkowej i egoistycznej ręki rynku mówiącej o samoregulacji procesów rynkowych, które są trudne do przezwyciężenia. Chęć nieuzasadnionych korzyści, uzyskania dochodów w trakcie gry rynkowej, czy po prostu spekulacji, a nie realnej pracy. Przeszacowanie wartości, zarabianie na spadkach i wzrostach w sposób spekulacyjny, nawet bez merytorycznej oceny spółki. W konsekwencji powoduje to zamieszanie na rynkach finansowych, oraz wielkie zadłużenia także wzajemne wielkich gospodarek na świecie. Ponadto udzielanie kredytów tym, co ich na to nie stać, powoduje zator krwioobrotu gospodarki rynkowej, jakim są finanse. Generowanie z procentu dodatkowych wirtualnych pieniędzy na ciągle zadłużonych kontach nie ma sensu i powoduje jedynie zamieszanie w gospodarce. Pieniądze z procentu na nieodzyskiwanym długu należy raczej zaliczyć do strat, przerywając w ten sposób spirale zadłużenia. Zresztą wydaje się, że i w tej materii udzielania kredytów powinny być większe ograniczenia, także odnośnie czasu i wartości końcowej możliwego zadłużenia, żeby to nie szło w nieskończoność odsetek generowanych procentem złożonym. Tych pieniędzy, bowiem nie ma ani bank ani nawet państwo, w skrajnym przypadku wielkiego zadłużenia.

Kolejna faza spowolnienia gospodarczego wystąpiła także w 2011 r. W tej fazie okazało się, że duże problemy finansowe odczuwają także państwa – ze zbyt dużym zadłużeniem i deficytem budżetowym. Spowodowane to było wpompowywaniem pieniądza z budżetu w gospodarkę dla podtrzymania koniunktury gospodarczej. Niektórzy twierdzą, że państwo przecież nie może zbankrutować i być niewypłacalne. Jednak, jeśli operuje się wspólną walutą euro, wizja niewypłacalności danego państwa wspólnoty okazała się jednak realna np. w Grecji.

Za początek globalnego kryzysu 2008-2009 przyjmuje się zwykle datę 15 września 2008 roku związaną z upadkiem Banku Lehman Brothers jednego z pięciu największych banków inwestycyjnych w USA. Kryzys nie dotyczył już, więc poszczególnych spółek czy korporacji jak poprzednio np. Enronu, ale wielkich instytucji zaufania publicznego jakim są banki. Kryzys finansowy z uwagi na swoje podstawowe przyczyny, ale także z uwagi na zatory finansowe, efekt walącego się domina, zaczął rozlewać się na cały świat. 28 września 2008 roku holendersko-belgijski Bank Fortis przeżywał głębokie załamanie i został częściowo znacjonalizowany. Z uwagi na to, że kryzys dotknął instytucji zaufania publicznego oraz wielkich korporacji, które przecież „nie mogą nagle upaść” bo zachwiałyby to całą gospodarką danego kraju, zaczęto pompować publiczne pieniądze w gospodarkę. Dofinansowanie otrzymały także nieefektywne banki, które nie przejmując się ryzykiem udzielały kredytów ludziom i instytucją, którzy nie mogli ich spłacić. Za co jednak prezesi banków pobierali duże i nieuzasadnione wynagrodzenia. 26 listopada 2008 roku UE ogłasza, że przeznaczy 200 mld euro na ratowanie koniunktury gospodarczej. Te programy powtarzały się w późniejszym okresie, także w 2010 roku, gdy okazało się, że niewypłacalność Grecji może być przyczyną szerszego załamania w krajach całej strefy euro. Podobnie w USA 17 lutego 2007 roku nowy prezydent ogłasza pakiet wydatków rządowych w wysokości 800 mld dolarów dla wsparcia gospodarki amerykańskiej i podtrzymania miejsc pracy.

Samo dofinansowanie spółek, banków, korporacji okazało się niewystarczające. W związku z tym zaczęto w ramach budowy mechanizmów obrony przeciw kryzysowym tworzyć regulacje instytucjonalne. Stąd też na wzrosła waga tzw. ekonomii instytucjonalnej. Dowodem tego jest także przyznanie Nobla w dziedzinie ekonomii za 2009 współtwórcy nowej ekonomii instytucjonalnej Oliverowi E. Williamsonowi.

