

Podnikové sítě a soutěžní právo

Iveta Mackenzie¹

¹ Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta podnikohospodářská; náměstí Winstona Churchilla 4, 130 67 Praha 3
e-mail: iveta.mackenzie@vse.cz

Grant: IGA VSE F3/39/2014

Název : Fúze a akvizice jako nástroj strategického řízení podniku
Oborové zaměření: AH – Ekonomie

© GRANT Journal, MAGNANIMITAS Assn.

Abstrakt: Globalizace je vnímána autory rozdílně, existuje mnoho teorií vysvětlující počátek a vývoj tohoto procesu. Nevyvratitelnou skutečností je, že globalizace v průběhu své historie nabízela a samozřejmě v budoucnu bude dále nabízet nové příležitosti v oblasti podnikání. Vytváření rozmanitých podnikových sítí patří k příležitostem novověku. Podnikání v podnikových strukturách přináší benefity zúčastněným subjektům a do určité míry i benefity pro celou společnost. Definovat hranice, kdy velké a silné korporace přispívají k vytváření prosperity celé společnosti a kdy již přispívají k destrukci pozitivního vývoje, je otázka, která není stále zodpovězena. Evropské a americké soutěžní právo definuje tyto hranice prostřednictvím ekonomických a dalších nástrojů. Ekonomické nástroje, jako součást soutěžního práva, jsou náplní tohoto článku.

Klíčová slova: globalizace, Herfindhal – Hirschmanův index, Lernerův index, podnikové sítě, soutěžní právo, tržní koncentrace.

1. ÚVOD

Vytváření podnikatelských seskupení na jednotlivých národních i mezinárodních trzích, ať už kapitálově propojených nebo nikoliv, se stala běžnou součástí strategie růstu firmy. Vzhledem ke stále se měnící situaci na světovém trhu kontinuálně probíhá úprava mezinárodního, evropského i národního práva, jehož náplní je nastavení mantinelů pro mezinárodní podnikání v souladu s myšlenkou nastavit prostřednictvím legislativy podmínky rovných příležitostí, tedy podmínky, které v konečném důsledku vedou ke zvyšování blahobytu celé společnosti. V rámci Evropské unie jde o nařízení a směrnice. Nařízení jsou členské státy povinny implementovat do národního právního řádu. Implementace směrnice do národní legislativy není nutná, nicméně tato směrnice je tzv. přímo účinná. Významnými dokumenty v rámci evropského práva v oblasti obchodních korporací a kapitálových investic je zejména Nařízení Rady č. 139/2004/ES o kontrole koncentrací podniků a Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2005/56/ES, o přeshraničních fúzích kapitálových společností, nepřímo také Nařízení Rady č. 2157/2001 o statutu evropské společnosti. Mezi dokumenty, které upravují oblast obchodních korporací a kapitálových transakcí, na národní úrovni v rámci ČR patří zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, zákon č. 90/2012 Sb., o obchodních

společnostech a družstvech, zákon č. 125/2008 Sb., o přeměnách obchodních společností a družstev, zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle.

2. EKONOMIE & SOUTĚŽNÍ PRÁVO

Evropská komise označuje za jeden ze svých cílů zajišťovat rovné a spravedlivé soutěže pro všechny firmy jako prostředku zvyšování spotřebitelského blahobytu a zajištění účinné alokace zdrojů. Společně s antimonopolními úřady členských zemí přímo vymáhá dodržování předpisů Evropské unie na ochranu hospodářské soutěže (články 101 až 109 Smlouvy o fungování Evropské unie). Ochrana hospodářské soutěže rozumíme právní regulaci jednání, které by mohlo narušit fungující hospodářskou soutěž a tím snížit spotřebitelský blahobyt nebo efektivitu alokace zdrojů (Petr, 2010). Soutěžní právo, tak jak mu budeme rozumět v dalším textu, se zaměřuje na jednání subjektů, které se hospodářské soutěže přímo účastní, tj. *soutěžitele / podniky*¹, přesněji na jednání podniků, které disponují takovými vlastnostmi, že jsou schopny fungování soutěže ovlivnit.

