

## 6 VELIKOST TRHU A DŮSLEDKY, KTERÉ PŘINÁŠÍ INTEGRACE

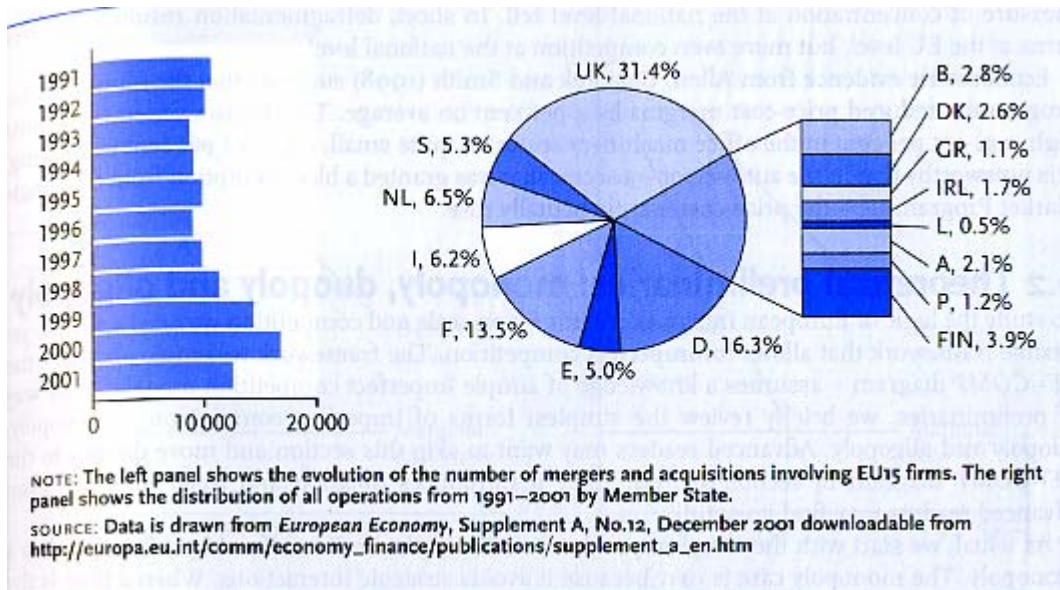
### 6.1 Liberalizace, defragmentace a průmyslová restrukturalizace: logika a fakta

V době, kdy byl evropský trh nejednotný, byl protkán celou řadou obchodních bariér. Před dokončením společného trhu 1968 se jednalo o cla a kvóty, před podepsáním dohody mezi EEC a EFTA 1974 o cla mezi těmito uskupeními. A nyní, ačkoliv je obchod již tři dekády bez cel a kvantitativních omezení, nemůžeme říct, že je volný. Mnoho technických, zdravotních a fiskálních bariér stále umožňuje firmám lépe obchodovat ve své zemi než v zemi sousední. Ačkoliv tato omezení se zdají jako nevýznamná, spousta těchto nevýznamných omezení dávají dohromady významnou restrikcii vnitřního obchodu EU. Důsledkem je, že ačkoliv je firma dominantní ve své činnosti v domácím státě, v sousedním již hraje pouze zanedbatelnou roli. Tomuto se říká tržní fragmentace, omezuje konkurenci, udržuje ceny na vyšší úrovni a také ale umožňuje působení více hráčů na trhu. Což samozřejmě znamená neefektivitu, kdy na trhu působí i takové firmy, které by při dostatečné konkurenci nebyly schopny své zboží prodávat a mimo oněch vyšších cen s sebou také přináší horší služby, horší kvalitu apod.

Aby se odstranily problémy, které s sebou přináší takovýto fragmentovaný trh, byly liberalizovány podmínky pro vytváření nadnárodních koncernů (fúze-mánie). Tyto fúzované podniky, pak vytvářely mnohem větší konkurenční tlaky než defragmentovaný trh. Tato nová konkurence pak zasáhla i nejneefektivnější firmy především v průmyslu. A ty pak byly nuceny se restrukturalizovat, souhlasit s fúzí se silnějším hráčem či prostě krachly. Na konci tohoto fúze-mánie období měla Evropa mnohem efektivnější průmyslovou strukturu s méně většími, mnohem efektivnějšími firmami, které si navzájem silně konkurovaly. Toto s sebou samozřejmě přineslo Evropanům snížení ceny a růst výstupu. Samozřejmě restrukturalizace s sebou přinesla i re-alokaci zaměstnanosti. Kdy firmy zavíraly neefektivní závody a propouštěly přebytečné pracovníky. Jiné firmy zase díky nízkým cenám porážely konkurenci, rozšiřovaly své závody, přijímaly nové zaměstnance a aby je nalákaly, zvedaly mzdy.

