



Piotr Zalewa

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie
Wydział Ekonomiczny
Katedra Teorii i Historii Ekonomii
pzalewa@hektor.umcs.lublin.pl

WŁASNOŚĆ KORPORACYJNA: PRYWATNA CZY PUBLICZNA?

Streszczenie: Celem opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, jaką formą własności jest własność akcyjna: prywatną czy publiczną. Cele funkcjonowania, związek właścicieli z zarządzaniem, wpływ na otoczenie, skutki podejmowania błędnych decyzji dla gospodarki w przypadku dużej spółki akcyjnej są inne niż dla klasycznego przedsiębiorstwa prywatnego, a w niektórych obszarach bliższe są przedsiębiorstwu państwowemu. Zdaniem autora powoduje to konieczność traktowania akcyjnej formy własności jako odrębnego, specyficznego rodzaju własności, innego niż państwowa i prywatna.

Słowa kluczowe: własność prywatna, własność państwowa, korporacja, formy własności środków produkcji.

Wprowadzenie

Zagadnienie własności, jej przedmiot, formy, prawa i obowiązki z nią związane, a także optymalny ze społecznego punktu widzenia sposób jej zorganizowania były obiektem zainteresowań przynajmniej już od czasów starożytnych. Chociaż wszystko wskazuje na to, że ziemia w antycznej Grecji znajdowała się w rękach prywatnych [Pipes, 2000, s. 156], to zarówno Platon, jak i Arystoteles zdawali sobie sprawę z niebezpieczeństw płynących z nadmiernej koncentracji własności i rozważali różne formy własności kolektywnej [Strzeszewski, 1981, s. 29]. Dopiero jednak rewolucja francuska, a zwłaszcza rosnący w siłę w XIX w. ruch socjalistyczny, postawiły jako jeden ze swych priorytetów problem uspołecznienia własności środków produkcji.

Istota własności jest trudna do zapisania w precyzyjnej definicji. Większość nauk, w tym także filozofia, najczęściej korzysta z prawnego ujęcia tej kategorii [Workowski, 2009, s. 8], gdzie własność traktowana jest jako „wiązka uprawnień” (i obowiązków) [Kaczmarczyk, 2006, s. 58]. Według teorii praw własności na własność składają się prawo do posiadania i korzystania z danego przedmiotu oraz prawo użytkowania tego, co przedmiot własności wytwarza [Kozłowski, 1995, s. 154].

W. Stankiewicz [2012, s. 67], definiując własność, kładzie nacisk na jej instytucjonalny charakter; traktuje tę kategorię jako instytucję społeczną, będącą wzorcem zachowań odziedziczonym z przeszłości, odnoszącym się do relacji jednostki oraz zbiorowości wobec rzeczy i dóbr w sytuacjach zawierających zakres ich wykorzystania.

1. Podstawowe formy własności środków produkcji

We współczesnym świecie istnieją dwie podstawowe formy własności czynników produkcji: własność prywatna i własność publiczna. Pomiedzy prywatną formą własności, która przed zbiorowością odpowiada w sposób ograniczony, a całkowitą kolektywizacją znajduje się całe spektrum różnych form własności indywidualnej, współwłasności i wspólnego użytkowania. Ujmując rzecz najogólniej, o własności prywatnej mówimy wtedy, gdy prawa i obowiązki wynikające z posiadania dotyczą osób fizycznych (lub powołanych przez nie podmiotów gospodarczych), natomiast z własnością publiczną mamy do czynienia, gdy dysponentem własności jest ogół społeczeństwa, w imieniu którego o przedmiocie własności decyduje wybrany przez społeczeństwo organ publiczny [Strzeszewski, 1981, s. 227-228].

Forma zorganizowania czynników produkcji jest, obok mechanizmu regulującego życie gospodarcze, jednym z elementów konstytutywnych systemu ekonomicznego. I tak, socjalizm jest systemem, w którym dominuje państwowa własność środków produkcji, natomiast kapitalizm jest oparty na własności prywatnej [Kozłowski, 1998, s. 11-13]. Prywatna własność środków produkcji i wolnorynkowa regulacja przepływu zasobów, produktów i siły roboczej w kapitalizmie nie tylko występują, ale dominują, są ze sobą ściśle związane oraz w pełni zintegrowane ze wszystkimi sektorami gospodarki [Dalton, 1974, s. 56]. O trudnej do przecenienia roli własności prywatnej przekonuje również R. Pipes, który dowodzi, że dominacja i bezpieczeństwo własności prywatnej są warunkami koniecznymi dla zaistnienia praw obywatelskich, politycznych i ludzkiej wolności w ogóle [Pipes, 2000].

