

Analiza pojęcia grupy kapitałowej w polskiej gospodarce i literaturze ekonomicznej

Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz*

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie zróżnicowania terminologicznego i braku jednolitości w nazewnictwie podmiotów połączonych w gospodarce i literaturze ekonomicznej. Grupa kapitałowa staje się powszechną formą funkcjonowania polskiej gospodarki. Powszechność występowania tego podmiotu nie jest jednoznaczna ze stosowaniem jednolitej definicji w literaturze i gospodarce polskiej. Grupa kapitałowa to jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi mającymi wspólny cel gospodarczy, w ramach którego funkcjonują podmioty mające osobowość prawną, powiązane ze sobą kapitałowo, organizacyjnie i prawnie.

Słowa kluczowe: grupa kapitałowa, podmiot powiązany, holding

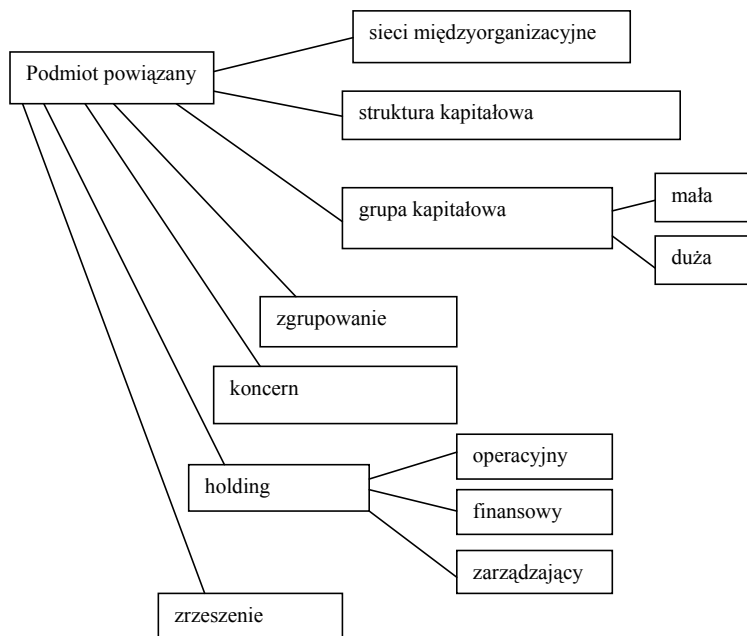
Wprowadzenie

Pojęcie „grupa kapitałowej” nie jest jednoznacznie rozumiane w polskiej literaturze ekonomicznej i gospodarce, a w literaturze zagranicznej występuje pod różnymi nazwami. Grupy kapitałowe stają się we współczesnym globalnym świecie popularnym podmiotem, którego istnienie w turbulentnym otoczeniu jest formą przetrwania. Celem rozważań zawartych w artykule jest przedstawienie definicji grupy kapitałowej, pojęć z nią związanych, ewolucji powstawania grupy kapitałowej oraz wskazanie miejsca tych grup na tle teorii zarządzania.

1. Grupa kapitałowa w polskiej literaturze ekonomicznej

Badania literaturowe dotyczące grup kapitałowych wskazują na funkcjonowanie w literaturze i w praktyce gospodarczej wielu pojęć nazywających podmioty powiązane. Tę różność zestawiono na rysunku 1. Wyróżniono na nim kilkanaście pojęć dotyczących nazywania podmiotu powiązanego, które następnie kolejno zdefiniowano, tj. sieci międzyorganizacyjne, struktury kapitałowe, zgrupowanie, koncern, holding, zrzeszenie oraz szeroko samo pojęcie grupy kapitałowej.

* dr Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz – Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Instytut Ekonomii, ul. Mickiewicza 64, 70-101 Szczecin, e-mail: emioduch@wneiz.pl



Rysunek 1. Pojęcia określające powiązania kapitałowo-organizacyjne w polskiej gospodarce

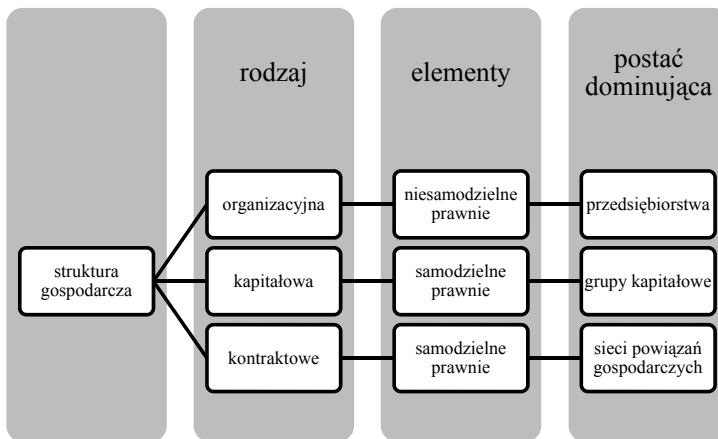
Źródło: opracowanie własne.

