

*Marzena Kociołek**

Funkcjonowanie konkurencji w Unii Europejskiej. Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wstęp

Konkurencja stanowi nieodłączny element gospodarki rynkowej i towarzyszy działalności gospodarczej człowieka od początku jego dziejów. W dobie postępującej globalizacji i intensyfikacji międzynarodowych przepływów kapitałowych, głównie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, przyjmuje jednak ona nowe formy i tym samym nabiera nowego znaczenia. Przedmiotem niniejszego artykułu jest funkcjonowanie procesu konkurencji na obszarze Unii Europejskiej. Brak barier handlowych pomiędzy krajami członkowskimi sprzyja nasileniu się presji konkurencyjnej na zintegrowanym obszarze, co prowadzi do wielu oszczędności i stanowi jedną z najistotniejszych korzyści wynikających z budowy jednolitego rynku.

Charakterystyczną cechą współczesnej gospodarki światowej jest globalizacja konkurencji, której głównymi uczestnikami są przedsiębiorstwa transnarodowe, a podstawowym jej instrumentem – bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Celem artykułu jest zatem analiza wpływu korporacji ponadnarodowych i podejmowanych przez nie inwestycji zagranicznych na funkcjonowanie procesu konkurencji na obszarze jednolitego rynku europejskiego. Znaczna część rozważań poświęcona jest polityce konkurencji i roli, jaką odgrywa ta część prawa wspólnotowego w kształtowaniu zachowań rynkowych przedsiębiorców oraz w likwidacji wszelkich form protekcjonizmu w poszczególnych krajach. Pomimo uznawania przez większość państw zasady wolnego handlu, nie ustają bowiem przejawy ochrony rynków narodowych, co może być utożsamiane z tworzeniem barier wejścia dla zagranicznych konkurentów. Upowszechnienie idei liberalizmu ekonomicznego sprawiło, iż konkurencja uległa radykalnemu nasileniu we wszystkich częściach świata. W warunkach zwiększonej aktywności

* Mgr **Marzena Kociołek** – absolwentka Wydziału Ekonomiczno-Socjologicznego Uniwersytetu Łódzkiego.

firm zarówno krajowych, jak i zagranicznych utrzymanie właściwego funkcjonowania jednolitego rynku europejskiego ma bardzo duże znaczenie.

1. Istota konkurencji na obszarze Unii Europejskiej

Konkurencja jest jednym z podstawowych elementów gospodarki opartej na systemie wolnego rynku. Trudno mówić o mechanizmie rynkowym pomijając jej znaczącą rolę. Z jednej strony jest ona czynnikiem prowadzącym do równowagi rynku, natomiast z drugiej – jest tym elementem, który pobudza podmioty gospodarcze do działania, do wdrażania innowacji mających na celu poprawę ich pozycji rynkowej. Konkurencja sprawia, że każda transakcja ekonomiczna jest kontrolowana przez kalkulację dochodu, rachunek zysków i strat.

Konkurencja jest postrzegana jako czynnik stymulujący rozwój gospodarczy oraz prowadzący w najlepszy sposób do efektywnej alokacji czynników produkcji. Przedstawiciele ekonomii klasycznej definiowali rynek jako samoczynnie działający mechanizm regulowania procesów gospodarczych, a jego głównym instrumentem była wolna konkurencja. Analiza działalności gospodarczej na przestrzeni wieków wskazuje jednak, że każde przedsiębiorstwo działa w mniej lub bardziej niedoskonałym otoczeniu, w którym istnieje wiele czynników zakłócających funkcjonowanie systemu konkurencji. Do najistotniejszych z nich należą bariery wejścia i wyjścia z rynku, siła ekonomiczna przedsiębiorstw, skoncentrowana struktura rynkowa. Do nasilenia ich występowania przyczynia się współcześnie liberalizacja przepływów kapitałowych, głównie w formie BIZ. Z drugiej strony, prowadzenie działalności gospodarczej w podlegającej globalizacji gospodarce światowej otwiera dla przedsiębiorstw, zarówno z krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się, bezprecedensowe możliwości.

Konkurencja to nieodłączny element funkcjonowania rynku, a więc dotyczy wszystkich podmiotów na nim funkcjonujących, zatem udział w procesie konkurencji nie jest przedmiotem decyzji podejmowanej przez przedsiębiorstwo. Przedmiotem takiej decyzji może być jedynie kwestia, w jaki sposób konkurować, jaką drogę obrać, aby osiągnąć najkorzystniejsze warunki do prowadzenia działalności gospodarczej.

Jako siłę koordynującą, równoważącą wielkość produkcji z popytem, postrzega się konkurencję cenową. Wynikiem liberalizacji i likwidacji wszelkich barier na obszarze Unii Europejskiej jest nasilenie się tego rodzaju konkurencji, co odczuwają przede wszystkim przedsiębiorstwa funkcjonujące dotychczas wyłącznie na rynkach narodowych.¹ Drogą rozwoju dla słabszych podmiotów może być rozwijanie konkurencji pozacenowej, a więc za pomocą takich

¹ A.Sznajder, *Euromarketing. Uwarunkowania na rynku Unii Europejskiej*, Warszawa 1999, s.93.

środków jak reklama, jakość wyrobów i świadczonych usług. W rzeczywistości gospodarczej obie formy konkurencji występują jednocześnie i wzajemnie się uzupełniają. W zależności od stosowanych instrumentów konkurencji i zasięgu działania, przedsiębiorstwa można podzielić na cztery grupy. (Por.: schemat 1.)

Schemat 1. Konkurenci na rynku europejskim

<u>KONKURENCJA</u>	Cenowa	TRADYCJONALIŚCI	EKSPANSJONIŚCI
	Pozacenowa	PIONIERZY	ODKRYWCY
		Krajowy	Paneuropejski
		<u>Zasięg działania</u>	

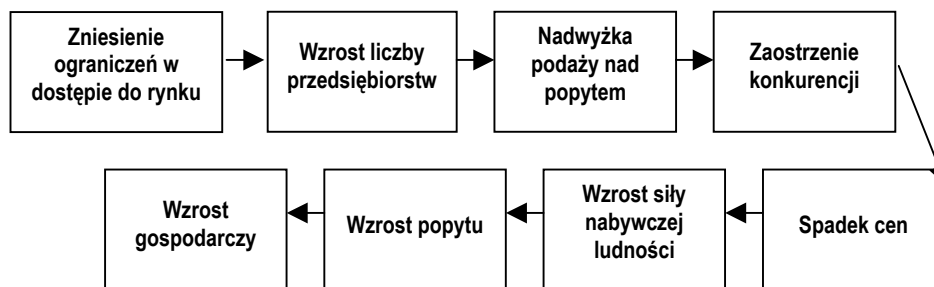
Źródło: Opracowanie własne.

„Tradycjoniści” to przedsiębiorstwa działające na wybranym rynku narodowym, na którym są już dobrze znane nabywcom. Przeważnie są to niewielkie firmy, ale o ugruntowanej pozycji i wysokim udziale rynkowym. Operują zwykle w tradycyjnych branżach konsumpcyjnych. Zniesienia barier nie traktują jako możliwości rozwoju, lecz jako zagrożenie ze strony zagranicznych konkurentów. „Ekspansjoniści” to przedsiębiorstwa funkcjonujące na rozległym rynku europejskim, na co pozwoliła im wiodąca pozycja pod względem kosztów. W procesie liberalizacji upatrują szansę na dalsze rozszerzenie pola działania również na rynkach pozaeuropejskich. Natomiast „pionierzy” są to niewielkie firmy, rozpoczynające działalność gospodarczą na rynku krajowym. Oferowanie wyrobów o bogatych atutach oraz dobra znajomość rodzimego rynku pozwalają im zmierzyć się z konkurencją, również zagraniczną wchodzącą na rynek krajowy. „Odkrywczy” to przedsiębiorstwa, które dzięki nadaniu swoim wyrobom unikatowych cech, dysponują dużą przewagą technologiczną nad konkurentami, zapewniającą im pozycję quasi-monopolistyczną. Proces liberalizacji dzięki obniżce kosztów transakcyjnych znacznie ułatwi im wejście na nowe rynki zagraniczne, a rozszerzenie działalności zaowocuje większą marżą zysku. Ta grupa przedsiębiorstw stanowi duże wyzwanie dla innych podmiotów, które będą musiały skupić swoje wysiłki na wzmocnieniu własnego zaplecza badawczo-rozwojowego.