W praktyce przywódcy największych światowych gospodarek G20 na szczycie w Londynie 2 kwietnia 2009 roku starali się stworzyć bardziej efektywne, reguły kontroli rynku finansowego, oraz zaniechanie tzw. tajemnicy bankowej [Peszek, 2010, s. 66-67]. 15 kwietnia 2009 roku podobne działania robią władze UE, wzmacniając także kontrolę nad agencjami ratingowymi, które mogły być źródłem fałszywej wiedzy i nawet spekulacji, jednak niewiele to pomaga. Dalej 1 czerwca 2009 roku kłopoty finansowe przeżywa wielka korporacja General Motors i prosi o ochronę przeciw wierzycielami, żeby móc w ogóle funkcjonować.

Podobne trudności na świecie przeżywają także inne duże firmy motoryzacyjne. Nakładają się także na to jeszcze duże wahania spekulacyjne i kosztowe, cen surowców energetycznych (głównie ropy naftowej) i innych ważnych surowców dla gospodarki np. metali. Pomimo programów finansowego wsparcia na wiele set miliardów euro i dolarów, oraz prób stworzenia nowych reguł nadzorowania rynku finansowego wydaje się, że w 2010 roku kryzys udało się jedynie nieco odroczyć. Kolejna trzecia już w XXI wieku fala kryzysu może nastąpić w kolejnych kilku latach ponownie. Wskazuje na to niestety spowolnienie gospodarcze na świecie i kryzys strefy euro w 2011-2012 roku. Problemy z zadłużoną Grecją, Hiszpanią, Portugalią, Włochami itp. Wygląda na to, że niestety kryzys rozlewa się z przerwami na wiele lat. Być może uda się go jednak przynajmniej ograniczyć.

2. Zmiany w potęgach gospodarczych na świecie, a Polska

Pomimo szeroko rozlanego kryzysu i spowolnienia gospodarczego na całym świecie, okazało się jednak dla kontrastu, że są państwa, które opierają się skutecznie niekorzystnym zmianą. Mimo tego, że większość państw w tym potęgi gospodarcze na świecie w 2009 (USA, UE) roku miały ujemną dynamikę PKB, to okazuje się, że przykładowo gospodarka Chin utrzymała w zasadzie dotychczasowe tempo wzrostu na poziomie 8-10% od prawie 20 lat. Posiadając jednocześnie znaczne rezerwy dewizowe i w złocie. Gdyby ta tendencja się utrzymywała, to teoretycznie za 7-9 lat gospodarka chińska dogoni USA i UE. A dochody przeciętnego Chińczyka teoretycznie mogłyby się zrównać z zachodem za 20-30 lat. Czyżby w państwie totalitarnym, klanowym bez demokracji i swobód obywatelskich, jakim jest CHRL, można było w ramach gospodarki rynkowej lepiej kontrolować zjawiska gospodarcze? A demokratycznie wybrane władze w krajach zachodnich przynikały oczy na nie-

uczciwe zachowania spółek, korporacji, banków i menedżerów, co nie mogło mieć miejsca na taką skalę w Chinach? Dyscyplina, tania siła robocza, pozyskanie i udoskonalenie nowych technologii, precyzja Chińczyków, być może także mądrość dyktatorskich i praktycznie nieodwoływanych władz, zapewne przyczyniły się do tego sukcesu. Ważny jest tu także fakt, że w czasie, gdy Chiny nie mogły już tyle eksportować na świat – będący w kryzysie, zwiększono w Chinach popyt wewnętrzny, utrzymując w zasadzie dotychczasowe wskaźniki rozwoju dla Chin. Podobnie wysokie wskaźniki rozwoju, ale trochę niższe niż w Chinach odnotowały również Indie 7,4–8,3%, wskazuje na to tablica 1 i 2, gdzie zawarte też są między innymi dane dotyczące światowego zadłużenia, inflacji, bezrobocia, PKB, długu publicznego i eksportu (dane UE dotyczące eksportu są przeliczone poza UE). Tabele te prezentują dla kontrastu, że nie wszędzie na świecie musiało się dziać źle dla gospodarki i społeczeństwa.