Sieci międzyorganizacyjne to stosunkowo nowe pojęcie, jednak definiując pojęcie grupy kapitałowej, przytoczono istotę tej organizacji. Sieć międzyorganizacyjna (*interorganizational network*) nazywana w literaturze siecią organizacyjną (*network organizations*), organizacją sieciową, strukturą sieciową (*struktur network*) lub po prostu siecią (*network*) charakteryzuje rodzaj powiązań występujących w przedsiębiorstwach. Pojęcie sieci międzyorganizacyjnej jest pojęciem nie do końca zdefiniowanym w literaturze. Przyjmując najbardziej ogólne nazwy „organizacja sieciowa” lub „sieć międzyorganizacyjna”, można stwierdzić, że odzwierciedla dwa fenomeny sieci. Z jednej strony są to struktury opisujące specyficzną formę działania, a raczej współdziałania podmiotów prywatnych i/lub podmiotów publicznych, z drugiej to formy będące nowymi strukturami wykreowanymi przez wspomniane podmioty w dążeniu do wspólnego celu. Organizację sieciową stanowią pewnego rodzaju umowy o wspólnym przedsięwzięciu, nieprowadzące do powstania jakiegokolwiek struktury lub podmiotu prawa, w tym przypadku sieć oznacza zawarcie umowy. Sieci międzyorganizacyjne określają relacje podmiotów związanych podpisaną umową i mogą utworzyć na podstawie tej umowy nową formę prawną, która będzie zdolna do samodzielnego nabywania praw i zaciągania zobowiązań (Niemczyk i in. 2012: 9). Sieci międzyorganizacyjne są odpowiedzią zarządzania strategicznego na zmienność otoczenia, która wiąże się z trudnością prognozowania, wynikająca z braku możliwości wykorzystania historycznych danych (Niemczyk i in. 2012:13). Wyróżnia się następujące typy sieci międzyorganizacyjnych:

- kooperacyjne,
- outsourcingowe,
- franczyzowe i agencyjne,

- typu klastry,
- aliansów strategicznych,
- holdingowe,
- partnerstwa publiczno-prywatnego (Niemyzyk i in. 2012:14).

Struktury kapitałowe są odmianą struktury gospodarczej (rysunek 2), składają się z samodzielnych podmiotów gospodarczych (spółek kapitałowych) powiązanych relacjami podporządkowania kapitałowego i oddziaływania właścicielskiego. Powiązania takie powstają w wyniku przejęcia przez podmiot nadrzędny udziałów lub akcji podmiotów niższego rzędu (podporządkowanych, zależnych). Wzajemne relacje pomiędzy tymi podmiotami wynikają z relacji właścicielskich. Zaletą takiej formy organizacyjnej jest wyraźne ograniczenie poziomu podporządkowania podmiotów do problemów strategicznych, wyzwolenie wewnętrznej przedsiębiorczości i odpowiedzialności ekonomicznej oraz duża swoboda ekonomiczna współdziałających podmiotów. Wadą struktur kapitałowych jest ograniczoność w dyspozycyjności podmiotów podporządkowanych w zakresie problemów operacyjnych, brak adekwatności siły oddziaływania poszczególnych podmiotów do założeń, celów gospodarczych i wymagań całej struktury. W literaturze ekonomicznej i w praktyce gospodarczej do określenia struktury kapitałowej używa się pojęcia „grupa kapitałowa” (Chadam 2012: 212).



Rysunek 2. Rodzaje struktur gospodarczych

Źródło: Trocki (2004: 4).

Forma struktury kapitałowej jest kolejnym stopniem zaawansowania współpracy poszczególnych jednostek. Firmy decydują się na współdziałanie na podstawie stabilniejszych powiązań kapitałowych, a nie podejmują działań bazujących na umowach i kontraktach. Współpracę między przedsiębiorstwami można podzielić na pięć etapów a mianowicie (opracowanie własne na podstawie Falencikowski 2008: 48–50):

I etap współpracy między stronami odnosi się do kontraktów między stronami, które pozostają wobec siebie anonimowe, transakcje między nimi zachodzą z pewną częstotliwością, uwzględnia się potrzeby obu stron.

II etap współpracy ma miejsce w sytuacji, w której wcześniej określony przedmiot współdziałania zostaje ujęty w umowie łączącej niezależne przedsiębiorstwa.

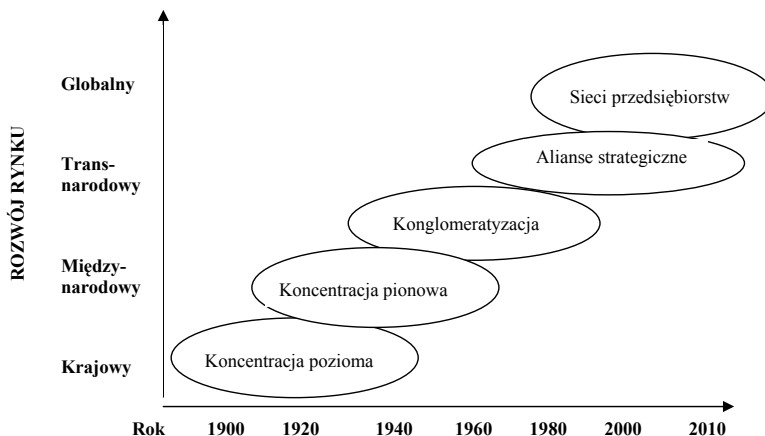
III etap współpracy oznacza realizację wspólnych działań wynikających z umowy (utworzono ośrodek koordynacyjno-dyspozycyjny).

