

HENNING KLODT
Kilonia

FUZJE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

WPROWADZENIE

W minionych latach w gospodarce światowej byliśmy świadkami fali fuzji, która przyćmiła wcześniejsze tego rodzaju procesy. Ostatnio zjawisko to wyraźnie osłabło, a niektóre szczególnie spektakularne fuzje okazały się chybione. Czyżby owa fala fuzji nie była niczym innym jak tylko modą, która po czasie okazuje się zbiorowym szaleństwem? A może działania te przyczyniły się do wykształcenia nowych struktur zarządzania, które są konieczne, by sprostać zmianom technologicznym i nowym wzorcom międzynarodowego podziału pracy.

Ponadto rodzi się także pytanie, na ile owa fala fuzji sprzyja konkurencji na rynkach międzynarodowych. Czy wielkie koncerny dostosowują się jedynie do otwierających się w procesie globalizacji rynków, czy też może megafuzje stworzyły nowe monopole na skalę światową? Od odpowiedzi na to pytanie zależy, jak polityka gospodarcza powinna reagować na falę fuzji. Być może trzeba międzynarodowej polityki konkurencji, aby móc skutecznie sprostać światowym monopolom.

Decydującym impulsem najnowszej fali fuzji jest globalizacja gospodarki światowej, ta zaś ma swoje źródła w skokowym wzroście międzynarodowych inwestycji bezpośrednich. Pierwszy rozdział daje przegląd aktualnych tendencji globalizacyjnych i wskazuje na związek między inwestycjami bezpośrednimi a fuzjami transgranicznymi. Drugi omawia aktualne procesy łączenia na tle wcześniejszych fal oraz przedstawia podobieństwa i różnice. Kolejne dwa rozdziały podejmują kwestię motywów najnowszej fali fuzji i jej konsekwencje dla zmian w strukturze przedsiębiorstw. Rozdział ostatni podsumowuje wyniki i rzuca światło na implikacje w sferze konkurencyjności wynikające z zachodzących procesów scalania.

MIĘDZYNARODOWE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE A FUZJE TRANSGRANICZNE

Gdy światowa wymiana handlowa i międzynarodowe strumienie inwestycyjne wzrastają szybciej niż produkcja światowa, prowadzi to do pogłębienia międzynarodowego podziału pracy i integracji ekonomicznej gospodarek narodowych.

Z takim procesem globalizacji mamy bez wątpienia do czynienia w minionych dziesięcioleciach, przy czym czynnikiem, który przyspieszył globalizację, były przede wszystkim inwestycje bezpośrednie. O ile światowa produkcja i handel światowy od roku 1982 się potroiły, to inwestycje bezpośrednie wzrosły siedemnastokrotnie (tabela 1). Jak wielkie znaczenie dla gospodarki światowej mają przedsiębiorstwa międzynarodowe, pokazuje jeszcze jaskrawiej eksport tworzonych przez nie filii zagranicznych: jego wartość od 1982 r. zwiększyła się czterokrotnie, a jego udział w całej wymianie handlowej na świecie sięga około jednej trzeciej. Znaczące osłabienie multinarodowej aktywności odnotowano w roku 2001. Poziom inwestycji bezpośrednich spadł o prawie 50%. Jakie przyczyny do tego doprowadziły, zostanie omówione dalej, o ile dotyczy to związku między inwestycjami bezpośrednimi a działaniami koncentracyjnymi.

TABELA 1

Wskaźniki globalizacji gospodarki światowej (w mld USD)

	1982	1990	2000	2001
Produkt krajowy brutto 1982 = 100	10612 100	21475 202	31895 301	31900 301
Eksport dóbr i usług 1982 = 100	2124 100	4381 206	7036 331	7430 350
Inwestycje bezpośrednie (<i>outflows</i>) 1982 = 100	37 100	235 635	1150 3108	621 1678
Eksport zagranicznych filii przedsiębiorstw 1982 = 100	637 100	1166 183	3572 561	2600 408

Źródło: UNCTAD (2001, 2002).

W Niemczech, ale również w innych krajach inwestycje bezpośrednie odgrywają istotną rolę w tzw. debacie lokalizacyjnej. To, na ile atrakcyjna jest lokalizacja dla inwestora działającego w skali międzynarodowej, wynika w niemałej mierze z bilansu inwestycji bezpośrednich. Ujemne saldo, które Niemcy wykazywały przez wiele lat, jest dowodem na to, że inwestorzy międzynarodowi odwracają się plecami i potrzeba głębokich reform niezbędnych dla podniesienia atrakcyjności lokalizacyjnej.

Dyskusja w Niemczech rozpoczęła się wówczas, gdy *Vodafone* w roku 2000 za rekordową cenę 186 mld dolarów wykupiło *Mannesmanna AG*, co tradycyjny

deficyt w niemieckim bilansie inwestycji bezpośrednich przemieniło w znaczącą nadwyżkę. Ten zwrot nie był jednak świętowany jako sukces niemieckiej polityki lokalizacyjnej, lecz wywołał dyskusję, jak – poprzez np. zaostrome kryteria przejmowania *etc.* – można zapobiegać wyprzedzaży gospodarki niemieckiej.

Kwestia, czy dopływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest świadectwem siły czy słabości danej lokalizacji, zależy w opinii publicznej w znacznej mierze od tego, czy kapitał zagraniczny wykorzystywany jest do rozbudowy nowych zasobów wytwórczości (*greenfield investment*) czy do wykupu rodzimych przedsiębiorstw. Do momentu fuzji *Vodafone/Mannesmann* dominowało przekonanie, że międzynarodowe inwestycje bezpośrednie w przeważającej mierze dokonują się jako *greenfield investment*, tj. każdy kapitał napływający z zagranicy zwiększa produkcję i zatrudnienie w kraju, podczas gdy niemieckie inwestycje za granicą oznaczają eksport miejsc pracy.

Opinie te nie będą w tym miejscu szerzej omawiane¹. W ramach tego artykułu wydaje się ważniejsze podkreślić, że oddziaływanie inwestycji na politykę konkurencji różni się także w zależności od tego, czy są one przeprowadzane w formie *greenfield investment* czy fuzji.

