

## ROZDZIAŁ 28

### ZASTOSOWANIE WSKAŹNIKÓW KONCENTRACJI RYNKU DO OCENY KONCENTRACJI KAPITAŁU W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

„Marzeniem przedsiębiorcy jest monopol. Przemysławiec, kupiec, rzemieślnik, zmagając się z konkurencją, upatruje w niej źródło wszelkich trudności i dlatego nieustannie pracuje nad ich usunięciem.”

A. Peretz<sup>1</sup>

Przyspieszenie tempa zmian w gospodarce powoduje wzrost znaczenia czynników, które wcześniej nie wydawały się tak istotne dla funkcjonowania gospodarki. W obliczu ciągłego otwierania się gospodarek narodowych mamy do czynienia z postępującym procesem globalizacji, przejawiającym się między innymi koncentracją kapitału i powstawaniem korporacji transnarodowych. Autorzy artykułu postawili sobie pytanie, czy można zastosować wskaźniki używane do oceny koncentracji rynkowej, w celu oceny procesów globalizacyjnych, ujawniających się poprzez koncentrację gospodarki.

Przyjęto założenie, że koncentrację gospodarki badać można pośrednio, poprzez ocenę koncentracji rynku kontroli, tj. miejsca, gdzie dokonuje się transfer własności między różnymi grupami interesów i przedsiębiorstw. Rynek kontroli staje się ważnym elementem rynku kapitałowego, gdyż dzięki jego rozwojowi przedsiębiorstwa mają ułatwioną możliwość powiększania ich wartości rynkowej poprzez zmiany struktury własnościowej oraz restrukturyzację<sup>2</sup>.

Istnieją dwa podejścia do zjawiska koncentracji w gospodarce. Jedno definiuje koncentrację jako koncentrację produkcji, a drugie jako koncentrację rynku. Każde z tych pojęć przedstawia inną perspektywę analityczną. Koncentracja rynkowa określa stopień dominacji jednego przedsiębiorstwa na danym rynku. Istotą tak rozumianej koncentracji jest zwiększanie udziału produktów danego przedsiębiorstwa lub ich grupy w rynku właściwym. Przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości są uznawane przez ich nabywców za substytuty<sup>3</sup>. W tym sensie proces koncentracji prowadzić może do powstania monopolu<sup>4</sup>.

Koncentracja produkcji w firmie najczęściej wiąże się także z dążeniem do uzyskania przewagi na rynku. Celem tak rozumianej koncentracji jest zwiększenie zdolności

---

<sup>1</sup> A. Peretz, *Od kartelu do koncernu*, wyd. Przemysł i handel, Warszawa 1929, s. 9.

<sup>2</sup> W. Frąckowiak (red.), *Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1998, s. 53

<sup>3</sup> L. Czerwonka, *Ochrona konkurencji. Dostosowania Polski do rozwiązań Unii Europejskiej*, w: *Nieefektywność rynku w teorii i praktyce*, pod red. T. Kamińska, T. Kątownski, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2003.

<sup>4</sup> B. Wawrzyniak, *Koncentracja w gospodarce jako światowa tendencja w zarządzaniu globalnym*, w: *Grupy kapitałowe w Polsce*, pod red. M. Romanowskiej, M. Trockiego, B. Wawrzyniaka, wyd. Difin, Warszawa 2000, s. 27.

konkurencyjnej przedsiębiorstwa przede wszystkim poprzez zwiększanie skali produkcji i wykorzystywanie korzyści skali (koncentracja pozioma) lub przejmowanie innych ogniw procesu produkcyjnego – złóż surowców, działalności związanej z przetwarzaniem czynników aż po sprzedaż (koncentracja pionowa)<sup>5</sup>.

W literaturze można również spotkać pojęcie koncentracji rozumianej jako koncentracja przestrzenna, czyli skupienie jednostek produkcji i przedsiębiorstw w określonym miejscu. Może to wynikać z potrzeby lokalizacji w pobliżu złóż surowców, współpracy z innymi przedsiębiorstwami lub korzystania ze specjalnych warunków z strefach ekonomicznych lub parkach technologicznych<sup>6</sup>.