Nasilenie presji konkurencyjnej jest postrzegane jako jedna z głównych zalet budowy jednolitego rynku europejskiego, gdyż stanowi to źródło oszczędności. Przedsiębiorstwa będą nadal osiągały zysk normalny, stracą jednak w dużym stopniu zyski nadzwyczajne. Beneficjentami tych procesów są konsumenci,

którzy skorzystają z niższych cen i lepszej jakości nabywanych produktów i usług.

Schemat 2. Wpływ integracji na wzrost gospodarczy



Źródło: Opracowanie własne.

Proces konkurowania oznacza, że będą „przegranymi” i „wygranymi”. Przetrwają przedsiębiorstwa funkcjonujące najefektywniej, bo tylko takie podmioty mogą sobie pozwolić na obniżkę cen, aby utrzymać odpowiedni poziom popytu na swoje wyroby. Szanse i zagrożenia dotyczą wszystkich firm, zarówno z krajów od dawna będących państwami członkowskimi Wspólnoty, jak i nowych członków i krajów kandydujących. Również specyfika sektora działania odgrywa tutaj niewątpliwie dużą rolę. Przypuszcza się, że przedsiębiorstwa z państw kandydujących do UE mają największe szanse na pokonanie konkurencji w sektorach charakteryzujących się wysokim poziomem pracochłonności (np. transport, przemysł odzieżowy, meblarski). Dysponowanie taną siłą roboczą może zadecydować o komparatywnej przewadze tych państw. Tym samym w tych gałęziach gospodarki przedsiębiorstwa unijne są najbardziej zagrożone ze strony nowych konkurentów. Dla tej grupy przedsiębiorstw szansą na dalszy rozwój, również na rynkach nowych państw członkowskich, są sektory produkcji o wysokim poziomie kapitałochłonności (np. przemysł motoryzacyjny, mechaniczny) oraz usługi wymagające specjalistycznej wiedzy, umiejętności i wyposażenia (np. doradztwo finansowe, usługi informatyczne).²

Należy podkreślić, że taki podział według sektorów odzwierciedla sytuację początkową. Jest zrozumiałe, że poszczególne kraje różnią się między sobą bogactwem czynników produkcji i ich atutami. Przepływy inwestycji wewnątrz zintegrowanego obszaru przypominają wzorzec produkcji typu „latająca gęś”,

² *Impact of the Enlargement of the European Union on Small and Medium-sized Enterprises in the Union. Final Report to the European Commission, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen and Glasgow, November 2000, p.XIII.*

zaobserwowanego w krajach Dalekiego Wschodu.³ Istotą jest tutaj swoiste podążanie za sobą i wzajemne uzupełnianie gospodarek, znajdujących się na różnych poziomach ekonomicznego rozwoju. Gdy lepiej rozwinięte państwa koncentrują się na przemyśle o wysokim udziale technologii, inna grupa państw, dysponująca dużą ilością kapitału, skupia się na sektorach o dużym udziale umiejętności i wysokiej kapitałochłonności. W tym samym okresie gospodarki najslabiej rozwinięte odchodzą od gałęzi wymagających znacznych nakładów kapitału i technologii, na rzecz przemysłów o wysokim udziale pracy.

Zmiany kosztów wykorzystywania siły roboczej i kapitału są według K.Kojimy – autora teorii względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału – czynnikiem decydującym o rozpoczęciu oraz kierunku bezpośrednich inwestycji zagranicznych.⁴ Inwestycje zagraniczne są bowiem najobszerniejszym kanałem transferu nowoczesnych technologii.

Wolne środki kapitałowe przenoszone są do działów gospodarki charakteryzujących się wyższą stopą zysku. (Należy zaznaczyć, iż polityczne granice państwowe nie mają tu dużego znaczenia.) Efektem wejścia nowych i rozbudowy już istniejących przedsiębiorstw jest wzrost podaży, a przy niezmiennym popycie oznacza to konieczność walki o nabywcę. Firmy bardziej efektywne pod względem organizacyjnym i technicznym osiągają zysk nadzwyczajny, stając się liderami rynku. Taka sytuacja wymusza działanie proinnowacyjne wśród słabszych przedsiębiorstw, w tym postęp techniczny. Twarde reguły rynkowe eliminują jednak najslabsze przedsiębiorstwa, które nie potrafią funkcjonować efektywnie. Nasilenie konkurencji wewnątrzgałęziowej prowadzi do wyrównania poziomu technicznego firm i spadku ceny, dla przedsiębiorców oznacza to zanik zysków nadzwyczajnych. Warunki te skłaniają przedsiębiorstwa do inwestycji w obszarach, w których w wyniku wcześniejszego wycofywania kapitału doszło do osłabienia konkurencji. Pojawia się tu bowiem możliwość zdobycia pozycji dominującej na rynku i uzyskiwanie ponadprzeciętnych zysków.

Zdobycie pozycji monopolisty jest jednak mało prawdopodobne ze względu na istnienie konkurencji potencjalnej, czyli zagrożenia ze strony przedsiębiorstw działających na innych rynkach lub też przedsiębiorstw jeszcze nieistniejących. Ze względu na zniesienie barier handlowych jednolity rynek europejski jest strukturą charakteryzującą się względnie wysoką konkurencją potencjalną, na którą składają się przedsiębiorstwa ze wszystkich państw członkowskich. W efekcie procesu przepływu czynników produkcji wewnątrz zintegrowanego obszaru, dochodzi do wyrównywania się stóp zysku w poszczególnych krajach. Jest to szansą dla państw słabiej rozwiniętych, które mogą stać się ważnym

³ P.Kotler, S.Jatusripitak, S.Maesincee, *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodów*, Kraków 1999, s.117.

⁴ J.Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa 1990, s.225.

odbiorcą inwestycji zagranicznych. W pewnym sensie procesy te stanowią punkt odniesienia dla podejmowania decyzji alokacyjnych na całym obszarze Wspólnoty.

Ponadto kraje trzecie chętniej decydują się na inwestycje w państwie członkowskim Unii Europejskiej, którego rynek jest częścią składową ogromnego rynku zbytu. Możliwość ominięcia zewnętrznych barier handlowych sprawia, że ulokowanie środków finansowych, głównie w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jest bardziej opłacalne niż eksport produktów.

Z jednej strony, swobodny przepływ czynników produkcji między regionami i krajami może zatem prowadzić do zacierania pierwotnych różnic w poziomie zysków pomiędzy różnymi gałęziami gospodarek poszczególnych państw, co w ogólnym rozrachunku prowadzi do wyrównywania się atutów konkurencyjnych przedsiębiorstw z różnych regionów.

Z drugiej jednak strony, swobodny przepływ czynników produkcji sprawiający, że przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynkach narodowych muszą się liczyć z zagrożeniem ze strony konkurentów nie tylko krajowych, ale i zagranicznych, może prowadzić do ograniczania konkurencji. Szczególne trudności w sprostaniu zagranicznej konkurencji mają przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku w kraju rozwijającym się. Wydajność zagranicznych filii jest w takim przypadku często wyższa. Krajowi producenci mogą utracić określony segment rynku zbytu na skutek pojawienia się nowych, bardziej konkurencyjnych produktów wytwarzanych w filiach zagranicznych przedsiębiorstw lub przez ekspansywnych dostawców lokalnych. Jeśli dochodzi do ograniczenia czy też nawet zaniku konkurencji między różnymi zagranicznymi przedsiębiorstwami lub między firmą zagraniczną i krajową, a zagraniczni inwestorzy działają na silnie skoncentrowanym rynku, mogą być ograniczone korzyści dla konsumentów, a dla już działających przedsiębiorstw może pojawić się sposobność do stosowania praktyk antykonkurencyjnych.

Funkcjonowanie przedsiębiorstw i wykorzystywanie przez nie różnorodnych metod konkurencji wymaga zatem kontroli zewnętrznej, dlatego w ostatnich latach wzrasta rola polityki konkurencji, której zadaniem jest w jak najlepszy sposób ograniczyć występowanie negatywnych skutków procesu konkurowania.

2. Rola polityki konkurencji na obszarze Unii Europejskiej

Jak już podkreślono, konkurencja jest jednym z podstawowych elementów gospodarki rynkowej. Ma ona jednak tę własność, iż narażona jest w sposób naturalny na próby jej eliminacji czy ograniczenia. Pozostawienie konkurencji bez ochrony lub nawet tylko kontroli prowadzi do jej wykluczenia, gdyż najsilniejsze podmioty gospodarcze bezwzględnie korzystają w swym interesie z działania konkurencji i wykluczają podmioty słabsze, które nie mogą sprostać

wymogom rynku. Konkurencja nie broni się zatem sama, lecz wymaga mechanizmu jej ochrony, którego narzędziem jest prawo, tworzone w ramach polityki konkurencji.