Gospodarcza przyszłość świata zależy, zatem prawdopodobnie głównie od Azji, gdzie mieszka też większość ludzkości. Jeśli chodzi o Polskę to wyróżnia się ona nieco, na tle innych, ma jednak dodatni 1,7–3,8 procentowy wzrost PKB na tle całego regionu i też na świecie. Natomiast na rok 2012 prognozowany wzrost PKB dla Polski to 2,5%. Przyczyny tego dla Polski mogą być oczywiście różne, także takie, że jest to kraj rozwijający się w UE, któremu ciągle daleko do najbogatszych. Oprócz tego może być także fakt, że na szczęście w Polsce nie mają wielkiego znaczenia jeszcze takie instytucje jak giełda i inne tzw. nowoczesne produkty bankowe, które zarazem są bardzo ryzykowne. Ponadto większość wypracowanego PKB w Polsce pochodzi z sektora MSP. W rezultacie część małych firm w Polsce w ogóle nie bierze kredytów, bo i banki im niechętnie tych kredytów udzielały i najczęściej nie są notowane na giełdzie. Brak bezpośrednich powiązań finansowych z firmami zachodnimi ogarniętymi kryzysem spowodował być może w dużej mierze, że Polska określana była, jako spokojna wyspa na wzburzonym morzu kryzysów w Europie i na świecie. Ponadto optymizm związany z dodatnim jednak PKB i relatywnie tanią i wykształconą siłą roboczą, mógł przyciągnąć nieco inwestorów. Gospodarka Polski rozwijała się, mimo, zbyt skomplikowanego i trudnego dla przedsiębiorców prawa, oraz pomimo spekulacyjnej gry światowych instytucji finansowych i agencji ratingowych, błędnie łączących np. gospodarkę Węgier i Polski razem. Dodać tu należy, że PKB w Polsce w około 90% jest tworzony w

małych i średnich przedsiębiorstwach, a nie w korporacjach – tak podatnych na kryzysy i zawirowania finansowe.

Tablica 1. Dane ekonomiczne w wybranych państwach świata w latach 2009-2011

Państwo/ Region	Dynamika PKB			PKB Real	Stopa dyskont Banku Central	Rezerwy walu- towe i w złocie	Saldo Eksport-Import	Dług publiczny na osobę				
	2011	2010	2009						2011	2011	2011	2011
	% ↓	%	%						mld \$	%	Mld	mld\$
Chiny	9,2	10,3	9,1	11.290,0	2,2	3236,0	155,0	3,7				
Indie	7,8	8,3	7,4	4.463,0	5,5	345,8	-152,8	1,9				
Izrael	4,8	3,4	0,2	235,9	2,8	78,9	-8,1	23,0				
Szwecja	4,4	4,1	-5,1	379,4	5,5	48,3	16,8	15,3				
Rosja	4,3	3,8	-7,9	2.380,0	5,5	513,0	188,5	1,5				
Łotwa	4,0	-1,8	-18,0	34,6	3,5	4,4	-2,3	7,0				
Meksyk	3,8	5,0	-4,7	1.657,0	-	142,0	-5,6	5,4				
Polska	3,8	3,8	1,7	765,6	4,0	116,9	-20,8	11,3				
Korea Płd.	3,6	6,1	0,2	1.549,0	1,5	306,4	32,1	10,6				
Austria	3,3	2,0	-3,9	351,4	2,0	22,3	-2,4	30,5				
Emiraty	3,3	2,6	-2,7	260,8	-	55,3	79,7	20,8				
Brazylia	2,7	7,5	-0,2	2.282,0	11,0	357,9	31,2	6,0				
Finlandia	2,7	3,2	-8,0	196,7	1,8	11,1	4,6	18,2				
Niemcy	2,7	3,6	-1,4	3.085,0	1,8	216,5	210,0	30,9				
Islandia	2,4	-3,4	-6,8	12,3	5,4	4,5	0,8	53,3				
Szwajcaria	2,1	2,7	-1,9	340,5	0,5	270,3	8,7	23,2				
Belgia	2,0	2,1	-2,7	412,0	1,8	26,8	-0,4	39,5				
Czechy	1,8	2,3	-4,1	272,2	0,8	40,9	3,2	10,9				
Francja	1,7	1,6	-2,5	2.214,0	1,8	166,2	-106,2	28,9				
Norwegia	1,7	1,5	-1,4	264,5	6,3	52,8	67,2	27,2				
Holandia	1,6	1,7	-3,9	705,7	1,8	46,24	62,8	27,2				
UE	1,6	1,8	-4,1	15.390,0	-	812,5	-209,0					
USA	1,5	2,7	-2,6	15.040,0	0,5	132,4	-803,0	33,3				
Węgry	1,4	0,8	-6,3	195,3	7,0	48,8	9,2	16,3				
W. Brytania	1,1	1,6	-5,0	2.250,0	7,8	82,4	-159,5	28,4				
Dania	1,0	1,0	-5,2	206,8	0,8	89,9	14,2	17,5				
Irlandia	1,0	-1,6	-7,6	181,9	1,8	1,8	53,0	41,4				
Hiszpania	0,8	-0,2	-3,7	1.411,0	1,8	31,9	-54,0	20,5				

Włochy	0,4	1,1	-5,3	1.822,0	1,8	158,9	-34,4	35,7
Japonia	-0,5	3,0	-5,2	4.389,0	0,3	1063,0	6,1	72,3
Grecja	-6,0	-4,8	-2,0	308,3	1,8	6,4	-39,1	47,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu UE i CIA USA, kwiecień 2011 r.