Zanim na „rynku idei” pojawiły się postulaty pełnego uspołecznienia własności czynników produkcji, na przełomie XVI i XVII w. w Wielkiej Brytanii i Holandii doszło do powstania pewnego rodzaju stowarzyszeń (angielska i holenderska Kompania Wschodnioindyjska), których celem było przynoszenie stowarzyszonym dochodów przede wszystkim z handlu. I choć członkowie nie byli związani ani miejscem zamieszkania, ani wykonywanym zawodem, to przynajmniej na początku były to zrzeszenia ludzi, a nie kapitału [Strzeszewski, 1981, s. 72]. Mordercza konkurencja pomiędzy angielską a holenderską Kompanią Wschodnioindyjską doprowadziła w końcu do ich fuzji [Ferguson, 2013, s. 49]. Można to uznać za powstanie pierwszej korporacji w sensie takim, w jakim ją dziś pojmujemy.

Prawdziwą ojczyzną dzisiejszych korporacji są jednak Stany Zjednoczone, a przełomowym rokiem dla stworzenia możliwości ich dynamicznego rozwoju był 1886 r., kiedy to amerykański Sąd Najwyższy zrównał ich prawa z prawami ludzi [Bakan, 2006, s. 25]. Od tego czasu do początku XXI w. zorganizowane najczęściej na podstawie własności akcyjnej podmioty gospodarcze zdobyły kontrolę nad 70% światowego handlu, 30% produkcji światowej i finansują 80% światowych inwestycji [Wielgosz, 2004, s. 59]. Wraz ze zwiększaniem się roli własności akcyjnej w życiu gospodarczym zmieniał się sposób określania kapitalizmu. Kapitalizm rodzinny, funkcjonujący na podstawie wspólnego wysiłku bliskich sobie ludzi, tworzący podstawę materialną klasy średniej – opoki demokracji, zaczął ustępować kapitalizmowi menedżerskiemu, którego cechą jest oderwanie własności przedsiębiorstwa od zarządzania nim. Kolejną formą ewolucji był kapitalizm kreowania wartości dla akcjonariuszy, którego powstanie wiąże się z szybkim rozwojem wielu instytucji finansowych, m.in. funduszy emerytalnych, banków inwestycyjnych, dysponujących dużymi zasobami kapitałowymi. Wobec nadal rosnącej siły międzynarodowych korporacji coraz częściej można spotkać jeszcze inne określenie współczesnego kapitalizmu – kapitalizm interesariuszy, który kładzie nacisk na współdziałanie możliwie wszystkich grup interesu w jakiś sposób zależnych od przedsiębiorstwa, tj. właścicieli, menedżerów, kooperantów, dostawców, klientów itd. [Niedośpiół i Waclawik, 2013, s. 138].

Przejęcie od gospodarki opartej na przedsiębiorstwie rodzinnym do kapitalizmu akcyjnego spowodowało również ewolucję w celach realizowanych przez podmioty gospodarcze. Klasyczne ujęcie przedsiębiorstwa zakłada, że celem działania podmiotu gospodarczego jest maksymalizacja zysku, wręcz definiując przedsiębiorstwo jako podmiot, który działa do momentu zrównania krańcowego kosztu z krańcowym utargiem [Gruszecki, 2002, s. 156], a przedsiębiorca ponosi pełne ryzyko działalności, ale i czerpie z tego tytułu wszystkie ewentualne korzyści [Tkaczyk, 2009, s. 32].