IV etap współpracy oznacza stopień koncentracji umownej lub kapitałowej świadczącej o tym, że niezależne pod względem prawnym przedsiębiorstwa zawierają umowę koncernową na określony moment, która wyznacza podmiot dominujący pod względem gospodarczym i organizacyjnym. Koncentracja kapitałowa odnosi się do sytuacji, w której między współdziałającymi przedsiębiorstwami powstają więzi kapitałowe wynikające z faktu, że jedno przedsiębiorstwo ma określone udziały w kapitale zakładowym drugiego przedsiębiorstwa.

V etap współpracy odnosi się do sytuacji, gdy zanikają formalne przejawy odrębności współdziałających przedsiębiorstw, w szczególności zanikają odrębności prawne (w efekcie inkorporacji), w wyniku koncentracji zwartej powstają przedsiębiorstwa wielozakładowe.

Powstanie grup kapitałowych, zwłaszcza konglomeratów i holdingów, stanowi efekt procesów koncentracji i jest przykładem wyższego (IV) etapu współpracy gospodarczej przedsiębiorstw. Tworzenie i powszechność grup kapitałowych jako formy prowadzenia działalności gospodarczej podlega analizie przez pryzmat typu koncentracji przedsiębiorstw na rynku obserwowanej na przestrzeni kolejnych dziesięcioleci (Haus 2000: 65–92).

Na rysunku 3 przedstawiono rozwój grup kapitałowych na przestrzeni ostatnich dziesięcioleci.



Rysunek 3. Ewolucja grupy kapitałowej w zależności od rozwoju rynku

Źródło: opracowanie własne na podstawie Wawrzyniak (2000: 31).

Na rysunku 3 zaznaczono tendencje związane z rozwojem gospodarczym, które dotyczą zmian na rynku, a w szczególności wzrostu rozmiaru rynku oraz zmiany jego charakteru z rynku krajowego na globalny. W efekcie tych zmian przedsiębiorstwa dążą do dopasowania

swojej struktury działania w celu zwiększenia efektywności. Ewolucja struktur kapitałowych na przestrzeni XIX i XX w. wskazuje, że kolejno występowała:

- 1) koncentracja pozioma – polegająca na włączeniach lub wyłączeniach określonych firm z danego sektora gospodarczego, np. włączenie hut stali do kopalń węgla, co zapewnia szybki transport i wykorzystanie możliwości synergii;
- 2) koncentracja pionowa – oznaczająca włączenie lub wyłączenie określonych firm uczestniczących w danym procesie związanym z produktem lub usługą, np. połączenie kopalń z elektrowniami i sieciami przesyłowymi;
- 3) konglomeratyzacja – polegająca na tworzeniu struktur cechujących się znaczną dywersyfikacją portfela produktów i przedsiębiorstw, np. Unilever, japońskie keiretsu;
- 4) aliance strategiczne – obejmujące związki dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw ukierunkowane na realizację celów strategicznych zaakceptowanych przez uczestników porozumienia;
- 5) sieci przedsiębiorstw – polegające na bardziej elastycznych umowach między przedsiębiorstwami, które mają na celu szybką adaptację do warunków burzliwego otoczenia. Sieci te często są budowane przez przedsiębiorstwa konkurujące między sobą, stanowiące przykład kooperacji (Wawrzyniak 2000: 37).

Początek rozwoju grup kapitałowych, jak przedstawiono na rysunku 3, rozpoczął się w XIX w. i nadal trwa rozwój każdej z form koncentracji kapitału. W ostatnich latach burzliwe zmiany w gospodarkach wielu krajów spowodowały powstanie i rozwój bardziej luźnych i elastycznych powiązań. Niemniej jednak grupy kapitałowe stanowią ważne struktury, a ich rola rośnie (Aluchna 2010: 33–34).

W literaturze przedmiotu i w polskiej praktyce gospodarczej występuje szeroki wachlarz pojęć nazywający podmioty połączone (tabela 1).

Tabela 1

Podmioty połączone w polskiej literaturze ekonomicznej

Pojęcia	Definicja
1	2
Podmiot powiązany	Kodeks spółek handlowych definiuje taki podmiot jako spółkę kapitałową, w której inna spółka handlowa albo spółdzielnia dysponuje bezpośrednio lub pośrednio co najmniej 20% głosów na zgromadzeniu wspólników albo na walnym zgromadzeniu, także jako zastawnik lub użytkownik, albo na podstawie porozumień z innymi osobami, lub która posiada bezpośrednio co najmniej 20% udziałów akcji w innej spółce kapitałowej (Ustawa z 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych)
Holding	Szczególna forma koncentracji kapitału, istotną jej cechą jest ukierunkowanie na zarządzanie oraz obrót akcjami i udziałami podmiotów będących własnością holdingu. Z finansowo-ekonomicznego punktu widzenia holding wyróżnia się specyficzną strukturą aktywów, w których ważne miejsce zajmują inwestycje długo- i krótkoterminowe (Toborek-Mazur 2006: 69–79)
Trust	Powstaje najczęściej w drodze przejęcia jednego przedsiębiorstwa przez inne. Może nastąpić w drodze zakupu większościowego pakietu akcji. Organem zarządzającym jest centralna władza wykonawcza. Zyski połączonych przedsiębiorstw płyną do kasy trustu, który rozdziela je między posiadaczy akcji według wysokości udziałów. Jest jedną z form monopolu (Białecki i in. 1986: 269)