Tablica 2. Dane społeczno-ekonomiczne w wybranych państwach 2009-2011 r.

Państwo/ Region	Dług Publiczny	Dług zewnętrzny	Inflacja	Inwestycje % PKB	Dług zewnętrzny na osobę	PKB per capita	Bezrobocie	Eksport na osobę
	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011	2011
	% PKB	mld \$	%	%	tys. \$	tys. \$	%	tys.\$
Japonia	208,2	2.719,0	0,4	20,9	21,5	34,3	4,6	6,3
Grecja	165,4	583,3	2,9	14,7	54,0	27,6	17,3	2,5
Islandia	130,1	124,5	2,8	14,1	415,0	38,0	7,4	17,7
Włochy	120,1	2.684,0	2,8	20,5	43,8	30,1	8,4	8,5
Irlandia	107,0	2.352,0	2,5	19,7	500,4	39,5	14,4	26,4
Belgia	99,7	1.399,0	3,1	20,8	134,5	37,6	7,7	31,9
Francja	85,5	5.633,0	2,0	19,8	85,9	35,0	9,3	8,8
Węgry	82,6	146,0	3,9	16,7	14,7	19,6	10,9	10,4
Niemcy	81,5	5.624,0	2,2	18,2	69,2	37,9	6,0	17,3
W. Brytania	79,5	9.836,0	4,5	14,3	156,1	35,9	8,1	7,9
Izrael	74,0	112,0	3,2	19,6	14,7	31,0	5,6	8,2
Austria	72,1	883,5	3,3	21,0	106,4	41,7	4,2	21,8
USA	69,4	14.710,0	3,0	12,4	46,9	48,1	9,0	4,8
Hiszpania	68,2	2.570,0	3,1	21,7	54,7	30,6	21,7	7,0
Holandia	64,4	2.655,0	2,3	32,8	159,0	42,3	4,4	34,5
Polska	56,7	306,9	4,0	20,9	8,0	20,1	12,4	5,1
Brazylia	54,4	410,0	6,5	19,3	2,0	11,6	6,0	1,2
Szwajcaria	52,4	1.346,0	0,4	21,1	174,8	43,4	3,1	40,0
Indie	51,6	267,1	6,8	32,8	0,2	3,7	9,8	0,2
Finlandia	49,0	577,0	3,4	19,2	108,9	38,3	7,8	16,1
Norwegia	48,4	644,5	1,4	20,3	137,1	53,3	3,3	34,0
Dania	46,5	626,9	2,8	17,3	114,0	40,2	6,0	20,2
Łotwa	44,8	41,1	4,3	22,4	18,7	15,4	15,4	4,7
Emiraty	43,9	167,2	2,5	21,1	30,4	48,5	2,4	48,2
Chiny	43,5	697,2	5,4	54,2	0,5	8,4	6,5	1,4
Czechy	40,7	101,6	1,9	23,9	10,0	25,9	8,5	14,4
Meksyk	37,5	204,0	3,5	21,1	1,8	15,1	5,2	2,9

Szwecja	36,8	1.016,0	2,5	18,3	111,6	40,6	7,5	22,4
Korea Płd.	33,3	397,3	4,0	27,4	8,1	31,7	3,4	11,4
Rosja	8,7	519,4	8,9	21,3	3,8	16,7	6,6	3,6
UE	-	16.080,0	2,9	18,8	31,9	34,0	9,5	3,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostatu UE i CIA USA, kwiecień 2011 r.

Tabele 1 i 2 akcentują też posortowane dane z zakresu PKB i długu publicznego. Kraje i obszary świata, gdzie przewyżczono nieco kryzys i niekorzystne (często ujemne) wskaźniki rozwoju. Niebezpieczny dla stabilnego rozwoju gospodarki jest tu także zbyt duży dług publiczny w szczególności w Grecji, Włochach, Hiszpanii, mniej w Japonii. Ważna jest tu także, bowiem struktura tego długu. W Japonii np. zadłużenie to jest głównie wewnętrzne i mniej niebezpieczne. Tym niemniej wszelkie nadmierne zadłużenie jest złym zjawiskiem w gospodarce i powinno się go ograniczać. Są jednak kraje wg tego zestawienia jak np. Chiny, Indie, które się rozwijają i długów większych nie mają. Posiadają też większe rezerwy walutowe i w złocie. Zatem dla kontrastu dało się to zrobić.