Inaczej postrzegane są cele działania przedsiębiorstwa według teorii menedżerskich, które dostrzegają zjawisko rozproszenia akcjonariatu oraz postępujące odrywanie własności od zarządzania. Oczywiście zarządzanie przedsiębiorstwem nigdy nie musiało być dokonywane przez właścicieli, a posiadanie zawsze mogło wiązać się z powierzaniem kierownictwa nad własnymi zasobami innym ludziom [Pipes, 2000, s. 349]. W konsekwencji braku jednego, osobowego właściciela przedsiębiorstwem zarządzają najczęściej osoby, które mając dostęp do praw pochodzących z własności, tj. prawa do dysponowania nią i używania jej owoców, nie ponosiły kosztów jej nabycia ani ryzyka tworzenia jej wartości. Władzy menedżerów może sprzyjać fakt, że najważniejszymi akcjonariuszami są zazwyczaj duzi inwestorzy instytucjonalni, którzy nie zawsze chcą współzarządzać przedsiębiorstwem. Naturalną wydaje się być zatem sytuacja, w której menedżerowie będą najpierw realizować swoje własne cele, nie zawsze przynoszące przedsiębiorstwu największe możliwe do uzyskania korzyści [Gruszecki, 2002, s. 178-179]. Na tę sytuację zwraca uwagę również J.K. Galbraith [1973, s. 212-213].

Określając cele działania przedsiębiorstwa, menedżerskie teorie firmy zakładają, że oprócz generowania zysku, menedżerowie będą dążyć do maksymalizacji własnych wynagrodzeń, do zapewnienia prestiżu i bezpieczeństwa własnego zatrudnienia oraz maksymalizacji pewnych wydatków firmy [Gorynia, 1999, s. 538]. O.E. Williamson do tego typu wydatków zalicza m.in. wydatki na personel administracyjny, możliwość korzystania z luksusowych samochodów służbowych, bogato wyposażonych biur oraz zwiększające prestiż menedżerów wydatki o charakterze uznaniowym [Gorynia, 1999, s. 539-540].

Inną grupą teorii, które wskazują, że cele funkcjonowania dużych podmiotów gospodarczych różnią się od celów klasycznego przedsiębiorstwa prowadzonego przez właściciela, jest grupa teorii behawioralnych. Na ich gruncie przedsiębiorstwa nie powinno utożsamiać się już z właścicielem, a zamiast tego należy je traktować jako koalicję jednostek lub określonych grup. Celem funkcjonowania takiego podmiotu będzie zespół ograniczeń dla indywidualnych decyzji, wyłanianych na drodze negocjacji między członkami organizacji [Gorynia, 1999, s. 543]. Należąca do grupy teorii behawioralnych teoria wiązki celów zauważa, że poszczególni menedżerowie mogą w zależności od swojej pozycji i siły przetargowej w przedsiębiorstwie forsować korzystne dla siebie rozwiązania. Nie jest możliwa jednoczesna realizacja celów wszystkich zainteresowanych, dlatego rzeczywisty cel organizacji będzie raczej „wiązką celów”, a zysk stanie się jedynie wynikiem realizacji wyżej wymienionych, często wzajemnie sprzecznych celów cząstkowych [Gruszecki, 2002, s. 186-187].

Decyzje kierownicze w przedsiębiorstwie zarządzanym przez właścicieli są podejmowane po zaakceptowaniu ich przez grupę wspólników posiadających przynajmniej 50% głosów plus 1 głos. Praktyka życia gospodarczego pokazuje, że w przypadku spółek o rozproszonym akcjonariacie do istotnego wpływu na jej funkcjonowanie wystarczy posiadanie znacznie mniejszego udziału we własności. Konferencja Narodów Zjednoczonych do Spraw Handlu i Rozwoju przyjmuje, że do kontroli aktywów spółki wystarczy 10% udziałów w jej kapitale własnym [Marzęda, 2007, s. 42]. Polskie prawo również zauważa tę sytuację, nakładając na akcjonariuszy obowiązek informowania o stanie posiadania akcji danej spółki m.in. w przypadku przekroczenia 5% udziałów, czy też ogłaszania wezwania do sprzedaży akcji, jeśli ich nabycie spowoduje zwiększenie udziału w ogólnej liczbie głosów o 10%.

2. Własność akcyjna – trzecia forma własności

Klasyczne, rodzinne przedsiębiorstwo od transnarodowej korporacji o rozproszonym akcjonariacie odróżnia niemal wszystko: definiowanie, cele działania, poziom skomplikowania działalności, oderwanie zarządzania od własności, a przede wszystkim siła oddziaływania na otoczenie. W przypadku małego podmiotu gospodarczego to nie właściciel, lecz rynek decydował, co produkować, a przedsiębiorca starał się jedynie sprostać oczekiwaniom klientów. Duże podmioty mają możliwość kreowania potrzeb u klientów, ich postaw oraz zachowań, mód i trendów.