1	2
Zgrupowanie gospodarcze	Europejskie zgrupowanie interesów gospodarczych (EZIG lub EEIG – <i>European economic interest grouping</i>) – przewidziana przez prawo wspólnotowe i realizowana przez prawo polskie forma prawna prowadzenia działalności gospodarczej o charakterze ponadnarodowym, która łączy w sobie cechy spółki (jawnej) i konsorcjum (Rozporządzenie nr 2137/85/EWG).
Zgrupowanie spółek	Struktura organizacyjna, w której skład wchodzi dwie spółki lub z reguły większa liczba spółek podległych scentralizowanemu zarządzaniu. Mimo odrębnej osobowości prawnej zazwyczaj tylko jeden członek zgrupowania (podmiot dominujący) zajmuje pozycję w pełni niezależną ekonomicznie i sprawuje kontrolę we wszystkich lub głównych dziedzinach działalności zgrupowania, przy czym margines rzeczywistej autonomii jego członków bywa rozmaity (Koch, Napierała 2011: 7)
Zgrupowanie kapitałowe	Zespół samodzielnie prawnych podmiotów gospodarczych utworzony do realizacji wspólnych celów gospodarczych i realizuje te cele, opierając się na łączących te podmioty powiązaniach (Trocki 2004: 40–41)
Koncern (pool, koncern)	Pojęcie „zgrupowanie kapitałowe” jest tożsame ze stosowanym w literaturze i prawie niemieckim pojęciem „koncern”. Koncern określa się jako strukturę obejmującą jednostki gospodarcze, które są: – wyodrębnione pod względem ekonomicznym i prawnym (spółki prawa handlowego) lub wyodrębnione tylko pod względem ekonomicznym (oddziały spółki), – stanowią zintegrowany system więzi techniczno-produkcyjnych, handlowych i kapitałowych, – zarządzane przez jednostkę wiodącą (dominującą), prowadzącą własną działalność o podstawowym znaczeniu dla zgrupowania (Trocki 2004:41–42)
Konglomerat	Jest to typ układu gospodarczego, jedna z form grup kapitałowych oparta na dywersyfikacji działalności produkcyjnej. Jednostki gospodarcze konglomeratu specjalizują się w różnych dziedzinach działalności. Dywersyfikacja konglomeratowa oznacza produkcję wyrobów niepowiązanych z dotychczasowymi wyrobami przedsiębiorstwa oraz działanie na innych rynkach. Osiągnięcie tego następuje na bardzo trudnej drodze wewnętrznego rozwoju, dlatego konglomeraty tworzy się głównie przez przyłączenie, a także łączenie przedsiębiorstw (Wiankowski i in 2000: 13). Konglomerat może być kapitałowy, umowny, zarządzający, operacyjny (wytwórczy), finansowy
Konsorcjum	Jest to okresowe zrzeczenie producentów, handlowców, instytucji finansowych i innych, mające na celu prowadzenie na wspólny rachunek operacji finansowej, produkcyjno-handlowej, budowlanej, które wymagają wkładu kapitałowego przekraczającego możliwości poszczególnych uczestników (Lichtarski 1992:157–158)
Kombinat	Przedsiębiorstwo przemysłowe będące zespołem zakładów objętych wspólnym kierownictwem, połączonych więzią organizacyjną i najczęściej technologiczną (<i>Oryginalna A Zetka</i> 2004: 424)
Przedsiębiorstwo wielozakładowe	Przedsiębiorstwo składające się z jednego lub więcej zakładów
Grupy biznesowe (<i>business group</i>)	Charakteryzują się skoncentrowaną strukturą własności i występowaniem akcjonariusza kontrolującego, a także często powiązaniami kapitałowymi między poszczególnymi spółkami zależnymi i stosowaniem formy piramidy (Belezon, Berkovitz 2007; Morck i in. 2004)
Grupa przedsiębiorstw (<i>group of companies</i>)	Tworzą ją przedsiębiorstwa samodzielne pod względem prawnym, jednak wzajemnie od siebie zależne gospodarczo ze względu na istniejące między nimi powiązania w zakresie kontroli i/lub własności. W ramach grupy wyodrębnia się powiązania pomiędzy jednostką dominującą a jednostkami zależnymi. Grupa przedsiębiorstw może powstać zarówno w wyniku ukształtowania się określonych stosunków prawnych, jak i w wyniku wywierania przez jedno przedsiębiorstwo decydującego wpływu na działalność innego, w tym wskutek zawarcia umowy (<i>Grupy przedsiębiorstw...</i> 2012: 1)

1	2
Grupa przemysłowa (<i>industrial group</i>), grupa operacyjna (<i>corporate group</i>)	Zgrupowanie firm mających osobowość prawną, niezależnie działających na zdywersyfikowanych rynkach, zarządzanych przez tego samego właściciela lub grupę właścicieli (Cuervo-Cazzura 2006: 419–437; Mishra, Akbar 2007: 2–38; Carney 2008: 595–613)
Grupa kapitałowa według ustawy o rachunkowości	Pojęcie stosowane przez ustawę o rachunkowości, według której jest to jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości) W literaturze charakteryzuje się następująco: – mają wspólny cel gospodarczy do realizacji, – składają się z samodzielnych prawnie podmiotów gospodarczych w formie spółek kapitałowych (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjnych), – są powiązane w sposób trwały więziami kapitałowymi, – mają możliwość realizacji wspólnych celów, wynikającą z rodzaju i intensywności tworzących je powiązań
Grupa kapitałowa według Międzynarodowych Standardów Sprawozdawczości Finansowej nr 10	Grupa kapitałowa to podmiot złożony z jednostki dominującej wraz z jednostkami zależnymi (<i>Pelen przekrój...</i> 2014)

Źródło: opracowanie własne.