Ograniczoność niniejszego opracowanie nie pozwala jednak szczegółowo omówić przyczyn tych kontrastów, zresztą to wymaga dalszych badań i analiz – tego, co było i tego, co jeszcze będzie, aby wyciągnąć dobre końcowe wnioski.

3. Nadzór korporacyjny i korporacje w gospodarce na świecie

Przez nadzór nad działalnością spółek rozumie się zwykle zintegrowany zbiór zewnętrznych i wewnętrznych mechanizmów kontroli, które łagodzą konflikt interesów między menedżerami a akcjonariuszami, wynikający z oddzielenia własności od kontroli [Rudolf i inni, 2002, s. 31]. Według typologii teorii nadzoru nad działalnością spółek wyróżnia się dla perspektywy sytuacyjnej: teorię zasobową, teorię interesariuszy, agencji, teorię Stewarda. Natomiast w ramach perspektywy instytucjonalnej wyróżnia się teorię instytucjonalną i teorię hegemonii menedżerskiej. Według teorii interesariuszy zakłada się, że interesariusz to każda grupa lub jednostka, która wpływa na realizowane przez firmę cele lub podlega wpływowi tych celów [Freeman, 1984, s. 6]. Pojęcie to obejmuje więc pracowników, klientów, dostawców, banki, władze lokalne i agendy rządowe, partie polityczne, organizacje społeczne itp. Z kolei OECD precyzuje nadzór korporacyjny (corporate governance) jako sieć relacji między kadrą zarządzającą spółek a ich organami nadzorczymi, akcjonariuszami i innymi grupami zainteresowanymi działaniami

mi spółki, corporate governance obejmuje również strukturę za pośrednictwem której ustalone są cele spółki, środki realizacji tych celów oraz środki śledzenia rezultatów. Nawiązuje to też w pewnym sensie do teorii myślenia sieciowego analizującego problem z wielu punktów widzenia, badania zależności. Bo to wszystko jest powiązane i uzależnione wzajemnie itd. Stosowane w literaturze angielskiej pojęcie corporate governance, oznaczające w polskim tłumaczeniu nadzór korporacyjny odnosi się, więc głównie do zasad, reguł mechanizmów i instytucji, które służą kontroli różnych aspektów zarządzania spółką przez ich właścicieli lub grupy interesów, które z takich czy innych powodów są zainteresowane spółką (chodzi tu także o państwo). Termin „nadzór korporacyjny” jest więc szerszy od stosowanego w Polsce terminu „nadzór właścicielski”, który sugeruje istnienie tylko jednej klasycznej grupy interesów tj. właścicieli [Rudolf, 2000, s. 25]. Obecnie, uważa się jednak, że dla rozwoju i wzrostu wartości spółki decydujący jest jej sposób zarządzania i kontrolowania, a nie wyłącznie sposób finansowania przez właścicieli. Ponadto z punktu widzenia prawa własność spółki należy do spółki, właściciele są jedynie właścicielami udziałów czy akcji spółki, udziałowcy zmieniają się, nie mają prawa reprezentować spółki, a jedynie brać udział w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy czy udziałowców. Od reprezentowania spółki są wybrane organy spółki. Za działalność skarży się więc spółkę i jej organy, a nie jej właściciele i udziałowców z punktu widzenia prawnego.

Corporate governance (czy inaczej od strony prawnej ład korporacyjny, czy też ogólnie władztwo korporacyjne) nie sprowadza się, więc tylko do nadzoru właścicielskiego, jak to często się spotyka w literaturze polskiej, jako tłumaczenie bezpośrednio. W takim rozumieniu pojęcie to skupia uwagę przede wszystkim na relacjach między właścicielami a menedżerami użytkującymi ich własność, co dość wiernie odzwierciedlałoby jego pierwotne znaczenie. Wzięło się to z paradygmatu amerykańskich menedżerów, którzy mieli się kierować bardziej interesami właścicieli spółek niż samych spółek, co miało mobilizować do dobrego zarządzania. Pojęcie corporate governance uwzględnia obecność jeszcze innych podmiotów oprócz samych właścicieli, faktycznie lub potencjalnie mających wpływ na decyzję zarządu. Wśród nich należy wymienić z jednej strony kredytodawców, z drugiej zaś pracowników, niezależnie od ich zaangażowania własnościowego. Istotną rolę odgrywają również władze lokalne (niekiedy centralne), gdyż mogą oddziaływać na prze-