Pierwsze z reguły wzmacniają konkurencję w regionie lokowania kapitału, ponieważ liczba podmiotów na rynku i oferta się poszerzają. Natomiast oddziaływanie konkurencyjne fuzji transgranicznych nie jest tak łatwe do oceny. Jeśli na przykład wielki bank z zagranicy wykupuje mniejszy bank niemiecki i wykorzystuje go jako przyczółek, by wejść na rynek niemiecki, to z pewnością wzmacnia tym konkurencję, w znacznym stopniu nacechowaną przez rodzime wielkie banki. Jeśli natomiast zagraniczny koncern handlowy jednocześnie wykupuje kilka krajowych sieci handlowych, to osłabia konkurencję. W ten sposób postępująca globalizacja może więc oddziaływać negatywnie na współzawodnictwo ekonomiczne, choć z drugiej strony (przede wszystkim przez rozszerzenie ważnych rynków) jednoznacznie to współzawodnictwo wzmacnia.

Niełatwe jest statystyczne określenie rzeczywistej wielkości udziału fuzji w inwestycjach bezpośrednich. Wynika to przede wszystkim z tego, że inwestycje te ujęte są w statystykach bilansów płatniczych, podczas gdy statystyki fuzji z reguły bazują na sprawozdaniach zainteresowanych przedsiębiorstw². Różnią się one przede wszystkim dlatego, że zakup przedsiębiorstw przynajmniej w części finansowany jest na zagranicznych rynkach kapitałowych. Gdyby na przykład *Vodafone* sfinansował zakup *Mannesmanna* całkowicie z kredytów w niemieckich

¹ Obszerniej na ten temat: H. Klodt, R. Maurer, *Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland*, Kieler Diskussionsbeiträge 375, 1996; H. Klodt, *International Direct Investment: Export of Headquarter Services or Export of Jobs?* w: W. Filc, C. Köhler (Hrsg.), *Macroeconomic Causes of Unemployment: Diagnosis and Policy Recommendations*, 1999, s. 117-126.

² O szczegółowych zagadnieniach statystycznych zob. *UNCTAD 2000*, s. 105.

bankach handlowych (a tak się nie stało), fuzja ta w ogóle nie zostałaby ujęta w niemieckim bilansie inwestycji bezpośrednich³.

W Stanach Zjednoczonych można ustalić udział fuzji w inwestycjach zagranicznych na podstawie specjalnie przygotowywanych danych. Pokazują one, że międzynarodowe strumienie inwestycyjne wyraźnie zdominowane są przez działania koncentracyjne i że ich relatywna waga znacznie wzrosła na przestrzeni lat (tabela 2).

TABELA 2

Inwestycje bezpośrednie inwestorów zagranicznych w Stanach Zjednoczonych i ich rodzaje

Rok	Inwestycje ogółem mld USD	Inwestycje typu <i>greenfield</i>		Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw	
		mld USD	%	mld USD	%
1980	12,2	3,2	26,3	9,0	73,7
1981	23,2	5,1	21,8	18,2	78,2
1982	10,8	4,3	39,3	6,6	60,7
1983	8,1	3,2	40,1	4,8	59,9
1984	15,2	3,4	22,1	11,8	77,9
1985	23,1	3,0	13,1	20,1	86,9
1986	39,2	7,7	19,7	31,4	80,3
1987	40,3	6,4	15,8	33,9	84,2
1988	72,7	78,0	10,8	64,9	89,2
1989	71,2	11,5	16,1	59,7	83,9
1990	65,9	10,6	16,1	55,3	83,9
1991	25,5	7,7	30,3	17,8	69,7
1992	15,3	4,7	30,8	10,6	69,2
1993	26,2	4,5	17,0	21,8	83,0
1994	45,6	6,9	15,1	38,8	84,9
1995	57,2	10,0	17,5	47,0	82,5
1996	79,9	11,2	14,0	68,7	86,0
1997	69,7	9,0	12,9	60,7	87,1
1998	201,0	20,3	10,1	180,7	89,9

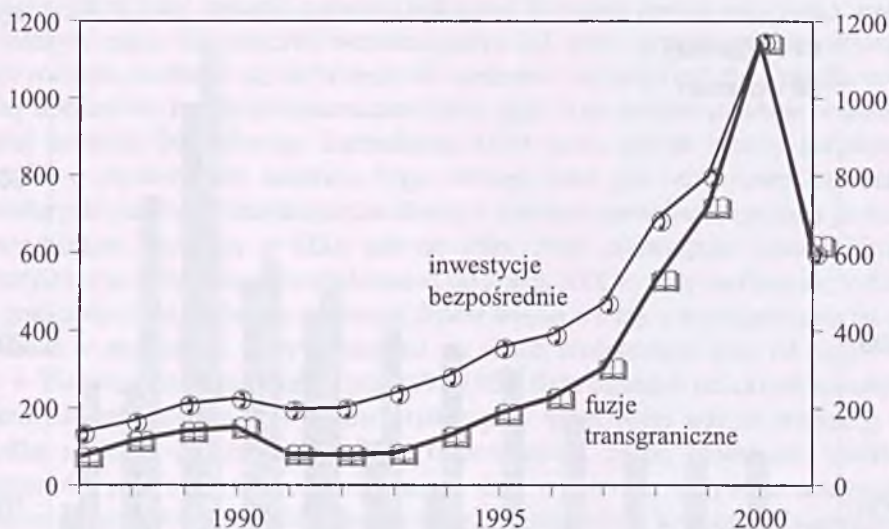
Źródło: UNCTAD 2000, s. 249.

Wrażenie to potwierdza porównanie ogólnoświatowego wzrostu inwestycji bezpośrednich z wartością fuzji transgranicznych (wykres 1). Wprawdzie bazy danych są zróżnicowane, a różnic między tymi dwoma szeregami nie można porównywać z inwestycjami typu *greenfield* na świecie, to jednak synchroniczność

³ Wówczas fuzja ta ujęta byłaby jedynie w statystykach stanu inwestycji bezpośrednich, gdyż te oparte są na danych bilansowych przedsiębiorstw. Na temat rozbieżności w określaniu wielkości strumieni i zmian w zasobach w różnych statystykach dotyczących inwestycji bezpośrednich patrz: H. Klodt, *International Direct Investment...*

Wykres 1

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w skali światowej oraz fuzje transgraniczne (w mld USD)



Źródło: UNCTAD 2000, 2001, 2002.