Analiza nazw i definicji zestawionych w tabeli 1 wskazuje, że w literaturze z zakresu grup kapitałowych występuje znaczące zróżnicowanie pojęciowe dotyczące tego rodzaju podmiotu. Grupa kapitałowa jako pojęcie została zdefiniowana w ustawie o rachunkowości i w Międzynarodowych Standardach Rachunkowości, natomiast w kodeksie spółek handlowych nie już. Podmioty gospodarcze, tworząc grupy kapitałowe, używają w swoich nazwach różnych pojęć. W praktyce gospodarczej najczęściej występującymi nazwami są: holding (Getin Holding, Emperia Holding, AmRest Holding, Eko Holding, Mostostal Zabrze – Holding, Polski Holding Farmaceutyczny i in.), koncern (Polski Koncern Naftowy ORLEN SA, Koncern Górniczo-Hutniczy Miedzi „Polska Miedź” – KGHM Polska Miedź), grupa (Grupa Metro AG Poznań, Grupa Lotos SA, PGE Polska Grupa Energetyczna, Grupa PKP, Grupa Statoil Polska, Grupa Valeo w Polsce, Grupa Magneti Marelli w Polsce, Grupa E. Leclerc Polska, Grupa Maspex i in.), konsorcjum (Konsorcjum Stali).

Należy dodać, że art. 56 ustawy o rachunkowości definiuje również pojęcie „małej grupy kapitałowej” jako podmiotu niezobowiązanego do sporządzania skonsolidowanego sprawozdania finansowego. Mała grupa kapitałowa to taka, która spełnia co najmniej dwa warunki z trzech wymienianych:

- łączne średnioroczne zatrudnienie w przeliczeniu na pełne etaty wyniosło nie więcej niż 250 osób,
- łączna suma bilansowa w walucie polskiej nie przekroczyła równowartość 7,5 mln euro,
- łączne przychody netto ze sprzedaży produktów i towarów oraz operacji finansowych w walucie polskiej nie przekroczyły 15 mln euro (Helin 2011).

Należałoby w tym przypadku powiedzieć, że duża grupa kapitałowa będzie charakteryzowała się kryteriami odwrotnymi niż mała grupa kapitałowa.

Grupa kapitałowa jest formą integracji kapitałowej i pozakapitałowej samodzielnych przedsiębiorców powiązanych instrumentami prawa handlowego i cywilnego. Często używana zamiennie z pojęciem „holding”, jest jednak pojęciem nieco szerszym, ponieważ obejmuje oprócz jednostek zależnych również jednostki stowarzyszone (Niemczyk i in. 2012: 174, 349).

W literaturze ekonomicznej można spotkać się z definiowaniem grupy kapitałowej z wyróżnieniem jej *sensu stricto* i *largo*. Grupa kapitałowa w wąskim znaczeniu jest zbiorem dwóch lub większej liczby przedsiębiorstw, inkorporowanych przez nie, które są kontrolowane przez pojedyncze przedsiębiorstwa lub uprawnione osoby, w części właściciele gwarantujących bezpieczeństwo organizacji. W szerokim znaczeniu grupa kapitałowa to organizacja:

- składająca się z pewnej liczby przedsiębiorstw (najmniej dwóch), zwykle reprezentowanych przez spółki z ograniczoną odpowiedzialnością;
- w której zachodzą relatywnie stałe i dające się zdefiniować powiązania rynkowe (np. transakcje w zakresie produktów, pieniędzy, know-how i innych), powiązania udziałowców w przedsiębiorstwach grupy lub personalne powiązania między udziałowcami;
- w której występuje pewien stopień określenia koordynacji w ramach przejętej kontroli strategicznej.

Różnica między obydwoma definicjami grupy kapitałowej sprowadza się do tego, że w wąskim znaczeniu definicji grupy kapitałowej powiązania kapitałowe (poprzez udziały) są elementem kreującym grupę. W grupie kapitałowej szeroko ujmowanej jest zawarty element wymiany między przedsiębiorstwami lub personalne powiązania pomiędzy udziałowcami jako możliwe rozumienie podstaw do kreowania grupą (Zatoni 2001: 5).

Holding jest najczęściej definiowany jako grupa spółek, spośród których jedna sprawuje jednolite kierownictwo nad pozostałymi, czyli wykorzystuje możliwość narzucania im swojej woli (Jagoda, Haus 1995: 14). Pojęcie to, określające przedsiębiorstwa połączone, do tej pory nie doczekało się ujednoczenia w aktach prawnych, oprócz jednego rodzaju – holdingu finansowego. Holding finansowy według prawa bankowego, w którym jest określany jako holding bankowy, jest grupą co najmniej dwóch podmiotów, w jej skład wchodzi wyłącznie lub prawie wyłącznie banki i instytucje finansowe, w których podmiotem dominującym jest instytucja finansowa, a przynajmniej jednym podmiotem zależnym jest bank (Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe). Holding finansowy nie jest zainteresowany inwestycjami o charakterze materialnym, a jedynie realizuje funkcje poszukiwania korzystnych lokat kapitałowych, bez ingerowania w działalność operacyjną podporządkowanych spółek. Holding zarządzający jest spółką nadrzędnie kontrolującą podporządkowane spółki nie tylko w obszarze finansowym, lecz także ingeruje w różne obszary działalności spółek. W operacyjnym holdingu zarządzającym spółka-matka wykonuje szeroki zakres funkcji zarządzania i bieżącego kierowania podległym przedsiębiorstwami. W strategicznym holdingu zarządzającym spółka-matka ogranicza swoją rolę do nielicznych, wybranych funkcji zarządzania i niektórych obszarów działalności, natomiast spółki podporządkowane same kierują swoją działalnością operacyjną (Mentel 1995: 47–53).