Polityka konkurencji należy do głównych i najwcześniej uzgodnionych polityk wspólnotowych. Zunifikowane zasady regulujące zachowania przedsiębiorców warunkowały prawidłowe funkcjonowanie jednolitego rynku. Wszystkie podstawowe normy zostały zawarte w Traktacie Rzymskim z 1957 r. ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą. O tym, że określone w nim normy dotyczące konkurencji mają w pewnym sensie charakter ponadczasowy świadczy fakt, że żaden z artykułów nie został anulowany ani zmieniony przez Traktat o Unii Europejskiej z 1992 r. Warto też zaznaczyć, że dokument ten jest wyjątkiem na gruncie międzynarodowego prawa konkurencji, gdyż wprowadził on wspólne reguły dla wszystkich państwa członkowskich, a ustawodawstwo poszczególnych państw chroni konkurencję w zasadzie jedynie na rynkach krajowych.⁵

Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej ma pierwszeństwo w stosunku do prawa narodowego, ale w rzeczywistości rozwiązania unijne i narodowe funkcjonują obok siebie. Celem systemu wspólnotowego jest zapewnienie swobodnej konkurencji na rynku wewnętrznym, w handlu pomiędzy państwami członkowskimi, nie dotyczy natomiast poszczególnych rynków narodowych. Poza tym współcześnie większego znaczenia nabiera tworzenie warunków wspierających zdolności konkurencyjnych przedsiębiorstw europejskich na rynku międzynarodowym.

Wspólnotowe reguły konkurencji odnoszą się do przedsiębiorstw zarówno prywatnych, jak i publicznych, działających na jednolitym rynku, w tym również do firm mających swą siedzibę poza terytorium UE, o ile ich zachowania oddziałują negatywnie na handel między państwami członkowskimi. Prawo konkurencji obejmuje zasadniczo wszystkie dziedziny gospodarki. Jego zastosowanie zostało ograniczone tylko w przypadku rolnictwa, którego funkcjonowanie podlega Wspólnej Polityce Rolnej. Odrębne zasady konkurencji obowiązują także w sektorze węgla i stali (do 2002 roku na podstawie Traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Węgla i Stali, a po jego wygaśnięciu na mocy rozporządzenia Rady 1407/2002 z 23 lipca 2002 r. w sprawie pomocy publicznej dla sektora węgla.⁶

Za prowadzenie polityki konkurencji w Unii Europejskiej odpowiedzialna jest Komisja Europejska, która na mocy ustaleń Traktatu WE, głównie art. 85-94, zobowiązana jest do działania, kiedy subwencje państwowe, porozumienia i łączenia przedsiębiorstw lub inne formy współpracy stanowią zagrożenie dla

⁵ E.Wojtaszek-Mik, *Umowa franchisingu w świetle prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej i polskiego prawa antymonopolowego*, Toruń 2001, s.29.

⁶ Por.: R.Zajdler, *Unia nie pozwoli na dalsze dofinansowanie*, „Gazeta Prawna”, nr 173/2003.

konkurencji. Natomiast na straży wspólnotowego prawa konkurencji stoi Trybunał Sprawiedliwości, który w przypadku stwierdzenia naruszenia prawa przez dany kraj członkowski, wydaje odpowiednią decyzję. Orzeczenia Trybunału są ostateczne.

Unia Europejska stworzyła bardzo rozbudowany system prawny ochrony konkurencji. Istnienie monopolu prowadzi w większości przypadków do wysokich cen, niskiej jakości usług oraz zapóźnienia technologicznego, dlatego monopole są dozwolone jedynie w usprawiedliwionych ekonomicznie przypadkach. Traktat WE zobowiązał państwa członkowskie do stopniowego zreorganizowania monopolu krajowych o charakterze handlowym w ten sposób, aby z upływem okresu przejściowego wykluczona została wszelka dyskryminacja między obywatelami państw członkowskich w zakresie warunków zaopatrzenia i zbytu.⁷

Prawo konkurencji UE nie ma jednak na celu ani obrony przedsiębiorstwa prywatnego przed przedsiębiorstwem państwowym, ani obrony małych przedsiębiorstw przed dużymi.⁸ Jego głównym zadaniem jest ochrona i promocja konkurencji, co rozumie się jako maksymalizowanie efektywnej alokacji czynników produkcji w gospodarce, a to odzwierciedla się w możliwie najlepszym wyborze jakości, w możliwie najniższych cenach i adekwatnej podaży do popytu.⁹

Nowe wyzwania dla prawa konkurencji stwarza zwiększona aktywność inwestycyjna przedsiębiorstw poza granicami kraju, a w szczególności liberalizacja przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Unii Europejskiej

Prawo Unii Europejskiej traktuje liberalizację handlu i przepływów inwestycji zagranicznych jako czynnik sprzyjający rozwojowi konkurencji. Łatwiejszy dostęp dla inwestorów zagranicznych tworzy presję konkurencyjną na producentów krajowych, zmuszonych do jej sprostania. Równa konkurencja jest dodatkowo zagwarantowana dzięki powszechnemu stosowaniu przez państwa klauzuli narodowej (*national treatment*) i klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Oznacza to akceptowanie zasady zrównania warunków funkcjonowania przedsiębiorstw pod kontrolą zagraniczną, oddziałów przedsiębiorstw zagranicznych i innych form zagranicznych inwestycji bezpośrednich z warunkami

⁷ Art. 37, §1, *Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską z 25 marca 1957 r.*, „Biuletyn Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów”, nr 26/2000.

⁸ B.Geneste, *Podstawy, cel i zakres polityki krajowej i polityki Wspólnoty w dziedzinie konkurencji*, red. M.Markiewicz, materiały konferencyjne Instytutu Europejskiego, Łódź 1998, s.21.

⁹ *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structures and Competition Policy*, UNCTAD, New York-Geneva 1997, s.XXXII.

funkcjonowania ich krajowych odpowiedników. Reguły te wynikają z przyjęcia założenia, iż wolny handel zapewnia krajom maksymalne korzyści z wymiany międzynarodowej. Zasoby produkcyjne mogą być bowiem wówczas najlepiej wykorzystane, umożliwiając specjalizację w towarach, które są produkowane relatywnie najtaniej. Najwyższa jest też wtedy wydajność zaangażowanych czynników produkcji. Ponadto są osiągane korzyści skali, a wzrost konkurencji wymusza lepszą jakość i niższe koszty produkcji. Wymienione powyżej nadrzędne zasady regulujące handel światowy i politykę w stosunku do zagranicznych inwestorów, sprzyjają wyrównaniu szans przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych, których wzajemne relacje powinny być regulowane poprzez mechanizmy czysto rynkowe i wolną konkurencję.

Kapitał w formie inwestycji bezpośrednich jest uznawany powszechnie za najbardziej korzystną i bezpieczną formę lokaty obcego kapitału. Wynika to głównie z długookresowego charakteru tego rodzaju inwestycji, który nie niesie ze sobą niebezpieczeństwa zastosowania strategii „*hit and run*”, czyli taktyki polegającej na nagłym wtargnięciu i natychmiastowym wycofaniu się z gałęzi po osiągnięciu przejściowego zysku.¹⁰

Motywy dokonywania BIZ są bardzo różnorodne, można jednak stwierdzić, że generalnie wszystkie są powiązane z umacnianiem pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. BIZ są traktowane jako narzędzie walki między konkurentami, przyczyniają się one bowiem do tworzenia międzynarodowych powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi w skali globalnej.

Na czołowym miejscu wśród czynników motywujących inwestorów jest chęć zdobycia, utrzymania oraz rozszerzenia rynków zbytu. Są to tzw. motywy rynkowe (marketingowe) i ze względu na nie można wyróżnić inwestycje:

- ofensywne: podejmowane w celu rozbudowy przedsiębiorstwa i polepszenia pozycji na rynku, wykorzystując rosnący popyt i powiększanie się rozmiarów rynku,
- defensywne: podejmowane w sytuacji, kiedy dotychczasowa pozycja przedsiębiorstwa jest zagrożona i ich celem jest przede wszystkim utrzymanie tej pozycji.¹¹

Niekiedy podejmowanie BIZ jest reakcją na działania konkurenta. F.T.Knickerbrocker twierdzi, że inwestycje podejmuje się w rezultacie swoistego efektu naśladownictwa, który polega na tym, że przedsiębiorstwa oligopolistyczne „podążają za sobą” na nowe rynki w ramach defensywnej strategii. Strategia ta wynika z przekonania, że defensywne działanie powinno

¹⁰ D.Begg, S.Fisher, R.Dornbusch, *Ekonomia. Mikroekonomia*, Warszawa 1997, s.282.