Pravidla ochrany hospodářské soutěže nemohou a nejsou založena pouze na právních konceptech. Pojmy jako hospodářská soutěž, tržní podíl, relevantní trh, aj. mohou nabýt svého obsahu pouze prostřednictvím ekonomické teorie. V soutěžním právu tak dochází, patrně více než v některých jiných právních normách, k prolínání principů právních a ekonomických. Přesun k více ekonomickému vyhodnocování dopadů posuzovaného jednání je stále probíhajícím a vyvíjejícím se procesem. Použití ekonomie v reálném světě má nicméně svá oprávněná omezení, která vycházejí z její podstaty; ekonomie je vědou, kdy subjekty zkoumání a vztahy mezi nimi nelze bezpodmínečně a vyčerpávajícím způsobem popsat, její východiska i závěry jsou postaveny na modelech pracujících s předpoklady a omezeními.

Soutěžní právo je postaveno zejména na úvahách vyvozovaných z modelů, jejichž jedním extrémem je dokonalá konkurence a druhým monopol. Posuzovány jsou dopady jednání jednotlivých soutěžitelů za pomoci více či méně složitých ekonomických

¹ Pojem soutěžitel je pojmem českého soutěžního práva, pojem podnik (undertaking) je pojmem komunitárního práva. V české literatuře se vedla dlouhá diskuze, zda tyto pojmy lze považovat za identické. Dnes není sporu o tom, že tyto pojmy lze považovat za synonyma.

ukazatelů v kontextu mikroekonomické teorie. Klíčovým pojmem, který se vine jako červená nit právem upravujícím hospodářskou soutěž, je tržní síla, resp. tržní koncentrace a vše, co s tímto pojmem můžeme spojovat. Koncentrace tržní síly souvisí se schopností ovlivňovat cenu na trhu. Její růst je dán zejména třemi aspekty: produktovou diferenciací, bariérami vstupu a tržním podílem (Gaughan, 2007). Hodnocení protisoutěžního jednání spočívá v komplexním zhodnocení tržní síly a od toho odvíjející se schopnosti ovlivňovat cenu. Zdroje vlivu na cenotvorné procesy soutěžní právo spatřuje ve třech základních oblastech - kartelových dohodách, dominantním postavení, fúzích a akvizicích. Zákon o ochraně hospodářské soutěže v § 1 definuje předmět zákona takto (Raus, 2004): „*Tento zákon upravuje ochranu hospodářské soutěže na trhu výrobků a služeb (dále jen „zboží“) proti jejímu vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení (dále jen „narušení“)*

a/ dohodami soutěžitelů (§ 3 odst. 1),

b/ zneužitím dominantního postavení soutěžitelů, nebo

c/ spojením soutěžitelů“

Specifikace předpokladů řádné hospodářské soutěže, resp. její narušování, prochází kontinuálním vývojem a úpravami. Z historického hlediska se východiska, na kterých je dnes soutěžní právo postaveno, liší. Na americkém kontinentě jde zejména o syntézu východisek tzv. Harvardské školy – zastánce přístupu *optimální intenzity konkurence* a Chicagské školy – zastánce *přístupu svobody konkurence*. Na evropském kontinentě o východiska tzv. Freiburské školy, názorového proudu nazývaného ordoliberalismem, který řadíme k již zmíněnému *přístupu svobody konkurence*.

2.1 Východiska soutěžního práva amerického kontinentu

Do sedmdesátých let dominoval americkému soutěžnímu právu přístup strukturalistů, podle kterého jsou určité tržní struktury náchylnější k vyvolání protisoutěžního jednání, což pak vede k horší hospodářské výkonnosti; z tohoto důvodu se hovoří o paradigmatu struktura - jednání – výkon (*Structure – Conduct – Performance*). Právě paradigma S-C-P a analýza dat týkající se struktury trhu, na rozdíl od posuzovaného jednání jako takového a jeho účinků, je typická pro tzv. *Harvardskou školu*. Optimální výkon byl spojen s modelem dokonalé konkurence, strukturalisté proto preferovali trhy s velkým množstvím hráčů a s minimálními překážkami pro vstup. Současně byli skeptičtí ke schopnosti trhu dosahovat a udržovat tento stav a tím podporovali myšlenku nutnosti regulace. Intervencí měla být zajištěna žádoucí struktura trhu. Pro toto období bylo charakteristické považovat řadu jednání za zakázané. Tento přístup byl tvrdě kritizován zejména skupinou autorů známých jako *Chicagská škola*, a to s poukazem na to, že vede k zákazu praktik, které by měly být považovány jako prosoutěžní, protože by mohly zvyšovat efektivitu a společenský blahobyt. Ekonomové chicagské školy zdůrazňovali, že neexistuje žádná statistická korelace mezi tržní strukturou a protisoutěžním jednáním a že nejen struktura trhu ovlivňuje jednání, ale i jednání ovlivňuje strukturu trhu, proto by primárním zájmem soutěžní analýzy neměla být tržní síla, ale efektivita. Chicagská škola proto požadovala, aby byly při posuzování posuzovány především dopady na hospodářskou soutěž, zejména zda jednání přispívá k zvýšení/snížení efektivit. Přispívá-li ke zvýšení efektivit, nemůže být považováno za protisoutěžní; větší koncentrace tak může vést např. k efektivnější produkci nebo možnosti větších investic do výzkumu a vývoje. V praxi to znamenalo, že *per se* zákaz musel být omezen jen na malou skupinku případů (v podstatě na horizontální dohody o cenách a dělení trhu).