Koncentracja nie jest pojęciem nowym w teorii ekonomii. Zjawisko to jest dogłębnie przestudiowane zarówno przez klasyków i neoklasyków, jak również przez przedstawicieli innych nurtów teorii ekonomii. Tradycyjnie jednak koncentracja kapitału rozpatrywana jest w obrębie gospodarek narodowych. Ze względu na postępującą w ostatnich latach globalizację, przejawiającą się między innymi powstawaniem przedsiębiorstw transnarodowych, które postrzegają cały świat jako swój rynek zbytu, wskazane jest rozpatrywanie koncentracji kapitału nie tylko z punktu widzenia rynków narodowych, lecz również całej gospodarki światowej. Próba oceny koncentracji gospodarki ma istotne znaczenie ze względu na skutki tego procesu.

Nie ma w teorii ekonomii jednolitego stanowiska odnośnie do oceny implikacji koncentracji. Różne szkoły wskazują inne aspekty tego zjawiska.

Tradycyjny paradygmat neoklasyczny jednoznacznie utożsamia koncentrację kapitału z dominacją na rynku oraz ograniczeniem konkurencji. Za konkurencję efektywną uznaje się natomiast taką, która w długim okresie doprowadza do możliwie najwyższych efektywności: alokacyjnej, produkcyjnej i korzyści konsumentów (dystrybucyjnej).

Nie ulega wątpliwości, że w modelu równowagi ogólnej K. Arrow i G. Debreu wykazali, że konkurencja doskonała jest warunkiem optymalnej efektywności gospodarczej. Jednak w rzeczywistości gospodarczej, w warunkach gdy ujawniają się rosnące korzyści względem skali produkcji oraz postęp techniczny jako efekt znacznych nakładów na badania i rozwój, analiza wykracza poza założenia teorii doskonałej konkurencji w modelu równowagi ogólnej.

Ocena musi więc opierać się, na wyważonych oszacowaniach korzyści wynikających z koncentracji i niebezpieczeństw siły rynkowej przedsiębiorstw.

W tradycyjnych (klasycznych i neoklasycznych) modelach, na skutek porównania konkurencji doskonałej z monopolem, udowadnia się że wzrost udziału przedsiębiorstwa na rynku do takich rozmiarów, które pozwalają mu wywierać wpływ na wielkość sprzedaży i cenę, jest przyczyną społecznych strat z trzech powodów:

- podnoszenia cen i uzyskiwania ponadnormalnych zysków przez firmę dominującą na rynku,
- ograniczenia produkcji i utrzymywania niewykorzystanych zdolności produkcyjnych,
- braku skłonności przedsiębiorstwa do obniżania kosztów i wprowadzania innowacji, ze względu na brak presji konkurencyjnej.

Modele te wyjaśniają utrzymywanie się dominującej pozycji przedsiębiorstwa na rynku za pomocą kategorii barier wejścia. J. Bain definiował je jako wielkość, do której w długim okresie firma może podnieść ceny ponad koszty przeciętne bez skłaniania do wejścia na rynek przedsiębiorstw z zewnątrz. Większą popularność zyskała definicja J. Stiglera, który określił bariery wejścia jako koszt produkcji, który musi ponieść

<sup>5</sup> A. Sosnowska, Koncentracja produkcji w przemyśle, w: Koncentracja produkcji i zachowania rynkowe przedsiębiorstw, pod red. A. Sosnowskiej, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 1998, s.11-13.

<sup>6</sup> Ber Haus, Formy koncentracji w przemyśle, w: Grupy kapitałowe w Polsce, pod red. M. Romanowskiej, M. Trockiego, B. Wawrzyniaka, wyd. Difin, Warszawa 2000, s. 67.

przedsiębiorstwo wchodzące na rynek, a którego nie musi ponosić przedsiębiorstwo już na nim będące.