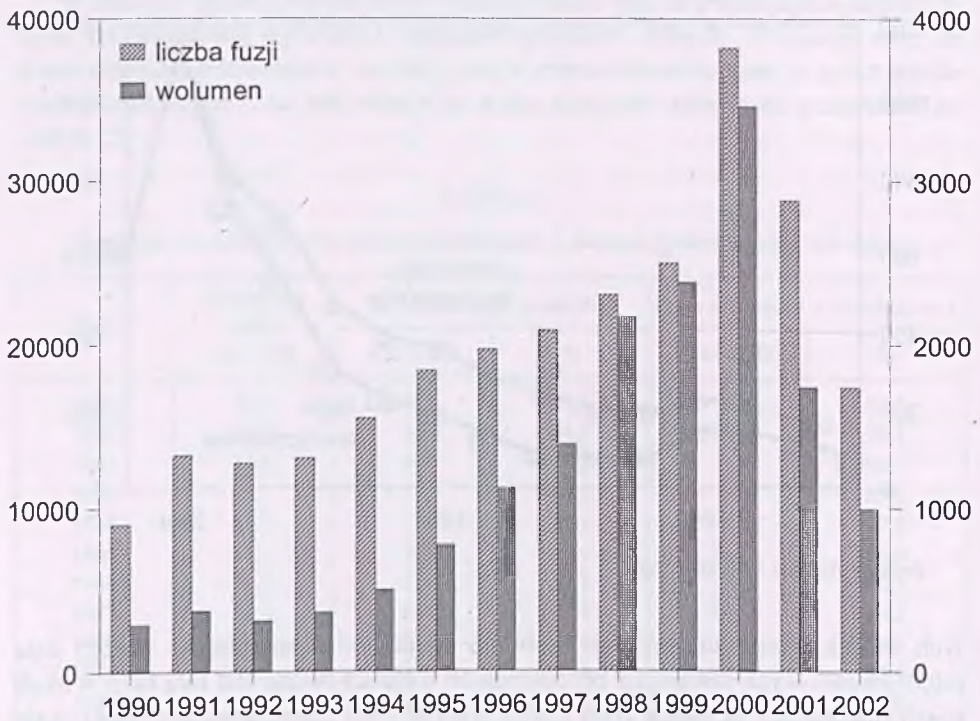
tych dwóch wielkości pokazuje dobitnie w jak wielkim stopniu obecna fala międzynarodowych inwestycji bezpośrednich uwarunkowana jest falą fuzji w skali międzynarodowej. W latach 2000 i 2001 wartość fuzji transgranicznych pokrywała się niemal z wartością inwestycji międzynarodowych (inwestycje bezpośrednie 2000: 1150 mld dol., 2001: 621 mld dol.; fuzje 2000: 1144 mld dol., 2001: 601 mld dol.).

Kto chce ocenić konsekwencje globalizacji dla rozwoju konkurencji w wysoko rozwiniętych gospodarkach narodowych i w gospodarce światowej, musi więc przeanalizować kulisy aktualnej fali fuzji.

SKALA I PRZYCZYNY FALI FUZJI

Liczba połączeń i przejęć przedsiębiorstw, która dokonała się w roku 2000, była trzykrotnie większa niż w roku 1990; wolumen transakcji wzrósł nawet dwunastokrotnie (wykres 2). Nawet jeśli się uwzględni, że wiele fuzji zostało sfinansowanych drogą wymiany akcji i że dzięki spekulacyjnej hossie ten rodzaj waluty transakcyjnej na pewien czas został znacznie przewartościowany, można z pewnością mówić o wyraźnej fali fuzji, która pojawiła się w połowie lat dziewięćdziesiątych. Wedle wszelkiego prawdopodobieństwa fala ta w roku 2000 osiągnęła swą kulminację, jednak całkowicie nie przeminęła do dnia dzisiejszego. Załamanie wielkości

Wykres 2

Liczba i wartość fuzji przedsiębiorstw w świecie (w mld USD)

odzwierciedla przede wszystkim spadek kursów na giełdach, który notowane na nich przedsiębiorstwa uczynił tańszymi. Zmniejszyła się wprawdzie liczba fuzji, ale ich poziom jest wciąż znacząco wyższy niż w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych, gdy fala się rozpoczęła.

Fale fuzji zdarzały się już w przeszłości, a każda z nich miała swoje szczególne właściwości. Ich impulsem zawsze były zewnętrzne wstrząsy, a źródłem tychże był postęp technologiczny lub nagła zmiana uwarunkowań politycznych. Ponieważ zjawiska te nie dotyczą wszystkich branż w równym stopniu, z fali na falę widać wyraźne, zmienne w różnych sektorach gospodarki, punkty ciężkości. Na przykład w Stanach Zjednoczonych struktura branżowa procesów koncentracji zdeterminowana była surowcowym szokiem cenowym w latach siedemdziesiątych, mikroelektroniką w latach osiemdziesiątych i polityką deregulacji w latach dziewięćdziesiątych⁴.

⁴ G. Andrade, M. Mitchell, E. Stafford, *New Evidence and Perspectives on Mergers*. „Journal of Economic Perspectives” 1 (15), 2001, s. 103-120.

Teza o egzogenicznych, specyficznych dla poszczególnych branż wstrząsach jako źródle fali fuzji trafna jest także w odniesieniu do znacznie odleglejszych czasów, jak to dalej zostanie pokrótce pokazane. Niełatwo zresztą przy tym w ogóle o należyte ujęcie statystyczne wcześniejszych fal, gdyż systematyczne statystyki tego rodzaju prowadzi się na świecie od niedawna; na przykład dla Unii Europejskiej dopiero od końca lat osiemdziesiątych, gdy fuzje zostały poddane wspólnotowej kontroli. Dla Niemiec Zachodnich, które mocą noweli ustawy kartelowej z 1973 r. wprowadziły kontrolę fuzji, istnieją dane już od połowy lat sześćdziesiątych. Analiza wcześniejszych okresów wymaga natomiast sięgnięcia po dane amerykańskie, bowiem w USA już od roku 1905 obowiązuje kontrola fuzji, a statystyki ją zwiastujące prowadzone są od końca XIX w. Gdy weźmie się te dane za podstawę i uwzględni, że z różnych źródeł więcej wiemy o występowaniu takich załamań w przeszłości, to w minionych stu latach stwierdzamy pięć fal fuzji.