Według Zbigniewa Krefta i Bogdana Nogalskiego holding charakteryzuje się następującymi cechami:

- uczestnictwo holdingowe, spółka dominująca staje się uczestnikiem spółki zależnej;
- kontrola menedżerska lub operacyjna;
- jednolite kierownictwo, spółka dominująca sprawuje władzę;
- centralizacja zachowań podmiotów zależnych;
- skupienie w spółce dominującej decyzji dotyczących strategicznych obszarów holdingu;
- organizacyjne rozgraniczenie sfery strategicznej przy jednoczesnym zachowaniu autonomii operacyjno-gospodarczej spółek zależnych;
- unia personalna rozumiana jako obejmowanie podwójnych mandatów w zarządach spółek (Kreft, Nogalski 2002: 219).

Definiując grupę kapitałową, nie można nie wspomnieć o pojęciu, jakim jest konglomerat, który jest bliski pojęciu „holding”. Konglomerat jest mniej popularny w obecnym nazewnictwie niż grupa kapitałowa czy holding. Wyróżnia się pięć jego rodzajów:

- kapitałowy – określane jako grupa kapitałowa, która prowadzi zróżnicowaną działalność;
- umowny – grupa kapitałowa, która prowadzi skoordynowaną działalność w różnych branżach; ta skoordynowana działalność opiera się na umowach cywilnoprawnych (np. sprzedawca samochodów sprzedaje polisy emitowane przez towarzystwo ubezpieczeniowe);
- zarządzający – spółka wiodąca zarządza działalnością zgrupowanych podmiotów, głównie poprzez określanie polityki gospodarczej;
- operacyjny – spółki prowadzą działalność, wytwarzając wyroby bądź usługi w różnych branżach, zwykle wymusza to decentralizację zarządzania;
- finansowy – powiązane kapitałowo spółki prowadzą pod jednolitym kierownictwem działalność gospodarczą w sektorze finansowym (Falencikowski 2008: 71).

Konglomerat finansowy i zarządzający odpowiada holdingowi finansowemu i strategicznemu. Konglomerat operacyjny, kapitałowy i umowny są uszczegółowieniem holdingu operacyjnego (Aluchna 2010: 45).

2. Analiza pojęcia grupy kapitałowej w ujęciu międzynarodowym

W literaturze zagranicznej nie używa się pojęcia „grupa kapitałowa”, natomiast również nie istnieje jedno pojęcie określające powiązane podmioty. Zróżnicowanie w nazewnictwie podmiotów powiązanych w literaturze zagranicznej zestawiono w tabelach 2 i 3.

Tabela 2

Grupa kapitałowa w ujęciu międzynarodowym

Nazwa grupy kapitałowej w ujęciu międzynarodowym	Kraj / obszar używania pojęcia
Groups of companies	Polska
Groups	Ameryka Południowa
Busines houses	Indie
Keiretsu (dawniej Zaibatsu)	Japonia
Konglomeraty	Gospodarka amerykańska
Chaebol	Korea Południowa
Industrial financial grup	Regiony gospodarek wschodzących
Business grup	Regiony gospodarek wschodzących
Quanxi qiye	Tajwan

Źródło: opracowanie własne na podstawie Aluchna (2010: 5–6).