¹¹ J.Witkowska, *Motywacje inwestorów zagranicznych-aspekty porównawcze w: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. Z.Olesiński, Warszawa 1998, s.72.

obejmować nie tylko ochronę własnej pozycji rynkowej, ale także przeciwdziałanie umacnianiu się konkurentów.¹²

Trzeba podkreślić, że BIZ to nie tylko środki finansowe, ale i również nowoczesna technologia, nowe metody zarządzania i organizacji pracy, możliwość włączenia się w międzynarodowe kanały dystrybucji. Wszystkie te czynniki składają się na szansę dla przedsiębiorstw europejskich na sprostanie międzynarodowej konkurencji.

BIZ stanowią najwyższą formę internalizacji przedsiębiorstwa, w efekcie której powstają nowe zakłady poza granicami kraju. Globalny wzrost wartości inwestycji zagranicznych doprowadził do zwiększenia wzajemnych powiązań i współzależności między krajami. Większość krajów uświadamia sobie współcześnie, jak wielką rolę w utrzymaniu i stymulowaniu wzrostu gospodarczego odgrywają inwestycje zagraniczne. Działalność przedsiębiorstw rodzimych okazuje się niewystarczająca. Rynki nie są w stanie cały czas być konkurencyjne, wymagany jest stały rozwój. J.H.Dunning zwrócił uwagę, że BIZ są najlepszą formą zapewnienia ciągłego i niezakłóconego dostępu do czynników wytwórczych. Dotyczy to głównie surowców mineralnych i rolniczych, a także tańszej siły roboczej. Opanowanie rynków zaopatrzenia często daje przedsiębiorstwom międzynarodowym możliwość wyłączności lub uprzywilejowanego dostępu do rynków zbytu.¹³

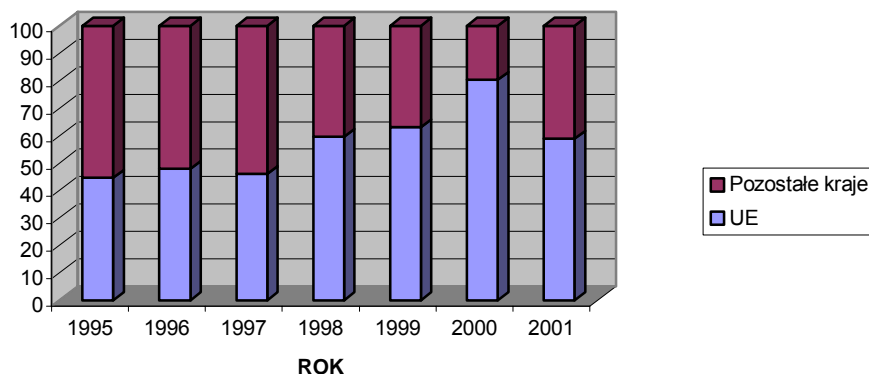
W 2002 r. 71 państw dokonało w sumie 208 zmian w prawie dotyczącym BIZ, z czego ponad 90% dotyczyło stworzenia korzystniejszych warunków dla napływu obcego kapitału.¹⁴ Argumentami popierającymi taką politykę rządów są korzyści płynące z inwestycji zagranicznych, wśród których do najistotniejszych należy poprawa ogólnej wydajności gospodarki poprzez wzmocnienie konkurencji. Unia Europejska jest największym na świecie inwestorem zagranicznym. Ze Światowych Raportów Inwestycyjnych wynika, że około 45% wszystkich przepływów BIZ wypływa z krajów UE, natomiast obszar Wspólnoty jest odbiorcą ok. 35% światowych strumieni inwestycji. Udział inwestorów europejskim w światowych przepływach BIZ ilustrują wykresy 1 i 2.

¹² J.Misala, op.cit., s.230.

¹³ K.Przybylska, *W poszukiwaniu ogólnej teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Gospodarka Narodowa”, nr 7-8/1999, s.32.

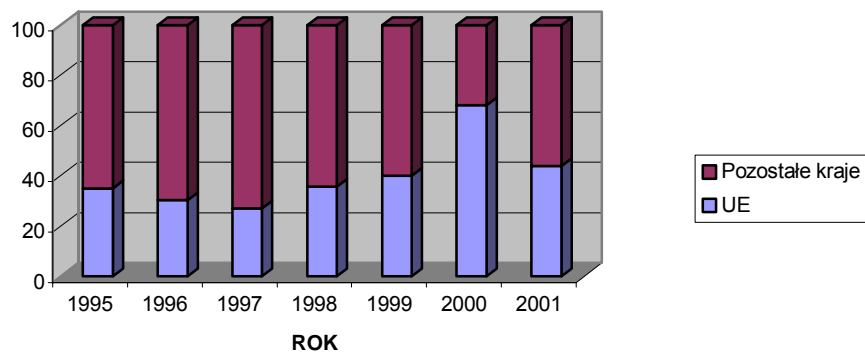
¹⁴ *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York-Geneva, s.4.

Wykres 1. Unia Europejska jako inwestor zagraniczny na tle świata w latach 1995-2001



Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 1999, Overview*, s.10; *World Investment Report 2000, Overview*, s.5; *World Investment Report 2002, Overview*, s.1, 5.

Wykres 2. Unia Europejska jako odbiorca inwestycji zagranicznych na tle świata w latach 1995-2001

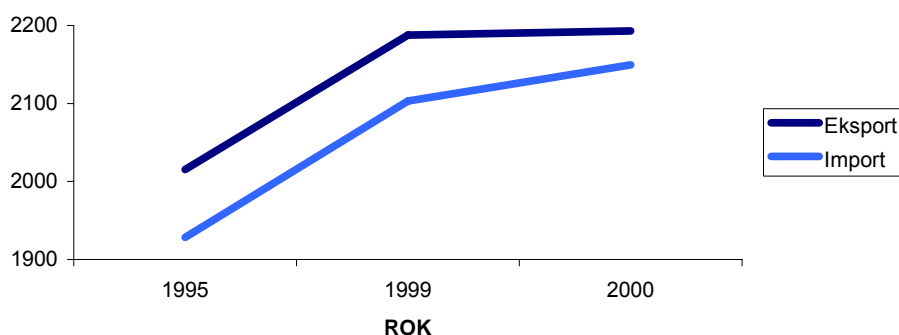


Źródło: jak przy wykresie 1.

Przedsiębiorstwo podejmujące decyzję o wejściu na rynek zagraniczny w formie inwestycji bezpośrednich, będzie badało głównie dwa aspekty decyzji, tj. atrakcyjność danego kraju i ryzyko związane z inwestycjami w danym kraju. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa najkorzystniejsza jest taka sytuacja, gdy działa na rynku atrakcyjnym, a ryzyko osiąga najniższy poziom. Lokata kapitału w kraju członkowskim Unii Europejskiej może wydawać się mniej ryzykowna, gdyż obszar ten charakteryzuje względna stabilność polityczna.

W wyniku budowy jednolitego rynku europejskiego rośnie udział inwestycji zagranicznych wewnątrzunijnych względem inwestycji zewnętrznych. Ponadto dokonywanie BIZ jest bardziej opłacalne niż handel zagraniczny. W Unii Europejskiej znacznie zmalała dynamika eksportu i importu, co odzwierciedla wykres 3.

Wykres 3. Eksport i import w Unii Europejskiej (mld USD)



Źródło: *Polska na tle świata i Europy w latach 1995-2001 (w liczbach)*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002, s.23.