– Pierwsza fala datuje się na lata 1897-1904. Była ostatnim refleksem rewolucji przemysłowej, gdy masowe wykorzystanie pary umożliwiło wzrost produkcji na wielką skalę w przemyśle ciężkim. Doprowadziło to do powstania wielkich koncernów przemysłowych, które jeszcze dziś wywierają wpływ na tradycyjne gałęzie gospodarki w Stanach Zjednoczonych i poza nimi. Koncentracja przedsiębiorstw, przeważnie o charakterze horyzontalnym, została zahamowana wraz z przyjęciem przepisów antytrustowych Shermana i Clayтона, które zakazywały fuzji, gdyby miały one prowadzić do dominacji na rynku⁵.

– Druga fala rozpoczęła się około roku 1920 i utrzymywała się do roku 1929. Ponieważ ustawa Clayтона uniemożliwiła fuzje horyzontalne, tym razem zaczęły dominować fuzje wertykalne i konglomeratowe. Jako nowe branże objęte tymi procesami doszły koleje i sektor energetyczny – koncentracji sprzyjała posiadana przez nie infrastruktura.

– Trzecia fala datuje się na lata 1964-1975. Dominującą zachętą stały się wówczas dążenia do osiągnięcia korzyści skali dzięki produkcji masowej w przemyśle dóbr konsumpcyjnych oraz dywersyfikacji palety produkcji przez wykup przedsiębiorstw z innych rynków. W Stanach Zjednoczonych zaowocowało to dalszym zaostrzeniem przepisów antytrustowych (*Hart-Scott-Rodino Improvements Act* z 1976 r.), a w Niemczech, jak już wspomniano, drugą nowelą ustawy kartelowej z 1973 r., która po raz pierwszy wprowadzała kontrolę fuzji.

– Czwarta fala, przypadająca na lata 1984-1988, zaznaczyła się znacznie słabiej w Stanach Zjednoczonych niż w Europie, gdzie – działając w imię optymalizacji rynku wewnętrznego – narodowe niegdyś firmy przekształcano i rozbudowywano w firmy europejskie. W polityce konkurencji skutkowało to przyjęciem przez UE w 1989 r. przepisów dotyczących kontroli fuzji (z mocą obowiązującą od 21 września 1990 r.). Koncentracja kapitału dokonywała się wówczas pod hasłem

⁵ Przegląd amerykańskiego prawa o konkurencji daje np. I. Schmidt, *Wettbewerbspolitik und Kartellrecht*, Stuttgart 2001, str. 249 i nast.

efektów synergicznych, które miały być osiągnięte przez łączenie sfer wytwórczości o pokrewnych technologiach. Przedmiotem działań koncentracyjnych były branże zaawansowanych technologii.

– Piątą falę, która rozpoczęła się w roku 1995, znamionuje globalizacja i deregulacja. W procesie globalizacji powiększają się rynki, a struktury przedsiębiorstw do tego wzrostu się dostosowują. W procesie deregulacji odgradzone dawniej monopole są otwierane dla konkurencji międzynarodowej, a przez przemysłany zakup szybko można zająć czołową pozycję na nowych rynkach. Zjawiska te widoczne są z jednej strony tam, gdzie zglobalizowane rynki mają największe znaczenie (choćby w przemyśle samochodowym lub farmaceutycznym), z drugiej natomiast tam, gdzie deregulacja doprowadziła do szczególnie niekorzystnych zmian warunków politycznych (przede wszystkim w telekomunikacji i gospodarce energetycznej).

Globalizacja czerpie swoją moc przede wszystkim z nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, które rozbudowę i organizację światowych koncernów czynią znacznie łatwiejszą i tańszą niż kiedyś. Na politykę deregulacji ostatnich lat bardzo wpływają również – przynajmniej w dziedzinie telekomunikacji – najnowocześniejsze technologie, prowadzi to bowiem do coraz większej erozji tradycyjnych monopolii państwowych operatorów telekomunikacyjnych i pocztowych. Tak oto przewrót technologiczny okazuje się być decydującym impulsem piątej fali, stojącym zarówno za globalizacją, jak i za deregulacją.

Ten szok technologiczny uważany jest także za najistotniejszy czynnik przejścia do tzw. nowej ekonomii, której początek literatura przedmiotu datuje na połowę lat dziewięćdziesiątych, a więc dokładnie na początek piątej fali. Wówczas to – szczególnie w Stanach Zjednoczonych – doszło do wyraźnego przyspieszenia wzrostu gospodarczego, do czego przyczynił się przede wszystkim rozwój najnowszych technologii IK⁶. Motywy i tło aktualnej fali fuzji mogą być również analizowane z innego punktu widzenia, a mianowicie, czy i na ile przemiany technologiczne przyczyniają się do ulepszania struktur przedsiębiorstw i czy działania koncentracyjne rzeczywiście sprzyjają powstawaniu struktur optymalnych. To temat następnego rozdziału.

ZMIANY W STRUKTURZE PRZEDSIĘBIORSTW. OD HIERARCHII DO SIECI

Na pierwszy rzut oka technologie IK i megafuzje zdają się być ze sobą w sprzeczności. Na podstawie kalkulacji kosztów transakcyjnych Coase'a i Williamsona⁷ można bowiem stwierdzić, że prohibicyjnie wysokie koszty transakcyjne

⁶ Przegląd literatury na ten temat zob. D. W. Jorgenson, *Information Technology and the U.S. Economy*, „American Economic Review” 1 (91), 2001.