Bariery wejścia wynikać będą między innymi ze zjawiska korzyści skali. Występuje ono, gdy krzywa kosztów krańcowych przedsiębiorstwa przebiega poniżej krzywej kosztów przeciętnych. W takim wypadku ustalenie ceny na poziomie kosztu krańcowego – warunek optymalnej alokacji, jest równoznaczne z osiągnięciem strat przez przedsiębiorstwo, a w długim okresie z bankructwem. Ponieważ w długim okresie przedsiębiorstwo musi uzyskiwać przynajmniej zysk normalny, to jeśli działa w warunkach rosnących korzyści skali, dążyć będzie do zwiększania swojej siły rynkowej, aby móc ustalić cenę przynajmniej na poziomie kosztów przeciętnych. Jest to podstawowa koncepcja wyjaśniająca naturalną tendencję do wyższej koncentracji w niektórych branżach.

Zjawiska koncentracji nie mogą być w pełni wyjaśniane za pomocą modeli neoklasycznych, traktujących przedsiębiorstwo tylko jako miejsce przekształcania nakładów w wyniki. Od lat siedemdziesiątych obserwuje się pojawienie się nowych modeli, które wykraczają poza dotychczasowy paradygmat. Skupiają się one bardziej na przedsiębiorstwie, którego zachowanie i przyjęta strategia będą miały wpływ na funkcjonowanie całej gospodarki. Wspólną cechą tych nowych podejść jest stwierdzenie, że stopień konkurencji na rynku niekoniecznie jest skorelowany z liczbą podmiotów po stronie podaży. Model konkurencji doskonałej jako rozwiązanie najbardziej efektywne z punktu widzenia gospodarki i konsumentów nie budzi wątpliwości, jeśli jest rozpatrywany w ujęciu statycznym. W analizie dynamicznej jednakże, pojawi się postęp techniczny, jako pozytywny czynnik rozwoju rynku i poprawy efektywności.

J. Schumpeter jako pierwszy w rozwinięty sposób wysuwa dylemat: efektywność i społeczna korzyść z wielkich firm kreujących postęp techniczny, czy obawa przed ich siłą rynkową a w konsekwencji także polityczną. Według niego wprowadzenie wielu nowych produktów i technologii może dokonać się tylko w wielkich przedsiębiorstwach, stąd też porównanie pozycji monopolistycznych przedsiębiorstw z modelem konkurencji doskonałej bez uwzględnienia postępu technicznego staje się błędem z punktu widzenia efektywności ogólnogospodarczej.

Obecnie wyróżnić można dwa podejścia do teorii innowacji: podażowe i popytowe. Podażowa teoria innowacji wywodzi się od Schumpetera i zakłada, że zawsze istnieje pewien strumień wynalazków, które przedsiębiorstwa zamieniają w innowacje. W teorii popytowej zakłada się, że innowacje powstają na skutek wysokonakładowych badań przedsiębiorstw<sup>7</sup>.

Proces powstawania nowych technologii i produktów dokonuje się w złożonej sieci, w skład której wchodzi przedsiębiorstwa, organizacje zawodowe, uniwersytety, agencje rządowe, itp. Koncentracja kapitału może sprzyjać, lecz sama w sobie nie gwarantuje powstawania nowych technologii. Duża korporacja, z jednej strony dysponuje ogromnym potencjałem badawczym i może go wykorzystywać, z drugiej jednak strony może charakteryzować się skłonnością do ustalania sztywnej struktury i procedur, będących hamulcem rozwoju i innowacji. Skłonność przedsiębiorstwa do rozwijania technologii będzie wynikać przede wszystkim z kultury organizacji.

W odróżnieniu od tradycyjnych teorii, szkoła chicagowska, teoria rynków kontestowalnych, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych, koncepcje zarządzania strategicznego i inne (można się spotkać z jednym określeniem: nowa ekonomia przemysłowa – new theory of industry structure), dostrzegają we wzroście przedsiębiorstwa pozytywny, efektywnościowy charakter wynikający z przedsiębiorczości, a nie siły firmy. Naturalnym procesem w przedsiębiorstwie jest poszukiwanie swojej najwyższej efektywności i w tym celu rozszerzanie swoich granic przez dokonywanie fuzji poziomych, pionowych i skośnych,

<sup>7</sup> A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Monografie i opracowania nr 380, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 1993, rozdział 1-2.

przejmowanie innych przedsiębiorstw, różnicowanie produktu, usztywnianie popytu, kreowanie barier wejścia, itd. Efektywność gospodarcza kształtuje się bowiem w przedsiębiorstwach dzięki talentowi ich menadżerów do dokonywania trafnych wyborów i zdolności budowy organizacji<sup>8</sup>.