plyw kapitału odpowiednimi zarządzeniami, mogą zasiadać także w organach spółki i zarządzać od wewnątrz. Przyjęte pojęcie nadzór korporacyjny jak gdyby ogranicza wpływ samych właścicieli na zarządzanie spółką, a przenosi większe akcenty na ogólną sytuację gospodarczą społeczną i polityczną, jaka ma miejsce wokół spółki. Modele nadzoru nad działalnością spółek najłatwiej omówić prezentując różnice pomiędzy szeroko rozproszoną i w dużym stopniu indywidualną własnością w Stanach Zjednoczonych (kontrola z zewnątrz), a wysoce skoncentrowaną i typowo zinstytucjonalizowaną formą własności w Niemczech (kontrola od wewnątrz) [Jerzemowska 2002, s. 6-20]. Okazuje się, że w modelu jednopoziomowym angloamerykańskim rozumie się, że korporacja jest akcjonariuszy, a w modelach nadzoru korporacyjnego dwupoziomowych, że korporacja należy do wszystkich zainteresowanych.

Podsumowując przegląd różnych systemów nadzoru właścicielskiego, należy stwierdzić, że zarówno w systemie nadzoru korporacyjnego dualistycznym (dwupoziomowym) jak i monistycznym (jednopoziomowym) istnieją jednak podobieństwa. Na przykład rada nadzorcza razem z zarządem, w pewnym sensie mogą się zachowywać, jako amerykańska rada dyrektorów (dyrektorzy zewnętrzni i wewnętrzni). Zachowanie się członków rady nadzorczej nie musi być tak bierne i pasywne jak w Polsce. Członkowie rady nadzorczej mogą bardziej aktywni i uczestniczyć w zarządzaniu spółką razem z zarządem. Podobnie jak dyrektorzy zewnętrzni (członkowie nie wykonawczy) w amerykańskiej radzie dyrektorów razem z dyrektorami wewnętrznymi (członkami wykonawczymi). Prawo zasadniczo tego nie zabrania. Ważne jest tutaj także stosowanie zasad kodeksów dobrych praktyk nie tylko w teorii dla reklamy, ale również w praktyce, z czym bywa dużo trudniej..

W ramach nadzoru korporacyjnego interesariuszami (stakeholders) są więc także władze państwowe centralne i lokalne. Mogą one wpływać na działalność spółki czy ponadnarodowej korporacji od wewnątrz jak i od zewnątrz dla realizacji polityki gospodarczej państwa, dla utrzymania stabilności i bezpieczeństwa gospodarczego, dla zapobiegania bankructwom w ramach kryzysu itd. Szczególnego znaczenia nabierają tutaj wpływy państwa, władzy centralnej i jednostek terytorialnych administracji na działalność korporacji ponadnarodowych ze względu na ich wielkość i zasoby.

Korporacje ponadnarodowe są przedsiębiorstwami o bardzo dużych aktywach, a ich majątek może wielokrotnie przekraczać majątek

niektórych państw, zaś tempo wzrostu nawet kilkakrotnie może przekraczać tempo rozwoju państw. Wielkie korporacje najczęściej pochodzą z wielkiej triady: USA, Europy i część z Azji szczególnie z Japonii i Chin. Korporacje posiadające duże aktywa, nowoczesne technologie, dobrą organizację, przenikają do wielu państw narodowych, mając nawet pośredni wpływ na rządy tych państw, poprzez decyzje gospodarcze i wpływ multimedialny na społeczeństwo. Są one jednak głównie od zarabiania pieniędzy, a menedżerowie korporacji rozliczani są przez akcjonariuszy głównie z pomnażania ich wkładów. Tym nie mniej interesariusze także mogą kontrolować i brać udział w zarządzaniu korporacją od wewnątrz, mając przedstawicieli w radach nadzorczych czy radach dyrektorów. Ponadto władze centralne i lokalne mogą wpływać od zewnątrz na korporacje poprzez prawo, zarządzenia, politykę finansową, podatkową itd. Tym nie mniej korporacje z uwagi na swoje zasoby (fizyczne, finansowe, kadrowe, technologiczne, organizacyjne) oraz możliwości mogą także wpływać na władze oraz próbować omijać przepisy, transferując np. zyski do rajów podatkowych, unikając w ten sposób płacenia podatku dochodowego w danym miejscu itd. Największe korporacje na świecie prezentuje tablica 3.