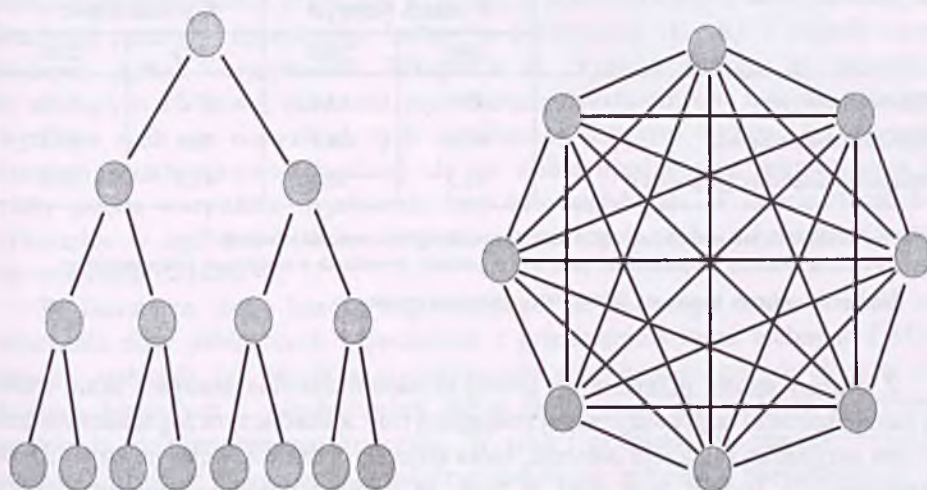
⁷ R. Coase, *The Nature of the Firm*, „Economica” 4, 1937, s. 386-405; O. E. Williamson, *Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations*, „American Economic Review” 2 (63), 1973, s. 316-325.

koordynowania działalności gospodarczej na rynku są powodem, dla którego w ogóle istnieją przedsiębiorstwa. Jeśli teraz – dzięki wprowadzeniu nowoczesnych technologii IK – koszty transakcyjne spadną w sposób odczuwalny, należy oczekiwać poszerzenia działalności gospodarczej na rynkach, a mniej wewnątrz hierarchicznie zorganizowanych przedsiębiorstw. Firmy powinny więc raczej usiłować podzielić się na małe, samodzielnie działające jednostki, miast przez fuzje rozrastać się ciągle do coraz większych podmiotów.

Argumentacja ta daje się objaśnić za pomocą kanałów informacyjnych, koniecznych w organizacji procesów produkcyjnych, z jednej strony w układzie hierarchicznym, z drugiej za pomocą sieci (wykres 3). Po lewej stronie naszkicowano

Wykres 3

Koszty komunikacyjne w hierarchii i w sieci



hierarchicznie zbudowane przedsiębiorstwo, składające się z ośmiu bezpośrednich wytwórców (najniższy poziom) i właściwych im przełożonych. Widać przy tym, że jeden przełożony nadzoruje każdorazowo dwóch podwładnych, co powoduje konieczność istnienia w całej strukturze siedmiu przełożonych, aby hierarchia funkcjonowała. Po prawej przedstawiono przedsiębiorstwo całkowicie „usieciowione”, w którym każdy pracownik produkcyjny komunikuje się z każdym i żadni przełożeni nie są potrzebni – potrzeba za to nieporównanie więcej kanałów informacyjnych.

Opis graficzny jest oczywiście bardzo schematyczny, lecz pokazuje wyraźnie, że istotna korzyść płynąca z hierarchicznych form organizacyjnych polega na oszczędnościach poczynionych na technikach IK, podczas gdy sieć nie wymaga tak

wielu *management-overheads*. Gdy spada relatywna cena usług IK, powinno to prowadzić do stopniowego wypierania hierarchicznie zorganizowanych wielkich przedsiębiorstw przez mniejsze, działające w sieci, jednostki produkcyjne.

W głównych zarysach przemiana taka jest już zauważalna w strukturach przedsiębiorstw. Czysto funkcjonalne formy organizacyjne są zastępowane organizacją zorientowaną na produkt lub na klienta, przez zawężenie średniego *managementu* hierarchie stają się płaskie, poszczególne składniki przedsiębiorstw przekształcają się w *profit-center*, a możliwości *outsourcingu* są lepiej wykorzystywane⁸. To właśnie *outsourcing*⁹ odzwierciedla się w narodowych rachunkach gospodarczych, z których wynika stały wzrost wskaźnika nakładów wstępnych.

TABELA 3

Wskaźnik nakładów wstępnych w gospodarce niemieckiej (w procentach)^a

	W cenach bieżących		W cenach z 1995 r.	
	1993	2000	1993	2000
Sektor produkcyjny	49,0	63,4	59,3	63,0
Przedsiębiorstwa łącznie	47,6	50,1	46,8	49,2
Wszystkie dziedziny gospodarki ^b	47,7	50,0	47,3	50,0

^a przez wskaźnik ten rozumie się udział nakładów wstępnych w wartości produkcji

^b wszystkie dziedziny gospodarki bez państwa i organizacji prywatnych o charakterze niekomercyjnym

Źródło: *Statistisches Bundesamt* (2000, 2001); obliczenia własne.

Z drugiej strony przejście do nowej ekonomii ujawnia korzyści skali, które w starej ekonomii odgrywały raczej podrzędną rolę. Zasadniczym zagadnieniem jest w tym przypadku reputacja oferenta, która staje się coraz ważniejszym czynnikiem konkurencji¹⁰. Powód tego tkwi w tym, że dobra wyprodukowane w wysoko rozwiniętych gospodarkach narodowych coraz bardziej przybierają charakter dóbr doświadczenia, tj. takich, których jakość trudno kupującemu zweryfikować przed dokonaniem zakupu¹¹. Dla sprostania konkurencji nie wystarczy w podobnych warunkach wytwarzać produkt o odpowiedniej jakości i cenie – producent musi

⁸ A. Picot, R. Reichwald, R. T. Wigand, *Die grenzenlose Unternehmung*, Wiesbaden 1998.

⁹ Inne wskaźniki świadczące o wzrastającym znaczeniu *outsourcingu*, zob. R. C. Feenstra, *Integration of Trade and Desintegration of Production in the Global Economy*, „Journal of Economic Perspectives” 12, 1998.

¹⁰ C. Shapiro, H. R. Varian, *Information Rules. A Strategic Guide to the Network Economy*, Boston (Mass.) 1999.