Přístup prosazující se od devadesátých let je označován jako *post-chicagská syntéza*; vrací se k významu analýzy tržní síly, která umožňuje zvýšit ceny nad tržní úroveň. Říká, že potenciál pro

takové tržní selhání je vlastní všem trhům. Podniky se starají pouze o zisk, kdy klíčem je vysoká efektivita; podniky se mohou snažit využít své tržní síly k tomu, aby zabránily ostatním podnikům s nimi soutěžit tím, že svou nabídku učiní méně atraktivní. Post-chicagská škola se nebrání intervenci za strany soutěžních orgánů, ta musí být ale položena důkladnou tržní analýzou (Petr, 2010).

2.2 Východiska soutěžního práva evropského kontinentu

Kořeny soutěžního práva evropského kontinentu najdeme v ekonomických, sociologických a politologických úvahách tzv. Freiburské školy, názorového proudu označovaného jako ordoliberalismus. Tento směr se zformoval ve třicátých letech na základě úvah o příčinách pádu Výmarské republiky² a kritice nacionálně socialistického hospodářského systému, který po druhé světové válce zásadním způsobem přispěl k formování doktríny tzv. sociálně tržního hospodářství (Petr, 2010). Zastánci Freiburské školy hovoří o nutnosti existence „hospodářské ústavy“ (*Wirtschaftsverfassung*), kdy legislativa a vládní politika musí být koncipována tak, aby naplňovala tuto ústavu, která by v opačném případě ztrácela význam. Vláda by nemohla zasahovat do hospodářství jinými zásahy, než které by vycházely z „hospodářské ústavy“, přičemž tento rámec by se řídil podmínkami úplné soutěže vymezenými ekonomickou vědou. Mělo se vlastně jednat o nástroj, který chrání soutěž před jejími vlastními sebedestruktivními silami. Soutěžní právo by mělo v tomto pojetí ústavní povahu, proto bylo nutné vytvořit orgán zodpovědný za jeho provádění, nezávislý na exekutivě, nicméně s postavením odpovídajícím vrcholným soudům. Ordoliberalové se proto až tak nezabývají strukturou trhu, jako spíše institucemi umožňujícími existenci soutěžního pořádku.

Přestože názory Freiburské školy můžeme považovat za překonané, vliv na formování doktrinálních základů komunitárního a českého soutěžního práva je zcela zřetelný. Soutěžní právo v době založení Evropského společenství bylo vnímáno jako nástroj k vytvoření fungujícího společného trhu. Zpočátku byla věnována pozornost zejména vertikálním dohodám, až později dohodám horizontálním. Od sedmdesátých let se dostává do popředí zneužití dominantního postavení, od devadesátých let se přesouvá pozornost k horizontálním dohodám a dramaticky roste význam ekonomické analýzy se zaměřením na přínosy fungující soutěže, zejména vyšší efektivitu a blaho spotřebitele (Petr, 2010).

3. EKONOMICKÉ NÁSTROJE TRŽNÍ KONCENTRACE

„*Fungování tržního mechanismu, prostředku k dosažení efektivní alokace a distribuce omezených zdrojů ve společnosti, zajišťují ceny, které chápeme jako nezastupitelný nástroj přenosu informací v ekonomice. Ceny imaginárně řídí trhy nabízených a poptávaných statků, jsou jediné schopny předávat informace o skutečných potřebách a nákladech nutných k jejich uspokojení.*“

Efektivnost působení ideálního cenového systému je zcela závislá na předpokladech modelu *dokonalé konkurence*, která je definována jako tržní struktura, kdy na každém trhu existuje velký počet kupujících a prodávajících, z nichž žádný není tak silný, aby mohl ovlivnit cenu nebo výstup odvětví, všechny statky jsou homogenní, na všechny trhy je volný vstup a výstup, všichni výrobci a spotřebitelé mají dokonalé informace o cenách a množstvích směňovaných na trhu. Firmy usilují o maximalizaci zisku, spotřebitelé o maximalizaci užitku. Protikladem dokonalé konkurence je nedokonalá konkurence, kdy na *nedokonalé konkurenčním trhu* je počet obchodujících omezen a prodávající, kupující či oba současně jsou ve výsadním postavení, které jim umožňuje ovlivňovat cenu ve svůj prospěch. V případě *oligopolu* je