Kolejną cechą odróżniającą przedsiębiorstwo o rozproszonej akcyjnej własności od podmiotu zarządzanego przez właścicieli jest fakt, że drobni akcjonariusze najczęściej w ogóle rezygnują z prób wpływania na funkcjonowanie podmiotu, którego są akcjonariuszami. W rzeczywistości wpływ drobnego akcjonariusza na zarządzanie spółką akcyjną jest iluzoryczny. Na przykład w Niemczech drobni akcjonariusze często cedują przysługujące im prawa głosu na rzecz banków prowadzących ich rachunki, w efekcie banki dysponują większą liczbą głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy niż wynikałoby to z posiadanych akcji [Kozłowski, 1998, s. 121]. Dla klasycznego przedsiębiorcy jego działalność jest zazwyczaj głównym źródłem dochodu, podczas gdy akcjonariusz inwestuje w akcje, oczekując wzrostu ich kursu oraz maksymalizacji dywidendy. E. Domańska [1986, s. 187] określa takie zachowanie, typowe dla drobnego akcjonariusza, jako sprzeczne z logiką przedsiębiorcy. Akcjonariusz spółki jest jedynie właścicielem określonego pakietu uprawnień, a nie samej spółki [Domańska, 1986, s. 154]. Jak podkreśla J. Jeżak [2010, s. 39], przedsię-

biorstwo akcyjne ma swą odrębność ekonomiczną i prawną, jego majątek jest odrębny w stosunku do majątku akcjonariuszy, słowem jest samodzielnym podmiotem praw i obowiązków, a akcjonariuszowi pozostaje jedynie prawo do pozbycia się posiadanych akcji [Tittenbrum, 1996, s. 794]. Cz. Strzeszewski [1981, s. 246-248] stwierdza wręcz, że formalny właściciel (akcjonariusz) ujawnia się dopiero przy likwidacji przedsiębiorstwa, spółkę akcyjną porównuje do republiki, akcjonariuszy do jej obywateli, a menedżerów do dawnych plenipotentów wielkich arystokratycznych majątków, przy czym menedżerowie wzbogacają się, a właściciele ubożeją.

Poziom skomplikowania własności w jej akcyjnej formie potęguje też istnienie akcji różnego rodzaju. W praktyce gospodarczej można spotkać m.in. akcje imienne, na okaziciela, pieniężne, aportowe, zwykłe, uprzywilejowane, głosowe, nieme, gratisowe, objęte współwłasnością, o wyłącznej możliwości zbytu czy też tzw. złote akcje, które dawały najczęściej Skarbowi Państwa szczególne uprawnienia.

Odmienność akcyjnej formy własności w stosunku do klasycznego jej ujęcia pogłębia fakt, że obecnie często trudno jest jednoznacznie określić liczbę akcjonariuszy danej spółki. W najprostszej, podręcznikowej sytuacji akcjonariusze kupują akcje konkretnej spółki, zyskując przy tym prawo do udziału w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy, a siła ich głosu jest proporcjonalna do liczby posiadanych akcji. W rzeczywistości dziś można mieć związek z własnością akcyjną przedsiębiorstwa, nie wiedząc którego. Jest to możliwe np. w sytuacji, gdy osoba fizyczna kupuje jednostki uczestnictwa funduszu powierniczego inwestującego w akcje. Fundusz oczywiście w terminach określonych przepisami ma najczęściej obowiązek publikowania struktury swoich aktywów, ale pełne informacje o zakupach i sprzedaży akcji zazwyczaj nie są dostępne. Należy pamiętać, że poprzez fundusz powierniczy finansuje się jakąś część kapitału akcyjnego, a to, zgodnie z klasycznym rozumieniem własności prywatnej, powinno pociągać za sobą choćby minimalny, nawet ten iluzoryczny wpływ na funkcjonowanie przedsiębiorstwa. Dodatkowo, istniejący do niedawna w Polsce obowiązek oszczędzania w funduszach emerytalnych skutkował przymusem częściowego finansowania kapitału akcyjnego wybranych podmiotów gospodarczych. Czyżby zatem będzie notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych spółka, której akcjonariuszami są np. osoby fizyczne, polskie fundusze emerytalne, fundusze powiernicze, jakaś jednostka samorządu terytorialnego oraz inne przedsiębiorstwa akcyjne notowane na giełdzie? Finansowanie kapitału akcyjnego można przecież utożsamiać z udziałem we własności (przynajmniej w teorii) – mogłoby się wówczas okazać, że taki udział przysługuje większości

obywateli, których część znalazła się w tej roli świadomie, część z powodu przymusu prawnego, a część nawet o tym nie wiedząc. Czy taka struktura własnościowa pozwala nazywać tę spółkę prywatną, czy też może bliżej jej do własności państwowej, której pośrednimi interesariuszami są wszyscy obywatele danego kraju?