Tablica 3. Największe spółki na świecie w 2011 r. wg CNN Fortune

Spółka	Obroty mld\$ ↓	Zysk mld\$	Spółka	Obroty mld\$	Zysk mld\$
Wal-Mart Stores	421,849	16,389	GDF Suez	111,888	6,114
Royal Dutch Shell	378,152	20,127	Citigroup	111,055	10,602
Exxon Mobil	354,674	30,460	Hitachi	108,766	2,789
BP	308,928	-3,719	Verizon Communica- tions	106,565	2,549
Sinopec Group	273,422	7,629	Nestlé	105,267	32,843
China National Petroleum	240,192	14,367	Crédit Agricole	105,003	1,673
State Grid	226,294	4,556	American Intern. Group	104,417	7,786
Toyota Motor	221,760	4,766	Honda Motor	104,342	6,236
Japan Post Hol- dings	203,958	4,891	HSBC Holdings	102,680	13,159
Chevron	196,337	19,024	Siemens	102,657	5,268

Total	186,055	14,001	Nissan Motor	102,430	3,727
Conoco Phillips	184,966	11,358	Pemex	101,506	-3,758
Volkswagen	168,041	9,053	Panasonic	101,491	864
AXA	162,236	3,641	Banco Santander	100,350	10,835
Fannie Mae	153,825	-14,014	Internat. Business Machines	99,870	14,833
General Electric	151,628	11,644	Cardinal Health	98,602	642
ING Group	147,052	3,678	Freddie Mac	98,368	-14,025
Glencore International	144,978	1,291	Hyundai Motor	97,408	4,708
Berkshire Hathaway	136,185	12,967	Enel	97,185	5,814
General Motors	135,592	6,172	CVS Caremark	96,413	3,427
Bank of America Corp.	134,194	-2,238	JX Holdings	95,964	3,640
Samsung Electronics	133,781	13,669	Lloyds Banking Group	95,682	-4,103
ENI	131,756	8,368	Hon Hai Precision	95,191	2,450
Daimler	129,481	5,957	Tesco	94,185	4,104
Ford Motor	128,954	6,561	United Health	94,155	4,634
BNP Paribas	128,726	10,388	Wells Fargo	93,249	12,362
Allianz	127,379	6,693	Aviva	90,211	2,260
Hewlett-Packard	126,033	8,761	Metro	89,081	1,126
E.ON	125,064	7,752	PDVSA	88,361	4,313
AT&T	124,629	19,864	Statoil	87,646	6,302
Nippon Telegraph & Telephone	120,316	5,950	Électricité de France	86,309	1,351
Carrefour	120,297	574	Lukoil	86,078	9,006
Assicurazioni Generali	120,234	2,254	Valero Energy	86,034	324
Petrobras	120,052	19,184	BASF	84,597	6,036
Gazprom	118,657	31,895	Société Générale	84,350	5,188
J.P.Morgan Chase & Co.	115,475	17,370	Sony	83,845	-3,031

McKesson	112,084	1,202	Arcelor Mittal	83,443	2,916
----------	---------	-------	-------------------	--------	-------

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Service CNN Fortune & Money, styczeń 2012, http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/full_list/

W tabelicy 3 zaprezentowane są największe korporacje na świecie za 2011 r. posortowane wg obrotów. Zyski mogą być sztucznie zaniżane i mniej miarodajne niż obroty. Takie zestawienia też występują w Polsce np. dla 500 największych spółek posortowanych wg obrotów, a nie zysków. Zdarza się czasem, że nawet duże spółki np. sieci supermarketów nie posiadają w ogóle zysków – a nie są przecież organizacjami charytatywnymi i ciągle rosną. Obroty korporacji są jak widać z zestawienia bardzo duże i porównywalne lub nawet większe z wieloma państwami. Stąd wpływ tych korporacji na państwa i ich gospodarki może być duży. Tabela ta przedstawia także spółki, którym się w miarę powodzi i mają dobre wskaźniki, co wymagałoby oddzielnej analizy, przekraczającej ramy niniejszego opracowania. Nawet, gdy wykazywane zyski są małe lub ujemne, organizacja nadal dobrze funkcjonuje i czasem nawet rośnie. Pomimo tego starają się też w wielu przypadkach korzystać ze wsparcia finansowego państwa. Są to zwykle wielkie korporacje ponadnarodowe wywodzące się z USA, Azji i UE.