¹¹ Kategorie *experience goods* i *inspection goods* wprowadził do literatury Nelson, zob. P. Nelson, *Information and Consumer Behavior*, „Journal of Political Economy” 2 (78), 1970, s. 311-329.

cieszyć się zaufaniem klienta. Wielkie przedsiębiorstwa osiągają pozycję uprzywilejowaną, jeśli uda im się przenieść reputację określonego produktu na całą paletę oferowanych towarów. Oczekiwanie uzyskania korzyści skali dzięki wykorzystaniu własnej reputacji jest więc ważnym motywem fuzji.

Należy przypuszczać, że motyw ten w nowej ekonomii zyska bardzo na znaczeniu. Przejście do nowej ekonomii oznacza przede wszystkim, że dobra informacyjne jako czynnik *input* będą coraz ważniejsze. W owej przemianie strukturalnej nie chodzi o wyparcie starych gałęzi gospodarki przez nowe, lecz o wyparcie tradycyjnych produktów przez produkty o dużym ładunku informacji, które wprawdzie na różne branże różnie oddziałują, ale w końcu dotyczą wszystkich sfer gospodarki. Im bardziej dobro posiada właśnie takie cechy, tym bardziej nabiera charakteru dobra z doświadczenia i tym ważniejsza jest reputacja producenta¹².

Reputacja istniejącej nazwy markowej ma wewnątrz przedsiębiorstwa charakter dobra publicznego. Inne przykłady właściwych przedsiębiorstwu dóbr publicznych stanowią rezultaty działalności badawczo-rozwojowej (B+R) i rozwój optymalnych metod *managementu*. Wszystkie te czynniki zyskują na znaczeniu w wiodących ku nowej ekonomii przemianach strukturalnych. Jako że potencjał wyników skali we wszystkich tych dziedzinach jest tym wyższy, im rozmaite komórki przedsiębiorstwa bardziej się do siebie upodabniają, argumentacja ta służy przede wszystkim wyjaśnieniu fuzji horyzontalnych. W istocie, fuzje horyzontalne w ogólnym bilansie fuzji transgranicznych zyskują z biegiem czasu na znaczeniu (wykres 4).

W literaturze teorii handlu zagranicznego od dłuższego czasu docenia się znaczenie dóbr publicznych kojarzonych z przedsiębiorstwem. Helpman i Markusen¹³ wskazali, jak wspólne wykorzystanie tzw. *headquarter services* w zakładach krajowych i zagranicznych danej firmy staje się ważnym motywem powstania multinarodowego koncernu. W tych i późniejszych pracach¹⁴ chodzi w głównej mierze o wyjaśnienie międzynarodowych inwestycji bezpośrednich; są one zarazem ważnym przyczynkiem do wyjaśnienia fuzji horyzontalnych.

Podsumowując, przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu stają się „płaskie” i „szerokie”, tzn. dzięki *outsourcingowi* integracja wertykalna traci na znaczeniu, a horyzontalna zyskuje dzięki fuzjom wewnątrz tego samego segmentu rynkowego.

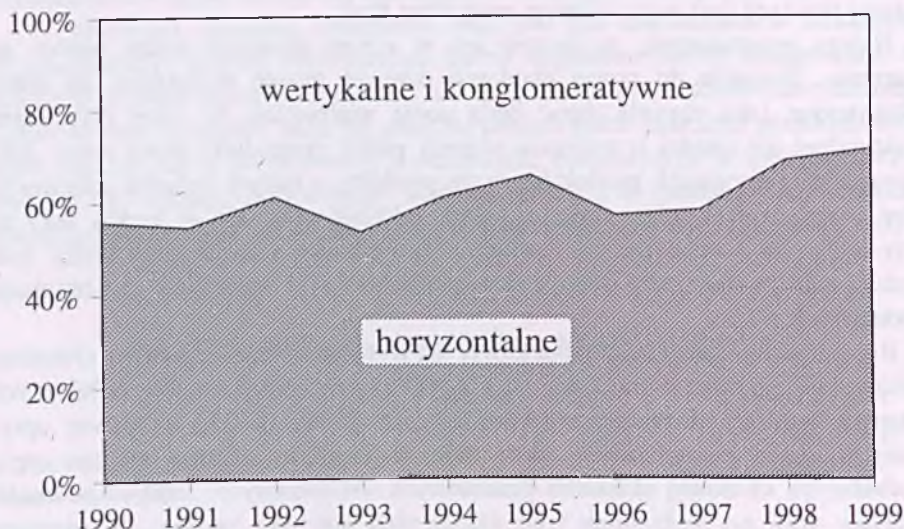
¹² Inne korzyści skali w nowej ekonomii wynikają na przykład z agregacji, zob. J. Y. Bakos, E. Brynjolfsson, *Bundling Information Goods: Pricing, Profits and Efficiency*, „Management Science” December 1999. Korzyści tego typu daje zbiorcza oferta kilku dóbr informacyjnych (np. pakiet *software*). Strategia ta jednak nie jest dostępna producentom niszowym z wąską paletą produkcyjną.

¹³ E. Helpman, *A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations*, „Journal of Political Economy” 92, 1984, s. 451-471; J. R. Markusen, *Multinationals, Multi-Plant Economics, and the Gains from Trade*, „Journal of International Economics” 16, 1984, s. 205-226.

¹⁴ Np. J. R. Markusen, A. J. Venables, *Multinational Firms and the New Trade Theory* (NBER Working Paper Series 5036), Cambridge (Mass.) 1995.

Wykres 4

Udział fuzji wertykalnych, konglomeratowych i horyzontalnych w całości fuzji transgranicznych na świecie (w procentach)



Stąd pewne hasła, które w obecnym procesie koncentracji pojawiają się dość powszechnie, jawią się w nowym świetle: dążenie do „dominacji na rynkach światowych” może służyć wykorzystaniu wielkości skali w przypadku dóbr publicznych właściwych danemu przedsiębiorstwu, a „koncentracja na właściwej kompetencji” może odzwierciedlać przejście z hierarchii do związków produkcyjnych opartych na sieci. Tak więc najnowsza fala fuzji nie była ani zwykłą modą, ani zbiorową pomyłką niekompetentnych managerów, lecz w znacznym stopniu przyczyniła się do dostosowania struktur wytwórczych do przełomu technologicznego i zmian w strukturze rynku.