Podkreśla się, że we współczesnej gospodarce światowej nie jest możliwe utrzymanie znaczącej pozycji rynkowej w danym regionie, jeśli nie jest się tam producentem. Bardziej opłacalne okazuje się zatem otwieranie zakładów w innych krajach niż eksport wyrobów. Przedsiębiorcy decydujący się na funkcjonowanie poza granicami kraju muszą dostrzegać wyraźne korzyści płynące z tego faktu. Co więcej, przedsiębiorstwo podejmie bezpośrednio inwestycje zagraniczne tylko wtedy, kiedy jego działalność gospodarcza za granicą będzie bardziej opłacalna niż we własnym kraju. Inwestycja oznacza lokatę pewnych zasobów, a jeśli kiedykolwiek inwestor zagraniczny angażuje swój kapitał finansowy, oczekuje zwrotu proporcjonalnego do tego kapitału. Do osiągnięcia tego celu według eklektycznego paradygmatu J.H.Dunninga niezbędne jest spełnienie trzech warunków:

1) firma musi posiadać pewne specyficzne przewagi własnościowe (*ownership-specific advantages*), którymi nie dysponują inne firmy działające na zagranicznym rynku;

2) transferowanie posiadanych przewag za granicę musi być bardziej zyskowne aniżeli udostępnianie ich firmom zagranicznym, np. w postaci licencji;

3) firma musi posiadać przewagę lokalizacyjną, która skłania do zastosowania posiadanych przewag w połączeniu z nakładem czynników produkcji za

granicą i uzyskania korzyści w wyniku zorganizowania przepływu czynników produkcji w skali międzynarodowej.¹⁵

W pewnym stopniu korporacje transnarodowe i BIZ przyczyniają się do stymulowania konkurencji na rynku kraju goszczącego. Jest tak m.in. wtedy, gdy powodują one rozbitcie istniejących monopolii państwowych, co jest związane z jednoczesną ich prywatyzacją. Presja konkurencyjna zwiększa się też wtedy, gdy inwestycje zagraniczne związane są z wejściem na nowe rynki eksportowe. Jeśli dzięki BIZ pojawiają się na rynku nowe produkty bez jednoczesnego wyparcia wyrobów krajowych, to konkurencja się zaostrza. Ten potencjał rosnącej konkurencji na skutek przepływów BIZ jest szczególnie ważny dla wielu rynków, na których konkurencja jest znacznie ograniczona.

Zaostrzenie konkurencji jest jedną z podstawowych zalet tworzenia jednolitego rynku europejskiego. Jednakże najważniejszą kwestią jest, aby efektem tego procesu była eliminacja przedsiębiorstw funkcjonujących nieefektywnie. Biorąc pod uwagę różnice w poziomie zaawansowania ekonomicznego między poszczególnymi krajami, pojawia się pytanie, czy zniesienie barier w przepływie czynników produkcji i niczym nieograniczone przepływy BIZ nie mają charakteru antykonkurencyjnego poprzez zdominowanie przedsiębiorstw w kraju, gdzie ma miejsce lokata obcego kapitału? Firmy podejmujące BIZ są w stanie lepiej niż krajowe pokonać bariery wejścia wynikające z rachunku kosztów, a które to bariery ograniczają liczbę firm w branży i wielkość podaży. Rozwój sektora rodzimych firm jest podstawowym celem dla każdego kraju goszczącego. W tym względzie należy brać pod uwagę możliwość wystąpienia efektu tzw. wypychania (*crowding out*) krajowych firm przez zagraniczne filie.

Wypychanie przedsiębiorstw krajowych z rynku może spowodować wystąpienie długoterminowych kosztów dla gospodarki kraju goszczącego, jeśli hamuje rozwój krajowych zdolności lub opóźnia wzrost lokalnej innowacyjności. Może to przyczynić się do technologicznego zastoju i pogłębiającej się zależności od decyzji podejmowanych przez korporacje transnarodowe, a niekiedy nawet do zatrzymania gospodarki kraju goszczącego na niższym poziomie zaawansowania technologicznego niż przed napływem BIZ.¹⁶ Wypychanie przez BIZ może przebiegać dwojako: po pierwsze, na rynku produktowym, jeśli firmy krajowe nie skorzystają z możliwości uczenia się od korporacji zagranicznych lub w wyniku nasilenia konkurencji i napływu nowych wyrobów, a po drugie, na rynku czynników produkcji, poprzez zmniejszenie możliwości dostępu przedsiębiorstw lokalnych do środków finansowych lub innych

¹⁵ Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska. Rozwój rynków*, Warszawa-Łódź 2001, s.57.

¹⁶ *World Investment Report 1999...*, op.cit., s.38.

czynników produkcji albo też poprzez wzrost kosztów ponoszonych przez firmy krajowe.¹⁷

BIZ będą miały obojętny wpływ na przedsiębiorstwa z kraju przyjmującego, jeśli będą one ulokowane w obszarach słabo rozwiniętych. Jest bardziej prawdopodobne, że BIZ staną się substytutem dla inwestycji rodzimych, jeśli zagraniczne filie powstaną w gałęziach, w których już funkcjonuje bardzo dużo firm krajowych, gdyż inwestorzy zagraniczni dysponujący przewagą technologiczną z łatwością stłumią aktywność, nawet dużej ilości, firm lokalnych.¹⁸ Należy tu jednak pamiętać o rozróżnieniu filii zagranicznych wypychających efektywnie działające firmy krajowe od filii zastępujących mniej wydajne i mniej konkurencyjne firmy lokalne.

Zysk z zainwestowanego kapitału w formie BIZ musi zrekompensować utrudnienia wynikające z nieznaności rynku, preferencji nabywców, barier kulturowych i językowych. Jest to możliwe tylko w warunkach konkurencji niedoskonałej, a na stworzenie takich warunków pozwalają przewagi monopolistyczne, którymi w największym stopniu dysponują korporacje transnarodowe.

4. Rola korporacji transnarodowych w kształtowaniu procesu konkurencji w Unii Europejskiej

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność na skalę międzynarodową to najważniejsze podmioty podejmujące bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a ich rola w podlegającej globalizacji gospodarce światowej ciągle wzrasta. Obecnie korporacje transnarodowe posiadają na świecie ok. 850 tysięcy zagranicznych oddziałów należących do 65 tysięcy spółek macierzystych (tylko zagraniczne filie zatrudniają około 54 mln pracowników).¹⁹ Prawie 90% największych korporacji transnarodowych wywodzi się z Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii. Wśród krajów rozwiniętych najwięcej bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest podejmowanych i lokowanych również na obszarze tej Wielkiej Trójki. Inwestycje dokonywane przez korporacje transnarodowe z siedzibą w Unii Europejskiej stanowią prawie 75% inwestycji na świecie. Do czołowych inwestorów należą: Wielka Brytania, Francja i Niemcy. Korporacje transnarodowe wywodzące się z UE są też głównymi inwestorami w Europie Środkowej i Wschodniej.

Według danych UNCTAD, w 2001 r. wśród pierwszej dziesiątki największych pod względem zagranicznych aktywów korporacji transnarodowych na świecie znalazło się 6 firm z Unii Europejskiej, 3 ze Stanów Zjednoczonych i jedna

¹⁷ Ibidem, s.37.

¹⁸ M.R.Agosin, R.Mayer, *Foreign Investment in Developing Countries. Does it crowd in Domestic Investment?*, „UNCTAD Discussion Papers”, no. 146/2000, s.4.

¹⁹ *World Investment Report 2002*..., op.cit., s.1.

z Japonii. Wynika to m.in. z faktu, iż przedsiębiorstwa funkcjonujące na jednolitym rynku europejskim mają większe możliwości ekspansji, a to przejawia się w lepszej pozycji negocjacyjnej, łatwiejszym dostępie do najnowocześniejszych osiągnięć nauki i technologii oraz większych szansach na pozyskanie najlepiej wykwalifikowanych pracowników. Efektywność korporacji transnarodowych zyskuje na tym, że zintegrowana międzynarodowa produkcja umożliwia im obniżenie ceny, wypracowanie lepszej jakości produktów, wprowadzenie nowych wyrobów.

We współczesnej światowej gospodarce istnieje wiele czynników ułatwiających rozwój korporacjom transnarodowym. Wynika to z tego, że prawie wszystkie kraje usiłują przyciągnąć BIZ i wiele firm ma zagranicznych udziałowców. Harmonizacja zasad prowadzenia działalności gospodarczej, technologiczny rozwój oraz obniżenie kosztów komunikacji i transportu to czynniki, które sprawiają, iż założenie nowych filii na obszarze UE jest stosunkowo łatwe.