Zakończenie

Państwo może wpływać na korporacje i przedsiębiorstwa także od wewnątrz, poprzez udział przedstawicieli państwa, jako udziałowców ze strony Skarbu Państwa lub jako interesariuszy (nie właściciele) w radach spółki. Gospodarka rynkowa wymaga zasad i regulacji, stąd rośnie znaczenie ekonomii instytucjonalnej i nadzoru korporacyjnego, dla przeciwdziałania negatywnym elementom w gospodarce rynkowej i przedsiębiorstwie. Obiegi finansowe w globalnej gospodarce muszą być transparentne i nadzorowane, ponadto spekulacje finansowe muszą być ostro ścigane. Sprawozdania finansowe w spółkach, korporacjach, przedsiębiorstwach muszą być dokładnie kontrolowane przez rady nadzorcze, rady dyrektorów czy niezależnych audytorów, ponadto także przez organy państwa. Wielkie ponadnarodowe korporacje przynoszące duży procent PKB dla danego kraju mające istotne zasoby i aktywa, muszą być brane pod szczególną uwagę i regulacje instytucjonalne państwa. Korporacje te mogą jednak mieć także wpływ na struktury

państwa, polityków, urzędników i mogą też sztucznie zaniżać zyski i wykorzystywać raje podatkowe, aby nie płacić podatków.

Okazuje się, bowiem, że za te negatywne skutki kryzysu w gospodarce rynkowej oskarżane są w dużej mierze wielkie i chciwe korporacje oraz banki charakteryzujące się dużymi obrotami i dochodami, porównywalnymi nawet z mniejszymi państwami narodowymi. Krytykowana jest także nadmierna pomoc państw dla korporacji i banków, co powoduje problemy z deficytem budżetowym, zadłużeniem państw i inflacją, oraz nawet wypłacalnością instytucji państwowych. Pomimo tych działań dla podtrzymania instytucji zaufania publicznego jak banki, czy podtrzymania koniunktury, ratując wielkie korporacje – ciągle nie widać końca tego spowolnienia gospodarczego i kryzysu. Są jednak wielkie gospodarki na świecie jak Chiny i Indie i niektóre korporacje, co potrafią omijać kryzys, prezentują to dane statystyczne w opracowaniu. Wymaga to dłuższej i odrębnej analizy. Dyscyplina i prawo jest np. w Chinach jednak daleko surowsze niż w UE i USA. Na zachodzie próbuje się do-rażnie hamować kryzysy i spowolnienia gospodarcze, bez likwidacji zasadniczych przyczyn, co jednak prawdopodobnie odracza i rozciąga w czasie kryzysy na następne biskie lata. A przyczyny te tkwią także w systemie ładu korporacyjnego i jego kodeksów dobrych praktyk, które nie zawsze działają, nie pomagają tu za wiele nawet kolejne wersje dobrowolnych kodeksów dobrych praktyk zmodyfikowane w 2010 r. Przyczyny kryzysów, spowolnienia gospodarczego i złej pracy korporacji, są jednak głębsze i moim zdaniem systemowe. Ponadto rysuje się tu także rola państwa prawa w gospodarce rynkowej i jej granice możliwości i koniecznego stosowania.

Literatura

1. Freeman R.E. (1984), *Strategic Management, A Stakeholders Approach*, Pitman, London.
2. Jerzemowska M. (2002), *Nadzór korporacyjny*, PWE, Warszawa.
3. Peszko A. (2010), *Użyteczność nadzoru korporacyjnego w zapobieganiu kryzysom gospodarki globalnej*, [w:] P. Urbanek (red.): *Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego*, Wydawnictwo. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
4. Rocznik Statystyczny Eurostat oraz dane statystyczne CIA USA 2011-2012.

5. Rudolf S. (2000), *Efektywność nadzoru właścicielskiego w spółkach kapitałowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
6. Rudolf S., Stos J., Urbanek P. (2002), *Efektywny nadzór korporacyjny*, PWE, Warszawa.

Streszczenie

Opracowanie prezentuje rolę nadzoru korporacyjnego i państwa we wpływie na zarządzanie spółką w czasie spowolnienia gospodarczego. Stwierdzono, że ingerencja państwa w gospodarkę jest bardzo ważna, jednak nie może być zbyt mała ani też zbyt duża. W referacie podkreślono znaczenie dużych korporacji i nadzoru korporacyjnego, zaprezentowano światowe dane ekonomiczne, oraz modele nadzoru korporacyjnego na świecie i rolę interesariuszy (także państwa) w zarządzaniu korporacją. Zaznaczono także konieczność budowy regulacji gospodarczych i ekonomicznej instytucjonalnej dla zapewnienia stabilności gospodarczej.

Słowa kluczowe

nadzór korporacyjny, kryzys, korporacje

Companies in the time of financial crisis (Summary)

The paper presents the role of corporate governance and state authorities in management company at the time of economic crisis. Affirm, that the influence of state in economy is very important, but can be not too small and also not too large. In the refer underlined meaning of large corporations and corporate governance, presented World's economic data, the models of corporate governance in the World and role of stakeholders (also state) in management of company. The necessity of building of economic regulations and institutional economy were marked too, for assurance of economic stability.

Keywords

corporate governance, crisis, corporation