KONSEKWENCJE DLA GLOBALNEJ KONKURENCJI

Z punktu widzenia polityki konkurencji, postępująca w procesie globalizacji integracja gospodarki światowej oznacza przede wszystkim przestrzenne poszerzenie ważnych rynków, co *ceteris paribus* wzmacnia konkurencję. Oto dystans geograficzny traci na znaczeniu, a narodowe granice stają się coraz bardziej przepuszczalne; na naszych oczach potęga rynkowa niegdysiejszych *national champions* w konkurencji z championami z innych krajów odchodzi w przeszłość.

Ostatnia fala integracji – którą można uważać za refleks globalizacji – spowodowała nie tylko wzrost ważnych rynków, ale także samych przedsiębiorstw.

Wspierające konkurencję pierwotne skutki globalizacji zostały bez wątpienia przytłumione, jednak *per se* z pewnością nie zostały całkowicie wyeliminowane. W gospodarce światowej jako całości saldo globalizacji i fuzji wypada uznać za pozytywne dla intensyfikacji konkurencji.

W różnych dziedzinach inaczej to jednak wygląda, a to przede wszystkim dlatego, że globalizacja i przemiany technologiczne sprzyjają głównie fuzjom horyzontalnym. Jak pokazano wyżej, ich udział w ogólnym bilansie integracyjnym się zwiększył. Podkreślono również odpowiedzialność za ten stan rzeczy wzrastającego znaczenia dóbr publicznych właściwych danej firmie. Dominacja fuzji horyzontalnych w najnowszej fali wysuwa na plan pierwszy problem opanowania rynku, który przy fuzjach konglomeratowych (charakterystycznych dla wcześniejszych fal) miał podrzędne znaczenie.

Mimo globalizacji polityka współzawodnictwa jest wciąż pożądana. I z powodu globalizacji musi ona uwzględniać w jeszcze większym stopniu globalną perspektywę, tzn. przekraczać granice narodowe. Nie jest rzeczą łatwą odpowiedzieć na pytanie, jak należałoby kształtować globalną politykę konkurencji, by mogła jak najskuteczniej zapewnić ogólnoświatowe współzawodnictwo bez przeszkód biurokratycznych. W następnym rozdziale zaprezentowane zostaną koncepcyjne rozważania, które nie powinny umknąć uwadze na drodze do uregulowania zasad konkurencji.

PODSTAWY GLOBALNEGO UREGULOWANIA ZASAD KONKURENCJI

Jeżeli całkowicie zarzuci się obowiązujące wszystkich reguły, może to doprowadzić do znacznych strat gospodarczych w skali międzynarodowej. Jeśli natomiast regulacje pójdą za daleko w sfery, w których panują istotne wątpliwości co do optymalnych form regulacji i w których dynamika innowacyjna jest wysoka, zakłóci to instytucjonalne współzawodnictwo między różnymi porządkami i utrudni stworzenie nowych, przemyślanych reguł.

W konkurencji systemowej, wg Hayeka¹⁵, powstanie reguł interpretuje się jako proces ewolucyjny, w którym „konkurencja jako proces odkrywczy” odgrywa zasadniczą rolę w koncipowaniu reguł optymalnych. Jeśli na przykład chodzi o to, czy korzystniejszy ze względów ogólnogospodarczych jest system stałych czy zmiennych kursów wymiany, to trudno na to odpowiedzieć, posiłkując się li tylko teoretycznymi rozważaniami. Doświadczenia wynikające z zasad sformułowanych w Bretton Woods lub z *floatingiem* dostarczają ważnych wskazówek dla międzynarodowej regulacji światowych rynków dewizowych.

¹⁵ F. A. von Hayek, *The Use of Knowledge in Society*, „American Economic Review” 35, 1945, s. 519-530; tenże, *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*, Kieler Vorträge 56 (Institut für Weltwirtschaft), Tübingen 1968.

To, czy międzynarodowe reguły będą sprzyjać dobrobytowi czy nie, zależy więc nie tylko od zakresu międzynarodowych oddziaływań, ale także od tego, na ile konkurencja systemowa ich potrzebuje, by móc uzyskać niezbędne informacje o ukształtowaniu optymalnych reguł. Istnieje zasada ogólna, że reguły międzynarodowe szkodzą konkurencji systemowej w jej funkcji procesu odkrywczego na tyle, na ile duże są wątpliwości dotyczące optymalnych reguł. Nadrzędny cel międzynarodowej polityki koordynacji winien polegać na zapobieganiu efektom międzynarodowym, aby nie zakłócić konkurencji systemowej bardziej niż to niezbędne. Z tego dają się wywieść następujące kryteria:

Kryterium 1: Korzyści społecznych z ujednoczonych w skali międzynarodowej reguł oczekuje się tam, gdzie występują znaczące skutki międzynarodowe. Z tego punktu widzenia nie jest bez znaczenia, czy reguły te ustanawia instancja supranarodowa, czy też są one rezultatem multilateralnych uzgodnień instancji narodowych. W tych natomiast obszarach, gdzie oddziaływania międzynarodowe są nieznaczące, ujednoczenie reguł nie tylko nie przynosi korzyści, ale wręcz straty, których źródłem jest niewłaściwe uwzględnienie narodowych i regionalnych różnic w preferencjach.

Kryterium 2: W obszarach, na których panuje wątpliwość, jakie reguły najlepiej zapobiegłyby efektom ponadlokalnym i na ile będą one dynamicznie oddziaływać na otoczenie, istnieje niebezpieczeństwo spowodowania nieprzewidzianych strat społecznych przez ustanowienie reguł nieoptymalnych. W takim przypadku stanowione reguły nie powinny być bardziej szczegółowe niż to niezbędne dla osiągnięcia celu regulacji – tak, aby nie zamknąć alternatywnych dróg rozwiązań i nie zakłócić ewolucyjnego rozwoju systemu reguł przez międzynarodową konkurencję systemową.