BIZ i korporacje transnarodowe przyczyniają się do rozwoju gospodarczego kraju goszczącego. Ta znacząca rola wynika z posiadanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe wartościowych aktywów, do których należą:

- środki finansowe lokowane zwykle w przedsięwzięcia długookresowe,
- nowoczesna technologia podwyższająca efektywność lokalnych firm i stymulująca dalszy postęp techniczny,
- łatwiejszy dostęp do zagranicznych rynków, co dodatkowo wpływa na eksport kraju goszczącego,
- nowe techniki zarządzania i wykwalifikowani pracownicy,
- techniki produkcji przyjazne środowisku naturalnemu.²⁰

Uwzględniając istotne znaczenie przedsiębiorstw transnarodowych w gospodarce kraju, trzeba jednocześnie brać pod uwagę rolę sektora małych i średnich przedsiębiorstw (MSP). Proces globalizacji sprawia, że mniejsze przedsiębiorstwa nie są w stanie konkurować na rynku światowym z korporacjami ponadnarodowymi. W swoich działaniach przedsiębiorstwa te napotykają trudności, których nie mają większe przedsiębiorstwa i są narażone na podwyższone ryzyko. Jedną z głównych barier rozwoju wskazywaną przez małe i średnie firmy jest niedobór własnych środków finansowych i trudny dostęp do obcych źródeł finansowania działalności. Firmy najczęściej starają się o pieniądze w banku w formie pożyczki lub kredytu. Dla banku udzielenie kredytu podmiotowi z sektora MSP, w porównaniu z dużym przedsiębiorstwem, jest zawsze obciążone większym ryzykiem. Duże firmy najczęściej są znane w środowisku finansowym, współpracują z bankiem od wielu lat, co czyni je bardziej wiarygodnymi klientami.

Dlatego niezbędne są działania mające na celu wsparcie konkurencyjności małych i średnich podmiotów. W Unii Europejskiej i Stanach Zjednoczonych

²⁰ *World Investment Report 1999. Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, UNCTAD, New York-Geneva 1999, s.31.

banki i inne instytucje finansowe podejmują specjalne inicjatywy ukierunkowane na wspieranie rozwoju sektora MSP. Celem tych inicjatyw jest przede wszystkim zminimalizowanie ryzyka towarzyszącego działalności małych firm, czemu może służyć korzystanie z postronnych źródeł informacji oraz wprowadzanie produktów bankowych przystosowanych konkretnie do działalności w sektorze MSP.²¹

Można przypuszczać, że procesy integracji regionalnej korzystnie wpływają na funkcjonowanie tego sektora. Średniej wielkości przedsiębiorstwa są często ograniczane w internacjonalizacji działalności poprzez wysokie koszty transakcyjne związane z zagranicznymi inwestycjami i eksportem. Koszty transakcyjne w wyniku integracji zmniejszą się i fakt ten będzie bardziej korzystny dla małych firm niż dla dużych korporacji.

Pod tym względem znoszenie barier i ograniczeń w wyniku integracji korzystnie wpływa na strukturę rynku. Korporacje transnarodowe muszą się w większym stopniu liczyć z konkurencją również ze strony firm dysponujących mniejszą siłą ekonomiczną.

Potęga korporacji transnarodowych umożliwia im większą niezależność od procesów rynkowych, a nawet daje im sposobność do kształtowania tych procesów i wpływania na funkcjonowanie innych podmiotów gospodarczych. Dochodzi do tego wówczas, kiedy przedsiębiorstwo ma pozycję dominującą na rynku. O posiadaniu takowej pozycji decyduje udział w rynku, oznaczający tę część popytu, która jest zaspokajana przez dany podmiot. Daje to przewagę (kolejną) dużym przedsiębiorstwom. Jeśli rynek jest rozległy, tak jak w przypadku jednolitego rynku europejskiego, tylko wielkie korporacje mają szansę na poważny udział procentowy w jego obrotach.

Takie próby monopolizacji rynku wewnętrznego traktowane są jednak jako niezgodne z zasadą wspólnego rynku. Prawo Unii Europejskiej nie definiuje ściśle pojęcia pozycji dominującej, nie ma ustalonego z góry procentowego udziału w rynku, który mógłby świadczyć o znacznym ograniczeniu konkurencji na danym rynku przez dominujące przedsiębiorstwo. Oczywiście kryteria dotyczące udziału w rynku odgrywają kluczową rolę, ale nie wyłączną. Powinny być one uwzględniane razem z innymi rodzajami kryteriów decydujących o pozycji dominującej przedsiębiorstwa i z jego prawem do ustalania tendencji na rynku. Ideą przewodnią prawa wspólnotowego w tym zakresie jest orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości stwierdzające, że w sytuacji, w której przedsiębiorstwo ma pozycję dominującą, ma również „władzę” na rynku, jaką nie dysponują inni operatorzy gospodarczy, a aktualni lub potencjalni rywale tej firmy nie mają realnej możliwości podważenia jej pozycji.²²

²¹ *Improving of the Competitiveness of SMEs in Developing Countries. The Role of Finance to Enhance Enterprise development*, UNCTAD, New York-Geneva 2001, s.5.

²² B.Geneste, op.cit., s.33.

Nie jest zakazane samo posiadanie takiej uprzywilejowanej pozycji, restrykcjom prawnym podlega jednak jej nadużywanie. Można to zdefiniować jako działalność dominującego przedsiębiorstwa mającą na celu lub mogącą potencjalnie spowodować utrudnienie dostępu do rynku przedsiębiorstwom słabszym, przy założeniu, że możliwości, jakimi dysponuje przedsiębiorstwo dominujące w zakresie dostosowania się do cen małych producentów, są dużo większe od tych, jakimi dysponują mali producenci.²³ Poza tym zamiar ograniczenia lub eliminacji konkurencji z rynku musi być oczywisty, co często jest bardzo trudne do udowodnienia.

Traktat WE zawiera bezwarunkowy zakaz wszelkiego nadużywania przez jedno lub kilka przedsiębiorstw pozycji dominującej na rynku, jeśli takie działanie może negatywnie wpływać na handel pomiędzy państwami członkowskimi. Artykuł 86 Traktatu wskazuje, że sam fakt posiadania pozycji dominującej na rynku nie jest jeszcze wystarczającą przesłanką interwencji organów ds. ochrony konkurencji. Taką przesłanką natomiast jest jej nadużycie i negatywny wpływ na handel między państwami członkowskimi. Łączne wystąpienie tych trzech warunków można traktować jako działanie zagrażające wolnej konkurencji, ponieważ prowadzi ono do utrwalania lub zwiększania stopnia monopolizacji rynku, a w efekcie do ograniczania swobody działania podmiotów gospodarczych oraz naruszenia interesów konsumentów.²⁴

Aczkolwiek wzrost liczby korporacji transnarodowych jest ogólnie postrzegany jako czynnik sprzyjający koncentracji rynkowej, to trzeba zaznaczyć, że jeśli zintegrowana produkcja międzynarodowa na rynek regionalny lub globalny umożliwi firmom pokonanie bariery wysokich kosztów, wykorzystanie korzyści skali, to fakt ten może poprawić konkurencję poprzez wprowadzanie innowacji, chociaż liczba firm może maleć.

Ponadto trzeba zauważyć, iż wysoki stopień koncentracji na rynkach globalnych i regionalnych może zwiększać konkurencję między koncernami. W tym przypadku dla samego procesu konkurencji korzystniejsza jest sytuacja, kiedy na rynku funkcjonuje kilka wielkich korporacji niż tylko jedno przedsiębiorstwo z ogromną siłą ekonomiczną i wiele małych firm, które nie są w stanie zagrozić monopolistom.

5. Fuzje i przejęcia w Unii Europejskiej

Inwestorzy realizujący inwestycje bezpośrednie mają największy udział w obrotach na międzynarodowym rynku fuzji i przejęć, które najczęściej dokonywane są przez korporacje transnarodowe. Fuzje i przejęcia pozwalają

²³ Ibidem, s.29.

²⁴ Z.Wysokińska, J.Witkowska, op.cit., s.206.

firmom na odnoszenie korzyści płynących z większej skali działalności, na podwyższanie potencjału produkcyjnego lub wyeliminowanie konkurenta.