Na korzyści z koncentracji kapitału zwraca uwagę teoria kosztów transakcyjnych. Wychodzi ona z założenia, że z zawieraniem na rynku transakcjami wiązą dodatkowe koszty: poszukiwania partnerów, koszty negocjacji, koszty związane z niepewnością i brakiem zaufania do partnerów, itp. W celu uniknięcia tych wszystkich kosztów transakcyjnych korzystne jest przejmowanie innych przedsiębiorstw lub wchodzenie z nimi w bliskie związki, zawieranie aliansów, podpisywanie trwałych umów. Stopień, w jakim koszty transakcyjne wyjaśniają skoncentrowaną organizację gospodarki, zależy od rodzaju działalności. Wszędzie tam, gdzie koszty transakcyjne nie są duże, korzystne będzie utrzymywanie stosunków rynkowych z dostawcami i odbiorcami, natomiast tam gdzie są one znaczne, przedsiębiorstwo dążyć będzie do ich usunięcia poprzez koncentrację.

Podejście to nabiera istotnego znaczenia przy wyjaśnianiu zjawiska koncentracji w gospodarce globalnej. Duże korporacje, działające w obrębie całego świata, zderzają się z problemem różnic kulturowych. Zawierają transakcje w społeczeństwach, kierujących się bardzo różnymi systemami wartości. Przy zderzeniu różnych kultur i systemów wartości pojawia się niepewność, brak zaufania oraz konieczność zabezpieczenia się przed ryzykiem. Czynniki te Fukuyama wskazuje jako główne źródło kosztów transakcyjnych<sup>9</sup>.

Teoria rynków kontestowalnych wyjaśnia zjawisko koncentracji posługując się kategorią korzyści zakresu (economies of scope). Występują one wówczas, gdy produkcja wielu produktów w jednym przedsiębiorstwie powoduje niższe koszty, niż gdyby każdy z tych produktów wytwarzany był w innym przedsiębiorstwie. Jeśli dotyczy to produktów substytucyjnych, przedsiębiorstwo osiąga dodatkowo korzyści z tytułu powiększania udziału w rynku. Korzyści zakresu, podobnie jak korzyści skali, będą sprzyjać powstawaniu monopoli naturalnych.

Szkola praw własności wskazuje na inny aspekt związany z koncentracją kapitału. Stawia pytanie: „Do kogo należy przedsiębiorstwo i w czyim interesie jest zarządzane?”. Wraz ze wzrostem skali przedsiębiorstwa następuje oddzielenie własności, rozdrobnionej pomiędzy wielu akcjonariuszy, od zarządzania przedsiębiorstwem, na które właściciele mają niewielki wpływ. Własność korporacyjna jest więc własnością słabą – właściciel ani nie zarządza, ani nie ponosi odpowiedzialności za błędy w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Sytuacja taka stwarza menadżerom możliwość działania nie w interesie właściciela, lecz własnym lub innych grup interesu. Może dochodzić do nadużyć, czego przykładów dostarczają takie firmy jak Enron, World Com, AOL Time Warner, Xerox, których menadżerowie zwiększali wartość firm stosując twórczą księgowość<sup>10</sup>.

W modelach menedżerskich (W. Baumol, O. Williamson) zwracano uwagę, że wraz z oddzieleniem się własności od zarządzania komplikuje się funkcja celu przedsiębiorstwa. Staje się ona funkcją celu różnych grup interesu: menedżerów, pracowników, dostawców, klientów, grupy politycznej itp., skorelowaną z takimi kategoriami jak wielkość firmy, wzrost czy wielkość wydatków. Sugerowano, że może to powodować rozszerzenie granic firmy poza optymalny ekonomicznie rozmiar<sup>11</sup>. Paradoksalnie, sytuacja taka może prowadzić do lepszej efektywności przedsiębiorstwa z punktu widzenia gospodarki i konsumentów (menedżerowie,

<sup>8</sup> Ibidem, s. 47-60.