Co to oznacza dla polityki konkurencji? W zasadzie nie ulega wątpliwości, że zachowanie przedsiębiorstw zmierzające do ograniczania konkurencji sprzyja wywoływaniu efektów międzynarodowych. Gdy, powiedzmy, kilka przedsiębiorstw łączy się w kartel cenowy, dotyka to klientów nie tylko w krajach macierzystych, ale i klientów w krajach, do których owe przedsiębiorstwa eksportują. Coraz większe międzynarodowe powiązania handlowe przyczynić się mogą do nasilenia takich zjawisk.

To samo dotyczy fuzji i innych form łączenia przedsiębiorstw. Jeśli uczestniczącym w nich firmom zapewniają dominującą pozycję na rynku, obciąża to ich klientów we wszystkich krajach importujących, a nie tylko w krajach, w których firmy te mają swoją siedzibę. Ponadto inne przedsiębiorstwa mogą być ograniczone w swoim rozwoju, wówczas gdy integrujące się podmioty zdołają stworzyć bariery dostępności do rynku lub podejmą działania zmierzające do wyparcia konkurencji.

Wreszcie z pola widzenia nie może umknąć zakłócenie dynamicznych funkcji konkurencji. Jeśli kartele lub fuzje zmniejszają dynamikę technologiczną w okreś-

lonej branży, pomniejsza to potencjały wzrostu i zatrudnienia w tej branży nie tylko w tych krajach, w których przedsiębiorstwa te funkcjonują. W coraz bardziej zglobalizowanej gospodarce światowej istnieją więc rozmaite możliwości postępowania ograniczającego występowanie skutków międzynarodowych. Kryterium 1 na rzecz międzynarodowej koordynacji polityki można przeto uznać za wypełnione.

Przy analizie kryterium 2 należy poczynić rozróżnienie między różnymi instrumentami polityki konkurencji. Istnieje daleko idąca zbieżność poglądów, że klasyczne kartele cenowe i ilościowe utrudniają konkurencję i są niekorzystne społecznie. W tym przypadku nie trzeba tworzyć międzynarodowej konkurencji systemowej, przy której we współzawodnictwie między odmiennymi narodowo politykami konkurencji zastanawianoby się, czy tego rodzaju agresywne kartele nie są być może pożądane gospodarczo. Kryterium 2 nie stawia przeszkód, by za pomocą międzynarodowych reguł zakazać karteli agresywnych, oddziałujących na zagranicę.

Mniej jednoznaczna jest sytuacja karteli zmierzających do pewnych ograniczeń konkurencji, które wszakże zarazem każą oczekiwać zysków indywidualnych i ogólnogospodarczych wynikłych z ich sprawności. Przykładem tego są kartele racjonalizacyjne lub porozumienia kartelowe dla wymiany wyników działalności badawczo-rozwojowej. Zarówno niemieckie, jak i europejskie prawo konkurencji pozwala takie porozumienia uwolnić spod przepisów powszechnego prawa kartelowego, chociaż w nauce i polityce toczy się spór, pod jakimi warunkami dopuszczać (lub nie) do takich zwolnień. W przypadku międzynarodowego ujednoczenia również tego rodzaju przepisów kartelowych konkurencja systemowa między ustawami kartelowymi różnych krajów i obszarów mogłaby ponieść znaczący uszczerbek w swej funkcji procesu odkrywczego.

Ocenę skutków fuzji dla polityki konkurencji również należy różnicować: raczej nie ma wątpliwości, że fuzje horyzontalne, które sprzyjają tworzeniu lub wzmocnieniu pozycji dominującej na rynku, powinny drogą konkurencji być powstrzymane, zależnie od tego, czy dokonują się w ramach narodowych czy ponadnarodowych. Nie przekonuje też argument, że negatywne dla konkurencji oddziaływanie takich fuzji z nawiązką zrekompensowałyby zyski wynikłe z racjonalizacji. Zadaniem polityki konkurencji jest bowiem tylko zapewnienie wolności konkurencji, która stanowi wartość samą w sobie. Trudniej natomiast ocenić, w jakich okolicznościach także fuzje wertykalne lub konglomeratowe prowadzą do ograniczania konkurencji. W tym przypadku wyłączenie instytucjonalnego współzawodnictwa między różnymi uregulowaniami narodowych polityk konkurencji mogłoby oddziaływać negatywnie na ewolucyjne kształtowanie i rozwój optymalnej polityki konkurencji.

Podsumowując, kryterium 1 przemawia za tym, by dla uniknięcia oddziaływań międzynarodowych, wynikających z dążeń do ograniczania konkurencji, stworzyć globalne uregulowania zasad konkurencji, podczas gdy kryterium 2 zaleca

ograniczenie się do podstawowych reguł, które nie będą powodować wątpliwości względem adekwatnej polityki konkurencji. Oznacza to skoncentrowanie się na zwalczaniu karteli agresywnych (w szczególności karteli cenowych, demarkacyjnych i eksportowych) oraz fuzji horyzontalnych, które tworzą lub wzmacniają pozycję monopolistyczną na rynku. Ponadto międzynarodowe reguły konkurencji winny być stosowane wyłącznie do przypadków, które łączą się z oddziaływaniami transgranicznymi. Żadnemu państwu nie można odmówić prawa do tolerowania ograniczania konkurencji, jeśli skutkuje to wyłącznie w jego granicach, nawet gdy w ostatecznym rozrachunku samo sobie szkodzi.

Wokół także tych problemów toczy się nowa runda rozmów o handlu światowym (runda Doha), na której pod hasłem *TRAPs (Trade Related Antitrust Principles)* i pod patronatem *WTO* dyskutować się będzie o perspektywach ustanowienia globalnych zasad konkurencji.

Tłumaczenie: Maciej Hendrysiak

ABSTRACT

Hennig Klodt, professor at the Kiel Institute of World Economics, takes up the issue of the major influences on world economy in the last decade of the 20th century, which had an impact on the social life in many countries, i.e. the issue of capital concentration in the form of company fusions. The author refers to the first experience of the American economy, and American legal regulations in this area. He describes the phenomenon, and characterizes the earlier „waves” of fusions, indicating the causes which led to them. The main theme of his considerations, however, are the current developments in this sphere of economic activity, rapid technological progress, the enormous role of information in the modern world, a progressing globalisation, and last but not least the impact of ongoing processes on competition both on the local and global market.