Coraz częściej fuzje i przejęcia przybierają kształt wielkich międzynarodowych transakcji, głównie z powodu integracji gospodarczej świata, demontując przy tym różnego rodzaju bariery handlowe i inwestycyjne. Dla wielu firm połączenie się z innym przedsiębiorstwem jest jedyną drogą nie tylko rozwoju, ale często wręcz utrzymania się na rynku. W konsekwencji konkurencja nabiera wymiaru międzynarodowego, a przedsiębiorstwa zmuszone są konkurować ze sobą równoległe na międzynarodowych i na swoich macierzystych rynkach. Około 90% wszystkich ponadnarodowych fuzji i przejęć jest przeprowadzana w obrębie krajów rozwiniętych. Przedsiębiorstwa z krajów rozwijających się są zwykle celem przejęcia, a w roli przejmującego najczęściej występują tutaj firmy z Unii Europejskiej, do których w 2000 r. należało 40% wartości transakcji tego rodzaju.²⁵

Według przedstawicieli tzw. chicagowskiej szkoły ekonomii, łączenia przedsiębiorstw są zjawiskiem nieuniknionym, odgrywającym ważną i korzystną rolę w gospodarce rynkowej. Przysparzają one korzyści nie tylko łączącym się podmiotom, ale również całej gospodarce, bowiem przyczyniają się do efektywnej alokacji kapitału i właściwego zastosowania istniejących zasobów produkcyjnych, a także do usprawnienia zarządzania przedsiębiorstwami.²⁶ Inną bezpośrednią korzyścią dla gospodarki jest obniżenie kosztów produkcji dzięki wzrostowi skali produkcji, a to prowadzi w większości przypadków do obniżenia cen. Jednakże niektóre z łążeń prowadzą do tak znacznej koncentracji ekonomicznej, że zagrażają nadużywaniem zdobytej w ten sposób władzy rynkowej.

Z połączeniem się przedsiębiorstw lub „koncentracją” – w rozumieniu prawa unijnego – mamy do czynienia w przypadku, kiedy jedna firma przejmuje całkowitą kontrolę nad drugą firmą, gdy firma jest kontrolowana wspólnie z drugą firmą lub też w przypadku, kiedy kilka firm łączy się, przejmuje wspólnie kontrolę nad daną firmą albo tworzy nową.

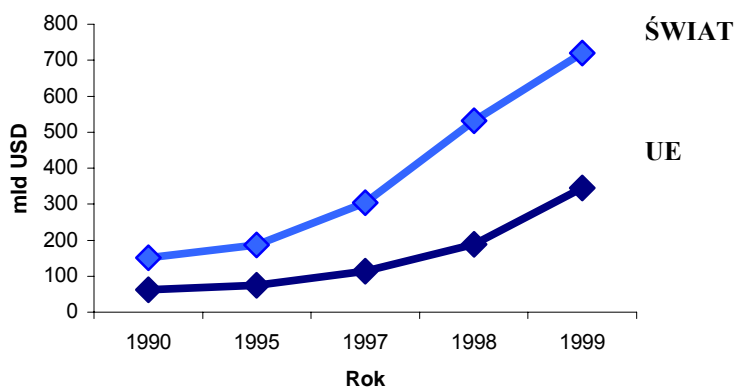
Wprowadzenie jednolitej waluty euro przyczyniło się do stabilizacji kursu walutowego oraz do redukcji kosztów transakcyjnych. To zachęciło przedsiębiorstwa do dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych drogą fuzji i przejęć, również z krajami spoza Wspólnoty. Większość transakcji tego rodzaju dotyczy przejęć amerykańskich przedsiębiorstw przez korporacje brytyjskie. Wielka Brytania jest spośród wszystkich państw członkowskich UE najbardziej aktywna na rynku fuzji i przejęć. Najczęściej obiektami przejęć i fuzji są firmy

²⁵ *World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, UNCTAD, New York-Geneva 2002, s.15.

²⁶ I.Bielska, E.Stawicki, *Ochrona konkurencji w wymiarze międzynarodowym. Ekonomiczna analiza łążeń w praktyce amerykańskich organów antytrustowych*, „Biuletyn Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów”, nr 15/1998, s.27.

z Wielkiej Brytanii, Szwecji, Niemiec i Holandii, natomiast przedsiębiorstwa brytyjskie, niemieckie i francuskie to zwykle firmy inicjujące połączenia z innymi przedsiębiorstwami.²⁷ Ze Światowego Raportu Inwestycyjnego wynika, iż przedsiębiorstwa Unii Europejskiej jako kierunek fuzji i przejęć wybierają najczęściej branże chemiczne i spożywcze, natomiast korporacje amerykańskie – elektryczne, elektroniczne i chemiczne. (Wartość transakcji przeprowadzonych w Unii Europejskiej drogą ponadnarodowych fuzji i przejęć przedstawiają wykresy 4 i 5.)

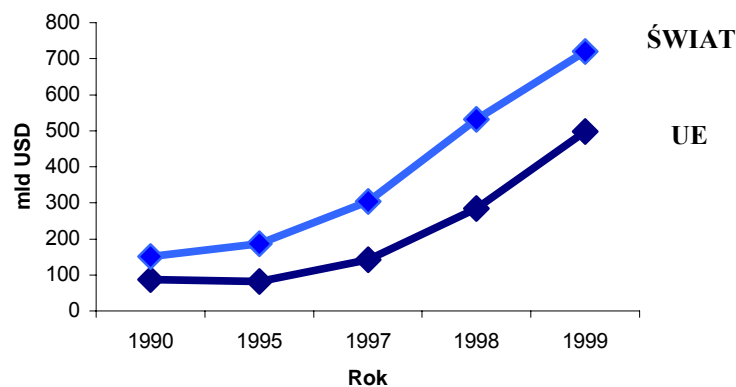
Wykres 4. Wartość przejętych przedsiębiorstw z Unii Europejskiej w latach 90. (w mld USD)



Źródło: *United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York-Geneva 2000, s.15.

Wykres 5. Wartość przedsiębiorstw przejętych przez przedsiębiorstwa z Unii Europejskiej w latach 90. (w mld USD)

²⁷ *World Investment Report 2000...*, op.cit., s.9.



Źródło: Jak przy wykresie 4.

Podejmowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych drogą fuzji i przejęć może przyczynić się do zwiększenia poziomu koncentracji na rynku, a w związku z tym prowadzić również do antykonkurencyjnych zachowań korporacji. Współpraca przedsiębiorstw jest sama w sobie zaprzeczeniem konkurowania.

Do sytuacji ograniczenia konkurencji na skutek fuzji dochodzi, kiedy łączące się podmioty działają na tym samym rynku. Fuzja pozioma może zwiększyć siłę ekonomiczną łączących się firm, co umożliwi im podwyższenie cen tuż po połączeniu. Inne firmy na rynku będą mogły uczynić to samo, czego wynikiem będzie osłabienie rywalizacji. Poza tym fuzja może zwiększyć prawdopodobieństwo zмовy. Jeśli dwie firmy łączą swoje aktywa produkcyjne, bezpośrednią konsekwencją jest ustanie współzawodnictwa między nimi. Ponadto istnieje wówczas mniej przeszkód do podwyższania ceny produktu. Według poglądu zaprezentowanego przez J.Vickersa, fuzja w 80% przyczynia się do znacznego ograniczenia konkurencji, w 40% na skutek zмовy dużych firm oraz w 40% poprzez tzw. jednostronne efekty, czyli działania przedsiębiorstwa dysponującego większą siłą ekonomiczną po połączeniu.²⁸

Wobec możliwości wystąpienia efektów antykonkurencyjnych, zasady dokonywania fuzji i przejęć określa prawo wspólnotowe. Kontrola procesów koncentracji na obszarze Unii Europejskiej opiera się na rozporządzeniu Rady 4064/89(EWG) z 21 grudnia 1988 r. o kontroli połączeń przedsiębiorstw. Na jego mocy Komisja Europejska ma prawo monitorowania planowanych fuzji przed ich dokonaniem.

Zadaniem Komisji jest rozstrzygnięcie, czy zamierzona operacja nie zagraża właściwemu funkcjonowaniu jednolitego rynku. Obowiązek uzyskania zgody

²⁸ J.Vickers, *Competition economics and policy*, przemówienie na Uniwersytecie w Oxfordzie 3 października 2002 r. (<http://www.of.gov.uk>).