Tabela 3

Nazwy podmiotów powiązanych w literaturze zagranicznej

Pojęcie	Definicja
Grupa spółek (<i>group of companies</i>)	Inaczej grupy kapitałowe, pojęcie stosowane także w Polsce w opracowaniach z zakresu prawa, które odróżnia grupy kapitałowe od przedsiębiorstw działających indywidualnie (<i>stand alone companies</i>). Podobne podejście wyróżnia spółki z grupy (<i>affiliated companies</i>) oraz spółki niewchodzące w skład grup kapitałowych (<i>non affiliated companies</i>) (Khanna, Yafeh 2005)
Konglomeraty – amerykańska gospodarka	Przedsiębiorstwa składające się z wielu spółek powiązanych kapitałowo, działających w różnych segmentach rynkowych. Dojrzałe grupy kapitałowe przyjmują najczęściej postać holdingu strategicznego lub finansowego, w którym spółki dominujące koncentrują się na zarządzaniu udziałami, poszukiwaniu synergii między poszczególnymi spółkami i optymalnym wykorzystaniu kapitału (Morck 2004)
Grupa biznesowa (<i>business group</i>)	Grupy przemysłowe, przemysłowo-finansowe (<i>industrial group – industrial/financial</i>) lub grupy korporacyjne (<i>corporate group</i>). Analizy regionów gospodarek wschodzących często są używane w stosunku do grup kapitałowych (Cuervo-Cazzura 2006: 419–437)
Europejskie piramidy	Grupy kapitałowe przyjmujące najczęściej postać piramid, w których na szczycie znajdują się spółki notowane na giełdzie. Oddzielenie praw do kontroli od praw własności oraz stosowanie akcji uprzywilejowanych zapewniają kontrolę rodzinom lub inwestorom strategicznym. Najczęściej występują w Szwecji, Belgii i Włoszech (Morck 2004)
Rosyjskie grupy biznesowe	Relatywne młode grupy kapitałowe stworzone przez państwa lub oligarchów będących jednocześnie udziałowcami większościowymi i pełniącymi funkcje prezesa zarządu. Specjalizują się w przemyśle wydobywczym i generują znaczną część rosyjskiego PKB (Radygin 2007: 261–232)
Business houses	Duże grupy kapitałowe kontrolowane przez bogate rodziny. Charakteryzują się znaczną dywersyfikacją obejmującą działalność w wielu niedokrewnych branżach (Kedia i in. 2006: 559–577)
Keiretsu	Powstałe po II wojnie światowej w reakcji na rządy administracji amerykańskiej w Japonii, dążącej do eliminacji przedwojennych, zaangażowanych w przemysł zbrojeniowy zaibastu. Kiereitsu (poziome lub pionowe) stanowią przykład klastrów budujących gospodarkę sieciową. Cechują się wzajemnie powiązaniem kapitałowymi oraz silną dywersyfikacją. Centrum grupy stanowi bank oraz jedno lub dwa przedsiębiorstwa produkcyjne. Obecnie podlegają znaczącym zmianom związanym głównie z liberalizacją systemu finansowego oraz reformami corporate governance Karbasiewicz 2008: 141–162)
Chaebole	Powstałe na bazie doświadczeń japońskich, otrzymały znaczne wsparcie od państwa ze względu na znaczący udział w rozwoju państwa. Cechuje je bardzo duża dywersyfikacja, obejmująca działalność w wielu niepokrewnych sektorach, nieprzejęte powiązania krzyżowe między spółkami w grupie oraz historycznie wysokie zadłużenie (Baek i in. 2005)
Chińskie grupy kapitałowe	Budowane przez rząd chiński na przykładzie japońskich i koreańskich grup w celu osiągnięcia wzrostu rozwoju gospodarczego. Kontrolowane przez państwo za pomocą wielopoziomowych struktur piramidowych (Clarke 2003: 494–507)
Grupos	Powstałe ze względu na możliwości rekompensowania słabego porządku instytucjonalnego. Rodzinne przedsiębiorstwa, które charakteryzują się znaczną koncentracją własności (piramidy) oraz zakresem dywersyfikacji i typu grupy (Perkins i in. 2008)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Aluchna (2007: 4–7).

W tabeli 2 i 3 zestawiono szeroki wachlarz nazw dotyczących jednego podmiotu, jakim jest grupa kapitałowa. Analiza definicji dotyczących tych podmiotów wskazuje, że zastosowane nazwy do ich określenia są ściśle związane z otoczeniem makroekonomicznym, w którym funkcjonują podmioty.

Podsumowanie

Rozważania dotyczące ujęcia grupy kapitałowej w polskiej i zagranicznej literaturze ekonomicznej wskazują na różnorodność nazywania połączonego podmiotu w Polsce i na świecie. Przedstawienie tej różnorodności było potrzebne, aby wskazać brak jednolitości nazewnictwa, brak norm regulujących posługiwanie się i nazywanie podmiotów połączonych.

Autorka uważa, że powinno się przyjąć definicję sformułowaną przez ustawę o rachunkowości, zbieżną według autorki z tą sformułowaną w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej (MSSF 10), według których jest to jednostka dominująca wraz z jednostkami zależnymi (Ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości), mająca wspólny cel gospodarczy do realizacji, składająca się z samodzielnych prawnie podmiotów gospodarczych w formie spółek kapitałowych (spółek z ograniczoną odpowiedzialnością lub akcyjnych) i powiązana w sposób trwały więziami kapitałowymi.

Literatura

- Aluchna M. (2007), *Kierunki rozwoju polskich grup kapitałowych. Perspektywa międzynarodowa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Baek J-S., Kang J.K., Lee I. (2005), *Business Groups and Tunneling: Evidence from Private Securitas Offerings by Koreans Chaebols*, „EI Working Paper Series” no. 2004-6, www.papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=702042.
- Belezon S., Berkovitz T. (2007), *Innovation in business groups*, www.ssrn.com/abstract=1026110.
- Białecki K., Dorosz A., Januszkiewicz W. (1986), *Słownik handlu zagranicznego*, PWE, Warszawa.
- Carney M. (2008), *The many features of Asian business groups*, „Asia Pacific Journal of Management” vol. 25.
- Chadam J. (2012), *Synergia i wartość w strukturach kapitałowych. Identyfikacja. Analiza. Zarządzanie*, Difin, Warszawa.
- Clarke D. (2003), *Corporate Governance in China: An Overview*, „China Economic Review” vol.14, iss. 4, s. 494–507, www.ssrn.com/abstract=1097265.
- Cuervo-Cazzura A. (2006), *Business Groups and Their Types*, „Asia Pacific Journal of Management” vol. 23.
- Falencikowski T. (2008), *Kształtowanie swobody decyzyjnej w zarządzaniu grupami kapitałowymi*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Grupy przedsiębiorstw w Polsce w 2010 roku* (2012), Główny Urząd Statystyczny. Departament Przedsiębiorstw, Materiały na konferencję prasową 27 stycznia 2012, Warszawa.
- Haus B. (2000), *Formy koncentracji w przemyśle*, w: *Grupy kapitałowe w Polsce*, red. M. Romanowska, M. Trocki, B. Wawrzyniak, Difin, Warszawa.
- Karbasiewicz Z. (2008), *Kieretsu. Japoński model grupy kapitałowej*, w: *Zarządzanie japońskie. Ciągłość i zmiana*, red. M. Aluchna, P. Płoszajski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kedia B., Mukherjee D., Lahiri S. (2006), *Indian Business Groups: Evolution and Transformation*, „Asia Pacific Journal of Management” vol. 23.
- Khanna T., Yafeh Y. (2005), *Business Groups in Emerging Markets*, European Corporate Governance Institute, „National Bureau Of Economic Research”, NBER Working Paper no. 92.
- Koch A., Napierała J. (red.) (2011), *Prawo spółek handlowych. Podręcznik akademicki*, wyd. 3, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Kreft Z., Nogalski B. (2002), *Holding. Pole walki czy symbiozy tworzących go podmiotów*, w: *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Integracja i dezintegracja*, red. H. Jagoda, J. Lichtarski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Lichtarski J. (red.) (1992), *Współdziałanie gospodarcze przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Mishra A., Akbar M. (2007), *Empirical examination of diversification strategies in business groups. Evidence from Emerging markets*, „International Journal of Emerging Markets” vol. 2.