Wydaje się, że oprócz oczywistych różnic pomiędzy np. polskimi przedsiębiorstwami państwowymi lat 70. a spółkami akcyjnymi o rozproszonym akcjonariacie, można także wskazać pewne podobieństwa.

Po pierwsze, w obydwu przypadkach mamy do czynienia z brakiem konkretnego, prywatnego właściciela. Własność należąca do wszystkich jest w istocie własnością niczyją, a jedyną istotną kwestią jest kwestia odpowiedzialności za zgodne z określonymi wytycznymi funkcjonowanie.

Po drugie, cel funkcjonowania przedsiębiorstwa akcyjnego i państwowego nie jest oczywisty. Ani, jak wcześniej wskazano, w przypadku spółki akcyjnej, ani w przypadku przedsiębiorstwa akcyjnego nie musi to być cel typowy dla prawdziwie prywatnego podmiotu, czyli zysk. Do 1981 r. przedsiębiorstwo państwowe istniało po to, by realizować zadania wynikające z narodowego planu gospodarczego [Bałtowski i Kozarzewski, 2014, s. 40], co można rozumieć jako realizowanie niefinansowych interesów ekonomicznych centrum gospodarczego [Dąbrowski, 1990, s. 889-895], podczas gdy zysk był kategorią drugorzędną. Wynikał stąd cel taktyczny – gra wskaźnikami o przydział środków centralnych, operacyjny – realizacja zadanego wskaźnika, główny – maksymalizacja pozycji przetargowej o „przychyłość centrum”, celem ostatecznym było zaś przetrwanie [Groszek, 1988, s. 1177].

Po trzecie, w przedsiębiorstwach państwowych, podobnie jak w „niczych” spółkach akcyjnych, nastąpiło całkowite oderwanie własności od zarządzania. Teoretycznie wpływ na obsadzanie stanowisk kierowniczych w przedsiębiorstwach państwowych mieli wszyscy obywatele PRL, którzy poprzez udział w wyborach desygnowali swoich przedstawicieli do władz centralnych, którzy z kolei mianowali dyrektorów konkretnych przedsiębiorstw. W rzeczywistości wybory władz nie miały charakteru demokratycznego, menedżerowie dobierani byli często według klucza partyjnego czy też towarzyskiego, a pełnia praw własności była skupiona w rękach administracji państwowej i biurokracji partyjnej [Bałtowski i Kozarzewski, 2014, s. 53].

Każda ludzka aktywność jest obarczona możliwością popełnienia błędu. Zarzut braku racjonalności ekonomicznej wielu decyzji podejmowanych w przedsiębiorstwach państwowych jest oczywiście słuszny, ale zarzut ten można postawić wszystkim rodzajom przedsiębiorstw. Elementem, który zbliża

przedsiębiorstwa państwowe do dużych podmiotów gospodarczych o akcyjnej formie własności jest fakt, że w obu przypadkach tego rodzaju decyzje obciążały w przypadku przedsiębiorstw państwowych i obciążają nadal w przypadku dużych spółek akcyjnych nie tylko pracowników (utrata pracy), kontrahentów (utrata ważnego, czasem jedyne odbiorcy) czy też wierzycieli. Złe zarządzanie amerykańską korporacją energetyczną Enron doprowadziło do jej bankructwa, które skutkowało zwolnieniem ponad 4 tys. pracowników i przyniosło akcjonariuszom 85 mld strat [Kozłowski, 2008, s. 246]. Kryzys z 2008 r., tj. pęknięcie bańki na rynku nieruchomości, które spowodowało trudności w uzyskaniu kredytów gospodarczych, co w konsekwencji przełożyło się na spadek zatrudnienia [Orłowski, 2011, s. 47], było z kolei poprzedzone działaniami podjętymi wbrew wszelkim zasadom bankowości – udzielaniem kredytów hipotecznych osobom nieposiadającym żadnych dochodów i żadnego majątku. W efekcie podatnicy amerykańscy musieli ratować system bankowy setkami miliardów dolarów.