² Výmarská republika - historický stát Německa; 1918 - 1933

tržní struktura charakteristická malým množstvím firem a jejich vzájemnou rozhodovací závislostí spojenou s nutností strategického rozhodování. Různé modely oligopolu se shodují v charakteristikách, kterými jsou: relativně malý počet výrobců v odvětví, produkt homogenní i diferencovaný, existují bariéry vstupu do odvětví. Cílem kartelu je maximalizovat celkový zisk daného odvětví. V případě *monopolu* se jedná o tržní strukturu s jediným výrobcem v daném odvětví, kdy nabídku celého odvětví tvoří produkce jediné firmy. Monopol tak představuje protipól ideální dokonalé konkurence. Zatímco v dokonalé konkurenci jde o identický produkt vyráběný velkým počtem firem, model monopolu předpokládá jedinou firmu vyrábějící produkt, k němuž neexistují substituty. V důsledku totožnosti produkce monopolu, jako jediného výrobce v odvětví, s výstupem celého odvětví, je individuální poptávková křivka totožná s tržní poptávkovou křivkou. Vzhledem k nepřítomnosti konkurentů v odvětví, které ovládá, je monopol ve svém rozhodování nezávislý (Soukupová, 2006).

Struktura a vlastnosti trhu jsou takto vymezeny dvěma extrémy: dokonalou konkurencí (podnik je cenovým příjemcem) a monopolem (firma cenovým tvůrcem). V případě posuzování přínosů fungování firem na jednotlivých trzích (chápejme na jednotlivých tržních strukturách) pro společnost jako celek z pohledu jednotlivých modelů, je rozhodování v základních parametrech nastaveno na posuzování velikosti produkce, resp. nabídky firem – od určitého okamžiku s růstem tržního podílu rostou negativa pro společnost. Při použití ekonomických modelů je nezbytné mít neustále na paměti, že tyto pracují vždy s určitými neměnitelnými předpoklady a současně nedokáží začlenit všechny faktory, které se mohou na konečném výsledku podílet. Modely dokáží říci, jak se co změní za jakého předpokladu, nicméně už neříkají nic o tom, za jak dlouho k této změně dojde a co se stane, pokud v té době, co má ke změně dojít, dojde v důsledku působení této změny k posunu některého z nastavených parametrů. Někteří ekonomové z těchto a mnoha dalších důvodů považují soutěžní právo za formu státní regulace, která snižuje efektivnost ekonomiky; upozorňují na to, že uplatňování protimonopolních zákonů vychází z chybného předpokladu, že regulátoři a soudy mohou získat informace o společenském prospěchu, společenských nákladech a efektivnosti. Protimonopolní regulaci interpretují jako jemnou formu odvětvového plánování (Armentano, 2000).

K základním ekonomickým metodám soutěžního práva patří zhodnocení tržní síly soutěžitele. Tržní sílu vyhodnocujeme zejména v případech horizontálních posouzení. Metod je několik, tyto mají dvě základní východiska, a to měření pomocí:

- *ukazatelů založených na teoretických poznatcích ekonomie*, kdy jde o cíl zjistit odchylku od dokonalé konkurence, jakožto podíl rozdílu ceny a mezních nákladů a ceny,
- *měření úrovně koncentrace pomocí distribuce firem*, kdy mluvíme o indexech absolutních, které užívají počet firem (n) a rozptyl jejich velikosti (σ^2), a relativních, které operují pouze s rozptylem (Latreille, 2011).

Kromě celé škály metod odborná literatura popisuje přístupy, ze kterých je při konstrukci jednotlivých ukazatelů vycházeno. V roce 1967 přišli s axiomatickým přístupem Hall a Tideman, kteří navrhli šestici kritérií, které by měly ukazatele tržní koncentrace respektovat (Hall, 1967).

- Index koncentrace by měl být jednorozměrný ukazatel.
- Tržní koncentrace by měla být nezávislá na velikosti odvětví.
- Tržní koncentrace by měla vzrůst, pokud vzroste podíl jakékoliv firmy na úkor firmy menší.
- Pokud jsou všechny firmy rozděleny do „ k “ stejných částí, pak by index koncentrace měl být snížen v poměru $1/k$.

