

MERGERS AND OTHER FORMS OF COOPERATION OF UNDERTAKINGS FROM THE REGION AS AN INSTRUMENT OF REGIONAL DEVELOPMENT

POVEZIVANJE GOSPODARSKIH SUBJEKATA S PODRUČJA REGIJA U FUNKCIJI REGIONALNOG RAZVITKA

AKSAMOVIC, Dubravka

Abstract: *In this paper I discuss legal techniques and possibilities of regional and supraregional cooperation of undertakings. Cooperation of undertakings is important factor of regional development. Undertakings can cooperate and associate in many different ways. Mergers and acquisitions are traditional and basic legal techniques. Lately, strategic alliances and joint ventures are more and more represented in business practice as methods of amalgamation of undertakings. Some successful examples of cooperation and mergers of undertakings on local and regional level exists, but not all possibilities are explored. Therefore there is an intention to present in this paper possible legal ways of undertakings cooperations.*

Key words: *cooperation of undertakings, mergers and acquisitions, strengthening competitiveness, regional and national project*

Sažetak: *U radu se razmatraju pravne tehnike te mogućnosti povezivanja poduzetnika s područja regija. Povezivanje poduzetnika važan je čimbenik regionalnog razvoja. Primjeri uspješne suradnje već postoje. Oni svjedoče o korisnosti takve suradnje za lokalnu zajednicu i poduzetnike, no mogućnosti povezivanja poduzetnika još su nedovoljno iskorištene. Stoga je cilj ovog rada s teorijskog stajališta izložiti moguće pravne oblike povezivanja te podredno ukazati i na moguće probleme takva povezivanja sa stajališta propisa o konkurenciji.*

Ključne riječi: *povezivanje poduzetnika na ugovorno i statusnoj osnovi, jačanje konkurentnosti, nacionalni i gospodarski projekti*



1. Uvod

Već niz godina svjedočimo sve intenzivnijem povezivanju poduzetnika kako na globalnoj, tako sve više i na nacionalnoj i regionalnoj razini. Povezivanje poduzetnika provodi se u funkciji jačanja konkurentnosti poduzetnika ili njihova opstanka na tržištu i sveprisutna je pojava u suvremenom gospodarskom poslovanju. Ključ uspjeha najvećih i najznačajnijih, inozemnih i domaćih, poduzetnika često leži upravo u spremnosti na suradnju i povezivanje s drugim poduzetnicima, nerijetko ranije najznačajnijim konkurentima.

Međutim, iako povezivanje poduzetnika nije novina u gospodarskom poslovanju, razmjeri koje ono poprima na globalnoj, ali sve više i na nacionalnoj i regionalnoj razini su nezapamćeni. Pripajanja i spajanja, strateška savezništva, zajednički pothvati, preuzimanja dioničkih društava postali su dio i naše poslovne stvarnosti. No ocjenjuje se da postoji još dosta prostora za daljnje intenziviranje koncentracijskih i inih procesa povezivanja, napose u odnosu na koristi koje bi se na taj način mogle polučiti za regionalni razvoj.

Takva bi povezivanja bila dobrodošla kao način okrupnjavanja, u nas relativno malih poduzetnika, ali bi bila i čimbenik gospodarskog i ekonomskog jačanja regije. Uz to, ekonomsko bi jačanje poduzetnika doprinijelo i gospodarskom određenju, profiliranju i identifikaciji regije u odnosu na njezine gospodarske potencijale.

2. Pravno-povijesni osvrt na pravne oblike povezivanja poduzetnika

Povezivanje poduzetnika čija obilježja pratimo sve do suvremenog doba, datira od vremena industrijske revolucije (Pistor, et al., 2002). Krajem 18. i početkom 19. stoljeća nastaju prva suvremena dionička društva. Već od tada se u cilju ekonomskog jačanja, unapređenja proizvodnje i/ili isključivanja konkurencije iz tržišne utakmice i drugih razloga, poduzetnici međusobno povezuju.

Prvobitno se povezivanje poduzetnika provodi uglavnom na ugovornoj osnovi. Tako nastaju karteli. Karteli su i danas jedna od sveprisutnih pravnih formi u gospodarstvu i to u svim industrijskim granama i djelatnostima (primjerice u bankarstvu, poslovima osiguranja itd.). Njihovo je dominantno obilježje povezivanje poduzetnika iz iste djelatnosti i to na ugovornoj osnovi, nerijetko s ciljem osvajanja tržišta i njegovim vladanjem. Stoga je danas svugdje u svijetu, pa i kod nas, ovaj oblik povezivanja pod opaskom antimonopolnih tijela jer je riječ o povezivanju koje može imati izrazito štetne učinke na slobodno tržišno natjecanje i slobodno poduzetništvo (Korah, 2004). Povezivanje poduzetnika, osim na ugovornoj osnovi, ostvaruje se i na statusnoj osnovi.

Od kraja 19. stoljeća, prvo se u američkom zakonodavstvu prava društava dopušta stjecanje dionica jednog društva u drugom. Tako nastaju povezana društva ili grupe društava. U Europi su najpoznatiji oblik povezanih društava koncerni. Prvi se koncerni javljaju u Njemačkoj, da bi potom do stvaranja koncerna došlo i u drugim europskim državama.