Podsumowanie

Przytoczone powyżej przykłady pokazują, że akcyjna forma własności, zwłaszcza przy rozproszonym akcjonariacie, posiada pewne cechy charakterystyczne zarówno dla klasycznej własności prywatnej, jak i dla własności publicznej. Wydaje się zatem, że należałoby ją traktować jako odrębny, specyficzny rodzaj własności, zwłaszcza w kontekście olbrzymiego wpływu, jaki wywierają duże, zorganizowane w ten sposób przedsiębiorstwa na większość obszarów życia społeczno-gospodarczego.

Literatura

- Bakan J. (2006), *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Wydawnictwo Lepszy Świat, Warszawa.
- Bałtowski M., Kozarzewski P. (2014), *Zmiana własnościowa polskiej gospodarki 1989-2013*, PWE, Warszawa.
- Dalton G. (1974), *Economic Systems & Society: Capitalism, Communism and the Third World*, Penguin Books, New York.
- Dąbrowski J. (1990), *Cele przedsiębiorstw a typ własności*, „Ekonomista”, nr 6.
- Domańska E. (1986), *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa.
- Ferguson N. (2013), *Imperium. Jak Wielka Brytania zbudowała nowoczesny świat*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.

- Galbraith J.K. (1973), *Spółeczeństwo dobrobytu. Państwo przemysłowe*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Gorynia M. (1999), *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „Ekonomista”, nr 4.
- Groszek M., *Ekonomiczny cel przedsiębiorstwa samorządowego*, „Ekonomista”, nr 6.
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jeżak J. (2010), *Ład korporacyjny. Doświadczenia światowe oraz kierunki rozwoju*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kaczmarczyk M. (2006), *Wstęp do socjologicznej teorii własności*, Oficyna Naukowa, Warszawa.
- Kozłowski S.G. (1995), *Refleksje nad transformacją gospodarki polskiej* [w:] T. Tokarzewski (red.), *Przemiany gospodarki rynkowej*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Kozłowski S.G. (1998), *Systemy ekonomiczne. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Kozłowski S.G. (2008), *Ameryka współczesna, pejzaż polityczny i społeczno-gospodarczy*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Marzęda K. (2007), *Proces globalizacji korporacyjnej*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa–Lublin.
- Niedośpiał M., Waclawik B. (2013), *Prawo własności. Aspekty prawne – etyczne (moralne) – społeczne – filozoficzne – ekonomiczno-finansowe*, Wydawnictwo Erida, Warszawa.
- Orłowski W.M. (2011), *Perspektywy gospodarczo-finansowej kondycji Stanów Zjednoczonych po 2008 r.* [w:] R. Kuźniar (red.), *Kryzys 2008 a pozycja międzynarodowa Zachodu*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Pipes R. (2000), *Własność a wolność*, Muza S.A., Warszawa.
- Stankiewicz W. (2012), *Ekonomika instytucjonalna. Zarys wykładu*, Warszawa, http://www.pwsbia.edu.pl/pliki/Waclaw_Stankiewicz_Ekonomika_Instytucjonalna_III.pdf (dostęp: 18.06.2015).
- Strzeszewski Cz. (1981), *Własność zagadnienie społeczno-moralne*, Ośrodek Dokumentacji i Studiów Społecznych, Warszawa.
- Tittenbrum J. (1996), *Własność i kontrola a efektywność w ujęciu teorii własności*, „Ekonomista”, nr 6.
- Tkaczyk T.P. (2009), *Przemiany w teoriach przedsiębiorstwa* [w:] I. Lichniak (red.), *Nauka o przedsiębiorstwie. Wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Wielgosz P. (2004), *Opium globalizacji*, Dialog, Warszawa.
- Workowski A. (2009), *Ontologiczne podstawy posiadania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.

**JOINT-STOCK FORM OF OWNERSHIP:
PRIVATE OR STATE OWNERSHIP?**

Summary: The main aim of the study is an attempt to answer to the question, what form of ownership is the joint-stock form of ownership: private or state. The purposes of functioning, the connection between owners and managers, the impact on the business environment, the results of making wrong decisions for the economy are different for a big corporation than for a classic privately held enterprise. In the author's opinion it is necessary to treat the joint-stock form of ownership as separate, specific kind of ownership, neither state nor private.

Keywords: private ownership, state ownership, corporation.