- Pokud je „ n “ firem stejné velikosti, tržní koncentrace by měla být klesající funkcí n .
- Index koncentrace by se měl pohybovat mezi $0 - 1$.

Tyto axiomy byly v odborné literatuře dále diskutovány, odmítány i rozpracovány.

V roce 1977 publikovali Hannah a Kay sedm kritérií, z nichž první čtyři jsou považovány za všeobecně uznávané (Latreille, 2011).

- Leží-li křivka koncentrace ³ jednoho trhu kdekoli výše nad jiným, pak jde o trh koncentrovanější ⁴
- Přesun prodejů malé firmy k firmě větší zvyšuje míru koncentrace.
- Vstup nové firmy o velikosti pod průměrem trhu snižuje míru koncentrace, zatímco odchod firmy velikosti pod průměrem naopak zvyšuje míru koncentrace.
- Realizace fúze může způsobit ve výsledku zvýšení naměřené koncentrace.
- Libovolná změna produktu může snížit míru koncentrace.
- Menší bariéry vstupu mají menší efekt na míru koncentrace než větší bariéry vstupu.
- Růstové faktory firmy zvyšují míru koncentrace.

Autoři axiomů zmiňují fakt, že ne všechna provedená měření potvrzují celou sadu těchto kritérií, ale prakticky většina výsoce koreluje s ostatními ⁵.

3.1 Lernerův index

Lernerův index vychází z teoretických poznatků mikroekonomie. Jedno ze základních pravidel říká, že firma, nezávisle na tržní struktuře, ve které provozuje svou činnost, v případě, že chce maximalizovat zisk, by měla zvolit takový objem výstupu, kdy se mezní příjmy (MR) rovnají mezním nákladům (MC). Mezní náklady jsou definovány jako přírůstek celkových nákladů vyvolaných zvětšením výstupů o jednotku, mezní příjmy jako změna celkového příjmu v důsledku změny výstupu (prodejů) o jednotku. Podstatou tohoto ukazatele je zjištění odchylky od dokonalé konkurence. Je založen na poznání, že firmy na jedné straně spektra tržní struktury mají schopnost dosahovat cenu, která je vyšší než mezní náklady, mluvíme pak o monopolu. Konstrukce indexu vychází z předpokladu, že v tržní struktuře dokonalé konkurence, kde firma je cenovým příjemcem, firma prodává svoji produkci za cenu, která se rovná mezním nákladům. V tomto případě je hodnota indexu nulová. V případě monopolu je firma cenovým tvůrcem a prodává objem produkce, který sice vychází z rovnosti mezních příjmů a nákladů, nicméně za cenu, která leží na poptávkové křivce nad průsečíkem mezních příjmů a nákladů. Hodnota indexu je pak jedná. Z uvedeného lze vyvodit, že čím více se bude index blížit jedné, tím větší tržní sílu bude daná firma mít (Jurečka, 2010). Matematicky Lernerův index ⁶ zapíšeme:

$$LI = \frac{P - MC}{P}$$

kde: LI = Lernerův index (*Lerner Index*)
P = cena za jednotku (*price*)
MC = mezní náklady (*marginal costs*)

³ Křivka koncentrace je dána kumulací tržního podílu na vertikále a počtem firem řazených od největší k nejmenší na horizontále.

⁴ V případě, že se křivky protínají, pořadí trhů je dáno vahou velké/malé firmy.

⁵ Současně také zmiňují, že některá měření nesplňují i mnohá kritéria.

⁶ Lernerův index je postaven na teoriích mikroekonomie. Přínosy v oblasti nedokonalé konkurence se přisuzují britské ekonomce J.V. Robinsonové (1903 – 1983) a americkému ekonomovi E.H. Chamberlinovi (1899 – 1967).

V empirických výzkumech se setkáváme s *pravidlem převrácené elasticity*, které vychází ze zlatého pravidla maximalizace zisku a z formulace mezního příjmu. Matematicky zapsáno (Soukupová, 2006):

$$MC = MR \quad MR = P * (1 + \frac{1}{e_{PD}})$$

kde: P = cena za jednotku (*price*)
 MC = marginální náklady (*marginal costs*)
 MR = mezní příjmy (*marginal revenues*)
 e_{PD} = elasticita poptávky (*elasticity of demand*)

$$MC = P * (1 + \frac{1}{e_{PD}})$$

Po úpravách dostaneme:

$$\frac{P-MC}{P} = - \frac{1}{e_{PD}}$$

Pravidlo má smysl pouze v případě, že poptávka firmy je elastická ($e_{PD} < -1$). Pokud by poptávka byla neelastická ($e_{PD} > -1$), z úpravy rovnice, do které by byla dosazena hodnota neelastické poptávky e_{PD} větší než -1 , by plynuly záporné mezní náklady, což je nereálné. Pravidlo převrácené elasticity můžeme pak interpretovat následovně (Soukupová, 2006): čím elastičtější bude poptávka po produkci firmy, tím menší můžeme očekávat rozdíl mezi cenou a mezními náklady. Firma maximalizující zisk vyrábí takový objem produkce, který pro ni znamená pohyb podél elastické části individuální poptávkové křivky. Z výše uvedeného lze také Lernerův Index interpretovat jako převrácenou hodnotu cenové elasticity.

$$LI = - \frac{1}{e_{PD}}$$

Vztah však platí pouze v případě monopolu nacházejícího se v rovnováze (Torre, 2005).

Tento přístup, jako mnoho dalších, naráží na problémy použitelnosti při praktickém výpočtu. Tak jako je problematické, resp. spíše nemožné, zjistit přesný průběh poptávkových křivek (zcela běžné v mikroekonomii), které vyjadřují závislost skutečné poptávky na výši ceny, je problematické, vzhledem ke složitosti a prolínání výrobních procesů jednotlivých výrobků, určit konkrétní hodnoty mezních veličin pro daný objem produkce.

3.2 Koncentrační koeficient

Koncentrační koeficient/míra koncentrace (*concentration ratio*) se poprvé objevuje v roce 1968, kdy má pomoci interpretovat Shermanův⁷ (1890) a Claytonův (1914) zákon. Americké ministerstvo spravedlnosti ve svém nařízení poprvé specifikovalo definici konkrétní míry koncentrace, kdy se jedná o trh vysoce koncentrovaný a méně koncentrovaný. Koeficient je založen na myšlence, že čím větší podíl na trhu kontroluje několik málo společností, tím je na tomto trhu omezenější konkurence a s tím se zvyšuje i možnost vlivu na cenotvorné procesy. Ukazatel je koncipován jednoduše; představuje neváženou sumu tržních podílů největších firem na relevantním trhu. Matematicky vyjádřeno:

$$CR = \sum_i^n s_i$$

kde: s_i = procentní podíl i-té firmy
 n = počet největších firem

Koncentrační koeficient může nabývat hodnoty od 0 do 100 %, kdy platí, že čím vyšší hodnota, tím vyšší je koncentrace na daném trhu (Zemplerová, 1999). Předpokládá se, že v konkurenčním prostředí jsou prodeje více rozptýleny, tzn. koncentrační koeficient klesá s větší rozptýleností prodeje. V méně konkurenčním prostředí jsou prodeje soustředěny u menšího množství firem, v extrémním případě u jedné firmy, kdy koncentrační koeficient nabývá hodnoty 100 % (v případě čistého monopolu). Nicméně vysoký koncentrační poměr automaticky neznamená, že firmy mají možnost neomezeně zneužívat své dominantní postavení.

3.3 Herfindahl - Hirschman Index

Herfindahl-Hirschmanův index (také používaný název ve zkrácené verzi Herfindhal Index) je ukazatel, který vyjadřuje míru koncentrace trhu daného odvětví. Jedná se o určitou modifikaci koncentračního koeficientu, kdy stěžejním benefitem tohoto ukazatele je větší váha velkých firem. Herfindahl-Hirschmanův index je definován jako suma druhých mocnin podílů jednotlivých společností aktivních na relevantním trhu. Protože se umocňují podíly na trhu, je metoda citlivá na trhy ovládané jednou, nebo více velkými společnostmi. Matematicky kalkulaci HHI zapíšeme:

$$HHI = \sum_i^n s_i^2$$

kde: s_i = tržní podíl i-té firmy
 n = počet firem v odvětví

Herfindahl-Hirschmanův index nabývá hodnot od 0 (v případě nulové koncentrace) do 10 000 (v případě maximální koncentrace); růst hodnoty HHI indikuje snížení konkurence a zvýšení tržní síly, nízké hodnoty HHI znamenají růst konkurence a snížení tržní síly. Princip tohoto indexu vychází z myšlenky, že čím koncentrovanější trh, tím větší je pravděpodobnost, že firmy jsou schopny zneužívat svého dominantního postavení ve smyslu vlivu na cenu produktu.