U suvremeno se doba povezivanje između poduzetnika provodi pripajanjem i spajanjem, kroz strateška savezništva, zajedničke pothvate (joint venture), itd. Svi su navedeni oblici povezivanja prisutni i u novijoj domaćoj praksi.

Uspješan je primjerice strateški savez sklopljen između vodećih regionalnih građevinskih tvrtki, koje su zajednički nastupili kao izvođači radova na izgradnji Koridora 5C. Primjeri strateškog savezništva na lokalnoj razini bilježe se u i djelatnosti trgovine.

Takav je recimo maloprodajni lanac trgovina CBA u koji je uključeno 8 poduzetnika od toga 2 vodeća regionalna poduzetnika, a postupno se ovoj poslovnoj grupaciji pridružuju i inozemni trgovački lanci iz područja regije (Mađarska), što posljedično znači jačanje konkurentnosti ovog već tržišno prepoznatljivog trgovačkog lanca.

No, za sada su ovakvi primjeri suradnje još uvijek malobrojni. Prostora za daljnje povezivanje i koncentraciju poduzetnika još ima. Mogućnosti su brojne i to ocjenjuje se, ponajprije u segmentu okupljanja individualnih poljoprivrednih proizvođača (i to u svim poljoprivrednim granama i djelatnostima), zatim u segmentu ruralnog i lovnog turizma, gdje bi takvo povezivanje značilo i aktivizam i promicanje regije kao turističkog odredišta, zatim tu su i tradicionalni obrti i zanati- koji bi međusobnom suradnjom i povezivanjem mogli unaprijediti svoj tržišni položaj i na taj način osigurati svoj opstanak na tržištu.

3. Pravni oblici povezivanja

Suradnja i povezivanje poduzetnika temeljno se ostvaruje na dva načina: 1/ na statusnoj osnovi- kada dolazi do koncentracija poduzetnika, okrupnjavanja kapitala i podredno do stvaranja pravnog i/ili ekonomskog zajedništva poduzetnika, 2/ na ugovornoj osnovi kada poduzetnici zadržavaju svoju pravnu i ekonomsku samostalnost, ali vezani ekonomskim interesom, zajednički nastupaju na tržištu i putem ugovora ili na drugi način dogovaraju svoju buduću i zajedničku suradnju. U prvom je slučaju riječ o pravnim tehnikama i poslovnim operacijama kojima se bavi pravo društava. U nas je naznačena materija temeljno dijelom Zakona o trgovačkim društvima (ZTD), točnije odredbi od čl. 473- 503. ZTD-a. Pravni su oblici povezanih društava u ZTD-u taksativno navedeni.

To su: 1/ društva koncerna, 2/ društva s uzajamnim udjelima, 3/ ovisna i vladajuća društva 4 / društva koja su međusobno povezana na način da jedno društvo u drugome ima većinski udio ili većinsko pravo odlučivanja u te 5/društva povezana poduzetničkim ugovorima (čl. 476-486 ZTD-a). Povezana društva pravni su i ekonomski fenomen suvremenog doba. Najpoznatiji su tip povezanih društava – koncerni.

Dvije su vrste koncerna: faktični koncerni i ugovorni koncerni. Faktične koncerne karakterizira kapitalni odnos povezanosti između dva ili više, pravno samostalnih društava, od kojih je u pravilu barem jedno društvo vladajuće, a drugo ili druga društva koncerna su ovisna društva. Kod ovog tipa koncerna vladajuće društvo, temeljem kapitalne povezanosti i sudjelovanja u temeljnom kapitalu ostvaruje

prevladavajući utjecaj na poslovanje ovisnog društva. Druga su vrsta koncerna tzv. ugovorni koncerni. Ugovorni koncern postoji kada je između više pravno samostalnih društava sklopljen ugovor o vođenju poslova. Isti služi kao pravni okvir i temelj uređenja njihova zajedničkog tržišnog djelovanja i unutarnjeg ustroja.

Osim kapitalom, kada se između trgovačkih društava uspostavljaju trajne i čvrste sveze, društva se povezuju i putem ugovora. U praksi se javlja niz ugovora koji ponajprije služe upravo kao pravni okvir za neki oblik suradnje između pravno i ekonomski neovisnih poduzetnika. To su primjerice ugovor o kooperaciji, ugovor o zajedničkom pothvatu (joint-venture), ugovor o zajedničkoj distribuciji, ugovor o poslovnoj suradnji, ugovor o konzorciju. Opća je i zajednička značajka navedenih ugovora da su to sui generis ugovori, suvremene poslovne prakse. Često ih se svrstava i u kategoriju tzv. tailor made ugovora jer se njihov sadržaj prilagođava potrebama složenog i konkretnog poslovnog odnosa.

Ove ugovore, međutim, treba razlikovati od ranije navedenih poduzetničkih ugovora koji su također jedan od modusa povezivanja poduzetnika, ali za razliku od nabrojanih ugovora, oni za učinak imaju koncentraciju poduzetnika i u pravilu se sklapaju kada su trgovačka društva već kapitalno povezana, pa se između njih, ugovorom, dodatno pojačava već postojeći odnos povezanosti.