Komisji na planowaną operację istnieje w każdym przypadku łączenia, które może wpłynąć na stan konkurencji na wspólnym rynku, nawet wówczas, gdy przedsiębiorcy nie mają siedziby w żadnym z krajów członkowskich. Za niedopuszczalne uznano fuzje przedsiębiorstw, gdy łączna wartość obrotu światowego przedsiębiorstw uczestniczących w fuzji przekracza poziom 5 mld euro oraz gdy wartość obrotów realizowanych na jednolitym rynku europejskim przez przynajmniej dwa przedsiębiorstwa uczestniczące w połączeniu, przewyższa rocznie poziom 250 mln euro.²⁹ Kontrola połączeń dotyczy wyłącznie wymiaru wspólnotowego, a ingerencja Komisji Europejskiej polega na udzieleniu pozwolenia lub wydaniu zakazu połączenia się firm. Odmowa wyrażenia zgody na łączenie przedsiębiorców może być wydana przez Komisję wówczas, jeżeli skutkiem planowanej operacji będzie osiągnięcie lub uzyskanie pozycji dominującej na rynku, na skutek czego konkurencja na rynku będzie ograniczona.

Prawo Unii Europejskiej zakazuje nadmiernej koncentracji, nieuzasadnionej względami ekonomicznymi, której wynikiem mogłoby być ograniczenie konkurencji na jednolitym rynku lub nawet tylko jego części. Korporacje transnarodowe i dokonywane przez nie BIZ mogą wpływać na koncentrację producentów w przemyśлах krajów przyjmujących i wskutek tego na koncentrację sprzedawców tych produktów. Istota tego wpływu będzie zależała początkowo od tego, czy wejście nowych dostawców na rynek oznacza tylko wzrost ogółu dostawców na rynku (i zarazem zwiększenie ilości dostarczanych produktów), a następnie – od czynników związanych ze względnym rozmiarem, siłą i sposobem konkurowania zagranicznych filii i firm krajowych. W krajach rozwiniętych te czynniki pojmowane są jako sprzyjające redukcji koncentracji, a przynajmniej nieprzyczyniające się do jej wzrostu. W gospodarkach rozwijających się ten obraz jest bardziej złożony. Choć sposób wchodzenia BIZ do tych gospodarek sprzyja redukcji koncentracji, to koncentracja i tak przejawia rosnące tendencje. Wpływać na to może kilka czynników, wśród których wymienić należy:

- różnice w rozmiarach między zagranicznymi i krajowymi firmami,
- większą efektywność produkcji lub zdolność zbytu w firmach zagranicznych,
- wykorzystanie, nowych dla państw przyjmujących kapitał, metod konkurencji,
- wprowadzanie nowych produktów, które nie mają swych lokalnych substytutów.³⁰

Naturalnie, im mniej podmiotów na rynku, tym łatwiejsze jest zawieranie porozumień, również tych ograniczających konkurencję. Traktat WE wprowadził

²⁹ Z. Wysokińska, J. Witkowska, op.cit., s.205.

³⁰ *World Investment Report 1997...*, op.cit., s.XXVII.

zakaz porozumień ograniczających konkurencję. Zakaz ten ma charakter ogólny, odnosi się zarówno do porozumień pionowych (między przedsiębiorstwami działającymi na tym samym szczeblu produkcji, przetwarzania czy dystrybucji), jak i poziomych (między przedsiębiorstwami funkcjonującymi na różnych szczeblach i nie konkurującymi bezpośrednio ze sobą). Zgodnie z artykułem 85 Traktatu Rzymskiego zakazane są, jako niezgodne ze wspólnym rynkiem, wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi, a których celem lub rezultatem byłoby wykluczenie, ograniczenie lub naruszenie wolnej konkurencji na terenie wspólnego rynku.

Trzeba jednak zaznaczyć, że prawo wspólnotowe przewiduje także pewne wyjątki, możliwe dzięki funkcjonowaniu tzw. klauzuli rozsądku (*rule of reason*). Komisja Europejska może bowiem wyrazić zgodę na powstawanie oligopoli europejskich, jeśli jest to uzasadnione możliwością sprostania zaostrzonej konkurencji międzynarodowej lub jeśli porozumienia te spowodują podniesienie ogólnej wydajności, przyczynią się do rozwoju postępu technicznego lub gospodarczego czy przyniosą bezpośrednie korzyści konsumentom, np. w postaci obniżki cen lub polepszenia jakości oferowanych towarów czy usług.³¹ Wyłączenia spod zakazu zawierania porozumień mogą mieć charakter indywidualny lub grupowy. Komisja Europejska może zgodzić się na wyłączenie indywidualne na wniosek stron porozumienia, które muszą uprzednio zawiadomić Komisję o porozumieniu. Natomiast wyłączenia grupowe są dokonywane w drodze rozporządzeń Rady oraz rozporządzeń wykonawczych Komisji i nie wymagają notyfikacji. Klauzula rozsądku w prawie wspólnotowym stosowana jest *ex ante*, dzięki czemu przedsiębiorcy zamierzający zawrzeć określone porozumienie mają pewność, że nie naruszają nim prawa konkurencji.³²

Nasileniu koncentracji sprzyja również łączenie się rodzimych przedsiębiorstw, co jest sposobem konkurowania z wielkimi korporacjami. Jest to swoistego rodzaju reakcja obronna. W dobie globalizacji, gdzie liczy się wielkość i zasięg działania, rośnie zatem liczba fuzji i przejęć.

Zakończenie

Otwieranie granic i swobodny przepływ czynników produkcji to czynniki sprzyjające zaostrzeniu konkurencji na zintegrowanym obszarze, jakim jest Unia Europejska. Bezpośrednio wynika to ze zwiększenia się liczby konkurujących

³¹ M.Hassemer, *Podstawowe założenia artykułu 85(...)* w: *Europejskie prawo konkurencji: porozumienia dystrybucyjne*, red. M.Labędzka, materiały konferencyjne Instytutu Europejskiego, Łódź 1998, s.22.

³² Por.: E.Modzelewska-Wąchal, *Polskie prawo konkurencji - jak daleko nam do Unii Europejskiej*, „Biuletyn Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów”, nr 26/2000.

przedsiębiorstw, nie tylko z państw członkowskich, ale również krajów azjatyckich i amerykańskich. Wzrost liczby producentów na rynku wyraża się nadwyżką podaży nad popytem. Zatem zadaniem podmiotów działających na rynku i oferujących nabywcom swoje produkty jest dostosowanie się do wymagań popytu. W ramach tej koncepcji można więc stwierdzić, że konkurencja na rynku związana jest, najogólniej rzecz ujmując, z jak najlepszym dostosowaniem się do preferencji nabywców. Ten, kto lepiej od swoich konkurentów spełni wymagania popytu, w dłuższym okresie uzyskuje przewagę konkurencyjną.

Średniej wielkości przedsiębiorstwa są często ograniczane w internacjonalizacji działalności poprzez wysokie koszty transakcyjne związane z zagranicznymi inwestycjami i eksportem. Koszty transakcyjne w wyniku integracji ulegają obniżeniu, tak więc fakt ten jest bardziej korzystny dla małych firm niż dla dużych korporacji. W rzeczywistości gospodarczej, w której liczy się siła ekonomiczna, wielkość i zasięg działania, integracja oraz kooperacja przedsiębiorstw wydawać się może najdogodniejszą drogą rozwoju przedsiębiorstw, a niekiedy nawet jedyną szansą na przetrwanie.

W gospodarce rynkowej efektywne funkcjonowanie rynku zależy od istnienia, form konkurencji oraz od wszelkich czynników kształtujących zachowania konkurentów na tym rynku. Ogólnie liberalizacja handlu rozumiana jest jako promocja konkurencji, niemniej jednak możliwość wystąpienia zachowań ograniczających konkurencję wymaga zewnętrznej kontroli.

W procesie internacjonalizacji gospodarki i liberalizacji przepływów kapitałowych, szczególnie w formie inwestycji bezpośrednich, ogromną rolę odgrywa zatem polityka konkurencji. Znaczenie to przejawia się w zapewnieniu utrzymania otwartości rynku dla nowych inwestorów i jednocześnie kontrolowaniu, aby firmy poprzez antykonkurencyjne praktyki nie zakłócały funkcjonowania mechanizmów rynkowych. W tym znaczeniu silne wzmocnienie prawa konkurencji może być swoistym zabezpieczeniem, aby proces liberalizacji inwestycji zagranicznych nie pozostawił rządów bezsilnymi wobec transakcji monopolistycznych i wynikających z tego zakłóceń.

Polityka konkurencji to jeden z podstawowych warunków prawidłowego funkcjonowania jednolitego rynku UE, gdyż konsekwentne egzekwowanie jej zasad może zagwarantować, iż bariery zniesione w handlu wewnętrznym w ramach wspólnego rynku, nie zostaną zastąpione innymi działaniami ze strony przedsiębiorstw lub rządów, prowadzącymi do zniekształcenia konkurencji.