<sup>9</sup> F. Fukuyama, *Zaufanie. Kapitał społeczny a droga do dobrobytu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Wrocław 1997, s. 36-45.

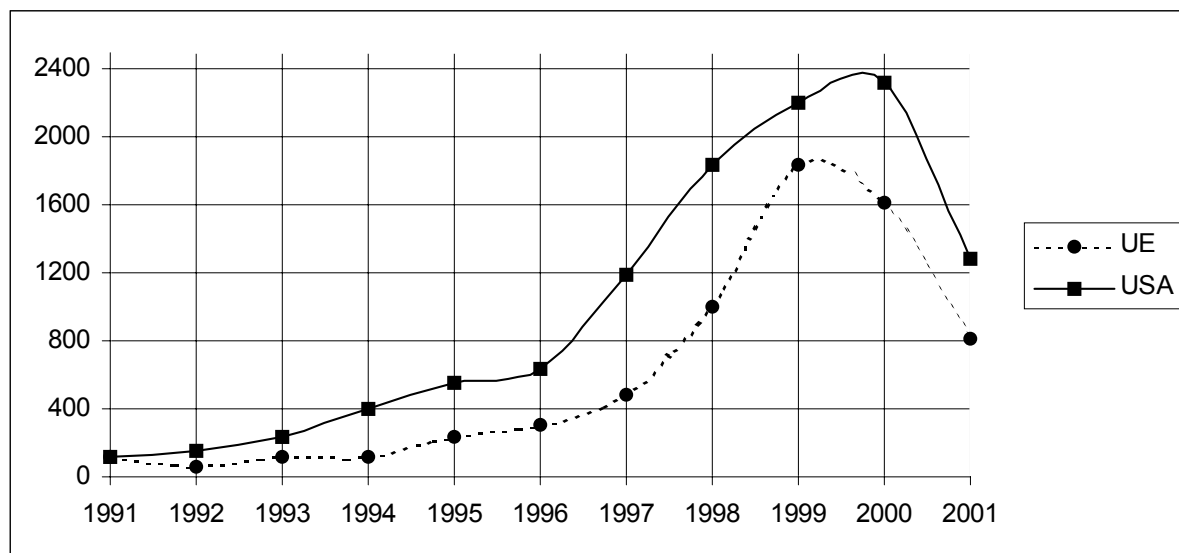
<sup>10</sup> W. Kiwak, *Menedżer – współczesny król Midas*, w: *Prace i materiały instytutu handlu zagranicznego nr 18*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2003.

<sup>11</sup> A. Noga, *op. cit.*, s. 39-42.

mimo dużej siły rynkowej przedsiębiorstwa, rezygnują z zysków ponadnormalnych zwiększając wielkość produkcji i sprzedając produkt po niższej cenie, niż wynikałoby to z punktu równowagi przedsiębiorstwa maksymalizującego zysk). Badania empiryczne potwierdzają występowanie takiego zjawiska najczęściej w korporacjach japońskich, niemieckich i francuskich<sup>12</sup>. Wydaje się więc, że stopień wpływu grup interesu na zarządzanie korporacją skorelowany jest z kulturą organizacji.

W praktyce koncentracja najczęściej następuje poprzez fuzje i przejęcia (zarówno koncentracja produkcji, jak i rynkowa), alianse strategiczne oraz sieci przedsiębiorstw (koncentracja rynkowa), czyli poprzez działania na rynku kontroli. Wartość transakcji fuzji i przejęć może więc pokazywać przebieg procesu koncentracji w gospodarce, zaobserwowany pośrednio, przez zmieniającą się koncentrację rynku kontroli.