Významné vlastnosti, kterými HHI disponuje v porovnání s jednoduchou mírou koncentrace a jež jsou stěžejní pro přesnější vyjádření koncentrace trhu, lze shrnout do několika bodů:

- Index se zvyšuje se zvyšujícím počtem firem v odvětví.
- Index je sumou druhých mocnin procentních podílů jednotlivých firem v odvětví; to dává větší váhu velkým firmám (umocnění většího čísla – procentního podílu firmy dává nepoměrně větší ovlivnění hodnoty indexu než umocnění menšího čísla – procentního podílu firmy). Mimo to, v případě spojení firem, které zvýší rozdíl mezi tržními podíly firem, toto vyústí v podstatně větší změnu indexu než by reflektoval jednoduchý ukazatel míry koncentrace.
- Protože větší firmy více ovlivňují výslednou hodnotu indexu, index bude ukazovat platný výsledek i v případě neúplných informací o velikosti malých firem v odvětví (Gaughan, 2007).

Tvůrcem kalkulace indexu jsou ekonomové Orris C. Herfindahl (1918-1972) a Albert O. Hirschman (1915-2012). Metrika byla uvedena do užívání právníkem a ekonomem Williamem Baxterem, který v roce 1982 jako šéf antimonopolní divize amerického ministerstva spravedlnosti nastavil nová kritéria a ekonomická měřítka pro antimonopolní politiku. V současné době je HHI všeobecně uznávaným ukazatelem koncentrace trhu jako součást metodiky pro posuzování pravidel hospodářské soutěže v USA, ale i v EU; je univerzálně využíván jednotlivými institucemi kompetentními pro posuzování hospodářské soutěže na národní i nadnárodní úrovni.

⁷ Zákon o ochraně obchodu proti nezákonným překážkám a monopolům z 2. července 1890.

Původní hodnoty HHI pro posuzování spojování podniků byly v roce 1982 pro americký trh definovány následovně (Gaughan, 2007):

- $HHI < 1000$: *nekoncentrovaný trh* - výskyt protisoutěžního efektu je nepravděpodobný,
- $1000 < HHI < 1800$: *mírně koncentrovaný trh* - pokud spojení podniků zvýší HHI o méně než 100 bodů je výskyt protisoutěžního efektu nepravděpodobný, v případě, že dojde ke zvýšení indexu o více než 100 bodů mohou být předpokládány obavy z protisoutěžního efektu,
- $HHI > 1800$: *vysoce koncentrovaný trh* - pokud spojení podniků zvýší HHI o méně než 50 bodů je výskyt protisoutěžního efektu nepravděpodobný, v případě, že dojde ke zvýšení indexu o více než 50 dochází k významnému protisoutěžnímu efektu.

Ministerstvo spravedlnosti USA a Federální obchodní komise (The United States Department of Justice and Federal Trade Commission) ve svých pokynech v současné době pro klasifikaci koncentrace trhu uvádí hodnoty indexu (The United States Department of Justice, 2010):

- $HHI < 1500$: *nekoncentrovaný trh* - nevyžaduje další analýzu,
- $1500 < HHI < 2500$: *mírně koncentrovaný trh* - zvýšení HHI indexu o více než 100 bodů značí oprávněné obavy z protisoutěžního efektu,
- $HHI > 2500$: *vysoce koncentrovaný trh* - zvýšení HHI indexu o více než 100 a méně než 200 bodů značí oprávněné obavy z protisoutěžního efektu, zvýšení HHI o více než 200 bodů předpokládá zvýšení tržní síly.
- *malá změna v koncentraci*: zvýšení HHI o méně než 100 bodů značí nepravděpodobnost nepříznivého protisoutěžního efektu a nevyžaduje další analýzu.

Herfindahl - Hirschmanův index je používán pro posouzení narušení účinné hospodářské soutěže i na evropském trhu. Komise pro posouzení využívá jak absolutní úroveň HHI poskytující prvotní údaj o konkurenčním tlaku na trhu po spojení, tak změnu HHI (známou jako „delta“), jenž je ukazatelem změny úrovně koncentrace vyvolané spojením. V článku 19 a 20 Pokynů pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků je úroveň HHI po spojení stanovena následovně (EUR-Lex, 2013):

- $HHI < 1000$: trhy nevyžadují důkladnou analýzu,
- $1000 < HHI < 2000$ a $\delta < 250$: neznačí problémy v oblasti horizontální hospodářské soutěže, vyjma existence zvláštních případů,
- $HHI > 2000$ a $\delta < 250$: neznačí problémy v oblasti horizontální hospodářské soutěže, vyjma existence zvláštních případů.