- Morck R. (2004), *How to eliminate Pyramidal Business Groups – The Double Taxation of Inter – Corporate Dividends and Other Incisive Uses of Tax Policy*, „National Bureau Of Economic Research”, NBER Working Papers no. 10944.
- Morck R., Wolfenzon D., Yeung B. (2004), *Corporate governance, economic entrenchment and growth*, „National Bureau of Economic Research”, NBER Working Paper no. 10692.
- Niemczyk J., Stańczyk-Hugiet E., Jasiński B. (2012), *Sieci międzyorganizacyjne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Oryginalna A Zetka* (2004), Encyklopedia PWN, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Perkins S., Morck R., Young B. (2008), *Innocents abroad: The Hazards of International Joint Venture with Pyramidal Group Firm*, „National Bureau Of Economic Research”, NBER Working Papers no. 13914, www.ssrn.com.. abstract=1097265.
- Praktyczny przewodnik po MSSF/MSR* (2014), www.deloitte.com/view/pl_PL/pl/uslugi/audyt/mssf/ccebe7222c10e-110VgnVCM100000ba42f00aRCRD.htm
- Radygin A. (2007), *Corporate Governance, Integration and Reorganization: The Contemporary Trends of Russian Corporate Groups*, „Econ Change” vol. 39.
- Rozporządzenie nr 2137/85/EWG z 25 lipca 1985 r. w sprawie europejskiego zgrupowania interesów gospodarczych (EZIG), Dz. Urz. WE L 199 z 31.07.1985.
- Sikacz H. (2011), *Ocena sytuacji finansowej operacyjnych grup kapitałowych*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Śliwa J. (2007), *Zarządzanie finansami w złożonych organizacjach gospodarczych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Toberek-Mazur J. (2006), *Pozyskanie efektów jedności gospodarczej jako przesłanka tworzenia struktury holdingowej*, Zeszyty Naukowe nr 691 Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków.
- Trocki M. (2004), *Grupy kapitałowe. Tworzenie i funkcjonowanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ustawa z 15 września 2000 r. – Kodeks spółek handlowych, DzU 2000, nr 94, poz. 1037, ze zm.
- Ustawa z 29 września 1994r. o rachunkowości DzU 2009, NR 152, poz. 1223 ze zm. z dnia 18 marca 2008 r., www.lex.com.pl/serwis.
- Ustawa z 4 marca 2005 r. o europejskim zgrupowaniu interesów gospodarczych i spółce europejskiej, DzU 2005, nr 62, poz. 551.
- Wawrzyniak B. (2000), *Koncentracja w gospodarce jako światowa tendencja w zarządzaniu globalnym*, w: *Grupy kapitałowe w Polsce*, red. M. Romanowska, M. Trocki, B. Wawrzyniak, Difin, Warszawa.
- Wawrzyniak B. (red.) (2002), *Polskie grupy kapitałowe*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania w Warszawie, Warszawa.
- Wiankowski S. i in. (2000), *Praktyka funkcjonowania krajowych grup kapitałowych*, ORGMASZ, Warszawa
- Współczesne wyzwania dla teorii i praktyki zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- www.lex.com.pl/serwis.
- Zatoni A. (2001), *Corporate Groups and Corporate Governance*, materiały konferencyjne *Raport o zarządzaniu*, VI Edycja, WSPiZ im. L. Koźmińskiego – KNOiZ PAN, Warszawa, 24–25 września 2001.

ANALYSIS OF THE CONCEPT OF CAPITAL GROUP THE POLISH ECONOMY AND THE ECONOMIC LITERATURE

Abstract: This article presents the diversity of terminology and a lack of consistency in the naming of entities linked to the economy and literature. The group is a fairly common form of the functioning of the Polish economy. The prevalence of this entity is not clear from the application of a uniform definition in the literature and the Polish economy. A group is a parent company and its subsidiaries having a common economic objective function in which the legal bodies that are linked financially, organizationally and legally.

Keywords: capital of group, holding, corporation, company, business group

Translated by Edyta Mioduchowska-Jaroszewicz