Wartość transakcji fuzji i przejęć w USA i Unii Europejskiej stanowi ponad 70 % światowego rynku kontroli przedsiębiorstw<sup>13</sup>, dlatego też tendencja występująca na tych rynkach może być uznana za reprezentatywną dla rynku fuzji i przejęć w obrębie całej gospodarki światowej. Badania porównawcze w czasie pozwalają ocenić postęp koncentracji (rys 1).



Rysunek 1. Wartość fuzji i przejęć w UE oraz USA w latach 1991-2001 w mld euro

Źródło: K. Dziworska, Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw na świecie, w: Wybrane problemy współczesnej gospodarki rynkowej, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003, s. 63.

Jak widać, wartość transakcji fuzji i przejęć od początku dekady rosła, osiągnęła najwyższy poziom w Europie Zachodniej w 1999 roku, w USA w roku 2000, a następnie spadła. Można więc przyjąć, że w latach 1991 – 1999 nasiliła się koncentracja w gospodarce światowej, jednakże po 1999 roku tendencja ta osłabła.

Wartość transakcji fuzji i przejęć pokazuje tendencję koncentracji w gospodarce światowej, nie jest jednak miernikiem stopnia koncentracji gospodarki. Przy ocenie stopnia

<sup>12</sup> W Japonii 97,1% z 68 badanych dużych korporacji, w Niemczech 82 % ze 110 a we Francji 78 % z 50 badanych przedsiębiorstw przykłada największą wagę do realizacji celów grup interesu, dopiero potem do realizacji celów udziałowców. Źródło: M. Yoshimori, Whose Company Is It? The Concept of the Corporation in Japan and the West, "Long Range Planning", Vol. 28, No. 4, 1995, s. 33-34.

<sup>13</sup> K. Dziworska, Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw na świecie, w: Wybrane problemy współczesnej gospodarki rynkowej, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.

koncentracji rynku można posłużyć się wskaźnikami opierającymi się na wielkości przedsiębiorstw. Najczęściej stosowanym miernikiem wielkości firmy jest wartość produkcji sprzedanej, rzadziej stosuje się liczbę zatrudnionych lub wartość aktywów.

Do wskaźników stosowanych w mierzeniu koncentracji należą: wskaźnik koncentracji (concentration ratio –  $Cr$ ) czy Indeks Hirschmanna-Herfindahla ( $HHI$ ). Wskaźnik koncentracji produkcji  $Cr_k$  oznacza udział największych  $k$  producentów w całości produkcji (sprzedaży, zatrudnienia) danej zbiorowości wytwórców. Jeśli odniesie się go do udziału największych sprzedawców na danym rynku to wówczas jest to wskaźnik koncentracji rynkowej. Wskaźnik ten pokazuje przede wszystkim przewagę największych producentów (lub uczestników rynku), natomiast nie pokazuje zmian zachodzących na niższych szczeblach wielkości firm<sup>14</sup>. Inną miarą może być indeks Hirschmanna-Herfindahla ( $HHI$ ). Udziały rynkowe wszystkich uczestników podnosi się do kwadratu i dodaje.  $HHI$  o wartości 10000 oznacza czysty monopol, natomiast dla rynku o wielkiej liczbie uczestników, posiadających niewielkie udziały rynkowe wartość indeksu zbliża się do zera<sup>15</sup>. Inaczej niż wskaźnik koncentracji, indeks Hirschmanna-Herfindahla odnosi się do całej populacji firm tworzących daną zbiorowość.

Przyjmując za populację 100 i 500 największych światowych graczy sprawdzono jak zmieniała się koncentracja wśród tych przedsiębiorstw.