Každou z těchto úrovní HHI současně s příslušnými hodnotami delta lze použít jako počáteční ukazatel nepřítomnosti obav o ohrožení hospodářské soutěže. Z těchto úrovní však nevyplývá předpoklad o existenci či neexistenci takových obav, resp. z těchto ukazatelů nelze odvozovat budoucnost. Pro rozhodování je nezbytností posuzování dalších faktorů.

Herfindhal – Hirschmanův index je v současné době všeobecně akceptovaným transparentním nástrojem se zdánlivě jednoduchou konstrukcí a přesně stanovenými prahovými hodnotami. Problémem aplikace HHI je stejně jako u jiných, zdánlivě jasných a matematicky jednoduchých ukazatelů, naplnění jejich vstupních parametrů, u HHI konkrétně vymezení relevantního trhu a stanovení podílu na tomto trhu.

4. ZÁVĚR

Ekonomické modely a ekonomické ukazatele jsou nedílnou součástí posuzování hospodářské soutěže. Soutěžní právo ve svém více jak jedno celé století fungování na americkém a později i evropském kontinentě prošlo řadou úprav. Podstata, ze které úpravy vycházejí, nicméně zůstává po celou dobu stejná, tj. zjednodušeně řečeno: čím více konkurentů na trhu, tím lépe pro spotřebitele - společnost. Ekonomické nástroje nabývají stále většího významu, nicméně složitost prostředí se svou variabilní skladbou množství faktorů, které mohou ovlivnit výsledný stav na trhu v dnešní globalizované a v čase se rychle měnící ekonomice nedává mnoho šancí tuto dynamiku ve všech souvislostech zachytit. Vytváření právního rámce, jenž je schopen nastavit takové podmínky, které budou přispívat k všeobecné prosperitě, a současně nebudou jednotlivými subjekty zneužitelné, je svým způsobem nekonečný a stále se vyvíjející proces, který z určitého úhlu pohledu v konečném důsledku přináší pozitivita pro celou společnost: „Vítězí ti, kteří jsou schopni vynalézat nové hry“.

Zdroje:

1. ARMENTANO, Dominic, T. 2000. *Proč odstranit antimonopolní zákonodárství*. Praha: Liberální institut. ISBN: 80-86389-04-9.
2. EUR – Lex. Úřední věstník Evropské Unie. *Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle Nařízení Rady o kontrole spojování podniků*. [cit. 2013-02-05]. Dostupné z: [http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:03:52004XC0205\(02\):CS:PDF](http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=DD:08:03:52004XC0205(02):CS:PDF).
3. GAUGHAN, Patrick. 2007. *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings*. 4th ed., Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons. ISBN 978-0-471-70564-2.
4. HALL, M. a N. Tideman. 1967. Measures of Concentration. *Journal of the American Statistical Association*. roč. 62, č. 317, s. 162-168 [cit. 2013-09-01] Dostupné z: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2282919?uid=3737856&uid=2&uid=4&sid=21102598782297>.
5. JUREČKA, Václav et al. *Mikroekonomie*. 2010. Vyd. 1. Praha: Grada Publishing, ISBN 978-80-247-3259-6.
6. LATREILLE, Paul a James Mackley. 2011. Using Excel to Illustrate Hannah and Kay's Concentration Axioms. *International Review of Economics Education*. č.1, s. 117-127 [cit. 2013-09-01]. Dostupné z: http://www.economicsnetw.ork.ac.uk/iree/v10n1/latreille_mackley.pdf.
7. PETR, Michal et al. 2010. *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. Praha: C.H.Beck s. ISBN 80-7201-483-8.
8. RAUS, David a Robert Neruda. 2004. *Zákon o ochraně hospodářské soutěže*. Praha: Linde. ISBN 80-7201-483-8.
9. SOUKUPOVÁ, JANA at al. 2006. *Mikroekonomie*. Vyd. 4. Praha: Management Press. ISBN 80-7261-150-X.
10. ZEMPLINEROVÁ, Alena. 1999. Tržní koncentrace ve zpracovatelském průmyslu. *Politická ekonomie*, č.1., s. 205-224. [cit. 2013-09-01] Dostupné z: http://home.cergee.cz/zemplinerova/pub%5CPE_koncentrace.pdf.
11. The United States Department of Justice. [online]. Issued: 19.08.2010 [cit. 2013-08-28]. Dostupné z: <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/hmg-2010.html>