Potonji ugovori, s druge strane, omogućuju svakom sudioniku ugovora zadržavanje pravne i ekonomske neovisnosti, ali i zajedničko djelovanje ili suradnju u obostranom interesu. I jedni i drugi ugovori mogu biti pogodan pravni oblik za uspostavljanje poslovne suradnje između poduzetnika. Međutim, pri odabiru konkretnog pravnog oblika treba prethodno jasno definirati ciljeve suradnje, stupanj potrebite i međusobne povezanosti, trajanje suradnje, željeni stupanj neovisnosti u djelovanju i druge elemente poslovnog odnosa.

4. Horizontalno, vertikalno i konglomeratno povezivanje

Osim razmatrane materije koja se bavi pravnim osnovama povezivanja poduzetnika, u pravnoj je doktrini (posebno prava konkurencije) u novije vrijeme, sve više zastupljena i spominjana još jedna vrsta klasifikacije povezanih društava, a ta je s obzirom na razinu povezivanja.

Tako s obzirom na razinu povezivanja razlikujemo horizontalno, vertikalno i konglomeratno povezivanje trgovačkih subjekata. O horizontalnom povezivanju je riječ kada dolazi do povezivanja između sudionika tržišne utakmice koji su stvarni ili potencijalni tržišni takmaci i koji sudjeluju na istoj razini proizvodnje i/ili pružanja usluga. Ovaj je oblik povezivanja poduzetnika u praksi razmjeno najzastupljeniji. Njegova je temeljna značajka da se na taj način okupljaju poduzetnici iz iste gospodarske grane i djelatnosti.

Oni tako ekonomski jačaju i postaju konkurentniji na tržištu. Međutim, zbog činjenice da se povezivanje često ostvaruje između izravnih tržišnih takmaca iz iste djelatnosti, uslijed čega dolazi do smanjenja broja tržišnih natjecatelja na nekom tržištu i do jačanja tržišne snage poduzetnika, ovaj je oblik povezivanja poduzetnika

pod posebnom opaskom tijela za zaštitu tržišnog natjecanja. Vertikalno povezivanje je povezivanje koje se ostvaruju između poduzetnika koji ne djeluju na istoj razini proizvodnje roba i /ili pružanja usluga i na istim mjerodavnim tržištima (primjerice spajanje između proizvođača boja i distributera).

Ovaj vid povezivanja može biti vrlo koristan i za potrošače i poduzetnike jer rezultira skraćanjem tokova distribucije, racionalizacijom poslovanja i slično. Treći je vid povezivanja, konglomeratno povezivanje koje se provodi između poduzetnika koji sudjeluju u razmjeni roba i/ili usluga u različitim i nepovezanim gospodarskim djelatnostima. Uobičajeno se smatra da je konglomeratno povezivanje vrlo korisno jer na taj način financijski slabiji poduzetnik dolazi do potrebnih financijskih sredstava za daljnji razvoj tehnologije ili proizvodnje ili stječe mogućnost da svoje poslovanje razvija pod okriljem tvrtke koja je poznati brand.

5. Zaključak

Uključivanje Hrvatske u europske integracijske procese potaklo je povezivanje poduzetnika na lokalnoj i nacionalnoj razini, ali je ujedno dodatno dimenzioniralo i potrebu sustavnog i slojevitog bavljenja pravnom i ekonomskom problematikom povezanih društava. Ekonomski će razvoj hrvatskog gospodarstva bez svake sumnje slijediti europske i svjetske trendove koncentracija i drugih vidova suradnje poduzetnika.

Znanstveno bavljenje pitanjem pravnih oblika povezivanja poduzetnika, pravnim značajkama, prednostima i nedostacima pojedinih pravnih tehnika u odnosu na druge, a kojima se ovaj rad temeljno bavi, ponuditi će perspektive poduzetnicima o mogućim pravnim modelima povezivanja i o njihovim prednostima i nedostacima.

6. Literatura

Barbić, J. (2007). Koncern i društva koncerna, *Pravo u gospodarstvu*, Vol. 46., br.4, travanj, str. 57-94, ISSN 1330-5476

Grossman, Z. P. (2005). How Cartels Endure and How They Fail, *Studies of Industrial Collusion*, Grossman, Z. P. (ed.), pp.1-309 Edward Elgar Publishing Inc., Ma, USA, ISBN 1-85898-830-6

Korah, V. (2004). *EC Competition law*, Hart Publishing, Oxford and Portland, Oregon ISBN 1-84113-397-3

McCarty & Bagby (1990). *The Legal Environment of Business*, Richard Irwin Inc., Boston, Ma., USA, ISBN 0-256-08482-3

Mlikotin–Tomić, D. (2006). *Europsko tržišno pravo*, Školska Knjiga, Zagreb, ISBN 953-0-30415-3

Pistor, K. (2003). The Evolution of Corporate Law, *Journal of International Economic Law*, vol. 23., No.4, University of Pennsylvania, str. 791-871, ISSN 1369-3034