Tabela 1

Wskaźnik koncentracji dla 100 i 500 największych firm na świecie w latach 1999-2001

Wskaźnik koncentracji	1999	2000	2001
Cr10 w 100	0,2395	0,2402	0,2399
Cr10 w 500	0,1105	0,1133	0,1130

Źródło: oprac. własne na podst. „Fortune”: July 24, 2000; July 23, 2001; July 22, 2002

Tabela 2

Indeks Hirschmanna-Herfindahla dla 25, 100 i 500 największych firm na świecie w latach 1999-2001

Indeks Hirschmanna-Herfindahla	1999	2000	2001
HHI dla 25 firm	441,04	444,43	441,62
HHI dla 100 firm	131,38	131,20	130,19
HHI dla 500 firm	36,07	37,11	36,88

Źródło: oprac. własne na podst. „Fortune”: July 24, 2000; July 23, 2001; July 22, 2002

Wahania poziomu koncentracji kapitału wśród największych światowych przedsiębiorstw mają podobny przebieg jak zmiany wartości transakcji fuzji i przejęć. Maksymalna wartość fuzji i przejęć wystąpiła w 2000 roku, a w 2001 roku się zmniejszyła. Zarówno badanie wskaźnikiem koncentracji, jak i indeks Hirschmanna-Herfindahla pokazuje, że stopień koncentracji największych firm zmieniał się w taki sam sposób. Udział przychodów 10 największych firm w przychodach 100 i 500 największych przedsiębiorstw był spośród trzech badanych lat największy w roku 2000, po czym spadł.  $HHI$  obliczony dla 25 oraz 500 największych firm wskazuje na rok 2000 jako rok największej koncentracji spośród badanych

<sup>14</sup> A. Sosnowska, op. cit., s. 13.

<sup>15</sup> S. Gronowski, Ustawa antymonopolowa. Komentarz, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa 1996, s. 199.

lat, natomiast *HHI* dla 100 największych przedsiębiorstw maksimum osiąga w 1999 roku, co może być spowodowane dużym udziałem w tej setce firm europejskich, które w danym roku się połączyły.

Można więc wnioskować, że koncentracja kapitału nie jest procesem ciągłym. Rok 2001 dostarcza nam dowodów, że proces globalizacji nie uruchomił niemożliwego do zahamowania rozrostu korporacji transnarodowych. Najprawdopodobniej, ta fala koncentracji, podobnie jak poprzednie znane z historii gospodarczej, spowodowana jest głównie koniunkturą gospodarczą<sup>16</sup>. W części teoretycznej artykułu zwrócono uwagę na wiele przesłanek, które powodują, że przedsiębiorstwa dążą do rozszerzania swoich granic: obniżanie kosztów jednostkowych – wykorzystanie korzyści skali i zakresu oraz możliwości uczenia się, wzrost siły na rynku, zmniejszanie kosztów transakcyjnych, itp. Istnieją jednakże czynniki, które powstrzymują firmę przed nadmiernym rozrastaniem się. Należą do nich koszty z tytułu koncentracji oraz społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstwa. Do kosztów koncentracji zaliczyć można koszty agencji (straty związane z zarządzaniem skomplikowaną strukturą organizacyjną), koszty związane z dostosowaniem struktury organizacyjnej i usprawnieniem działania oraz koszty wzrostu (których nie musi ponosić mała firma, np. reklama). Drugim ważnym hamulcem koncentracji jest społeczna odpowiedzialność, która wyraża się w tym, że większe przedsiębiorstwo narażone jest na powstawanie sił przeciwważących w postaci związków zawodowych, ruchów społecznych, konieczności ponoszenia inwestycji infrastrukturalnych. Staje się również przedmiotem nacisków politycznych<sup>17</sup>. Decyzje o koncentracji w przedsiębiorstwie będą podejmowane dopóty, dopóki koszty koncentracji nie przewyższą przewidywanych korzyści.

Na podstawie obserwacji poczynionych przez autorów wydaje się, że wskaźniki Hirschmanna-Herfindahla oraz *Cr ratio*, mogą być pośrednio użyte do badania koncentracji gospodarki, gdyż wartości tych wskaźników rosną lub maleją, w zależności od wartości transakcji fuzji i przejęć na świecie.

---

<sup>16</sup> Rozwój rynków fuzji i przejęć na świecie odbywa się według schematu „fal”. Znaczący to, że lata dużej intensywności konsolidacji przedsiębiorstw przeplatają się z latami względnego spokoju w tym zakresie. Zob.: K. Dziworska, op. cit., s. 59.

<sup>17</sup> A. Noga, op.cit., s. 95-101.