Pokud to máme shrnout, pak došlo k liberalizaci → defragmentaci → konkurenčním efektům → průmyslové restrukturalizaci. Což vedlo k méně velkým, mnohem efektivnějším, navzájem si konkurujícím firmám.

### 6.1.1 Některá fakta



Jak je vidět na obrázku počet fúzí a akvizic (M&A) v EU15 měl nejprve stabilní vývoj, který znamenal zhruba 10 000 spojení ročně, pak rostl a kulminoval v roce 2000 na hranici 12 557 operací.

Je zvláštností, že nejvíce fúzí se uskutečňovalo v rámci jednoho státu (německá firma koupila jinou německou firmu), podíl domácích sloučení činil asi 55%. Zbylých 45% musíme ještě dále rozdělit. První skupinu tvoří firmy členského státu s firmou vně EU, zde šlo o 24%. Potom obě firmy uvnitř EU, ale každá z jiného státu, zde šlo o 15%. A ve zbylých 6% nelze partnerskou firmu firmy z členského státu přesně identifikovat (nadanárodní koncern).

Co se týká rozmístění mezi jednotlivé státy, pak vidíme, že nejvíce těchto spojení bylo učiněno v největších státech (Francie, Itálie, Německo, Velká Británie), ale s výjimkou Británie je jejich podíl menší než podíl jejich ekonomik. Itálie, Francie a Německo představují země, kde se uskuteční 36% M&A, ale jejich ekonomiky znamenají 59% výkonnosti EU15. A naopak mnoho malých zemí má tyto podíly právě naopak. Závislost mezi malým trhem a M&A je zřejmá a to z důvodu, které jsme si vysvětlovali výše při ozřejmání pojmu fragmentace trhu. Z tohoto si můžeme vyvodit jeden důležitý závěr a to, že integrace měla podstatně větší dopady v malých zemích. Dalším bodem související s důsledky restrukturalizace, jsou pravidla nepřátelského převzetí a snaha o jejich harmonizaci. Musíme říct, že mnohé země kontinentální Evropy měly tato pravidla velmi přísná, kdežto Velká Británie byla v tomto ohledu velmi liberální. Což přispělo k tomu, že efekty z restrukturalizace byly v jednotlivých zemích odlišné.

Důležité je také zmínit M&A v rámci jednotlivých sektorů. Dvě třetiny všech těchto slučovacíh aktivit v současnosti je činěno ve službách, především v bankovníctví. Ale v období budování jednotného trhu (1986-92) se M&A uskutečňovaly především ve výrobě.

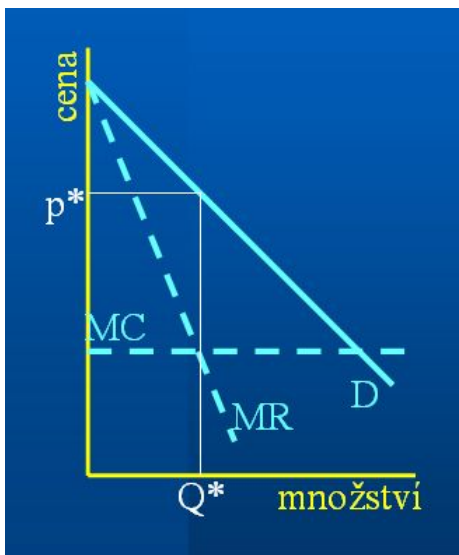
Restrukturalizace přinesla větší koncentraci v jednotlivých sektorech a tím i pokles nákladů na produkci. Z ekonometrických měření (1998) vyplývá, že vybudování jednotného vnitřního trhu znamenalo průměrně pokles mezních nákladů o 4%. Velký pokles byl ve

strojním průmyslu, kde šlo až o 15%, kdežto například v pivovarnictví se hovoří o poklesu o 0,1%. Je zajímavé, že v automobilovém průmyslu, který byl vyjmut z pravidel budování vnitřního trhu, mezní náklady ve sledovaném období kontinuálně rostly.

## 6.2 Teoretická příprava: monopoly, duopoly a oligopoly

Začneme monopolem. Monopol je jednoduchý, neboť u něj nemusíme brát v úvahu vzájemné ovlivňování. Pokud je firma jediným prodejcem produktu, pak stačí spočítat kolik za jakou cenu je schopna prodat a nemusíme uvažovat, jak se zachovají ostatní dodavatelé. Jedinou restrikcí pro monopol je poptávková křivka. Negativně skloněná poptávková křivka je omezením, neboť nutí monopolistu, aby si volil mezi vyšší prodanou cenou a menším množstvím anebo vyšší množství, ale za cenu nižší ceny.

Monopol stejně jako každá jiná firma maximalizuje zisk, v okamžiku když se mezní náklady rovnají mezním příjmům – viz obrázek.

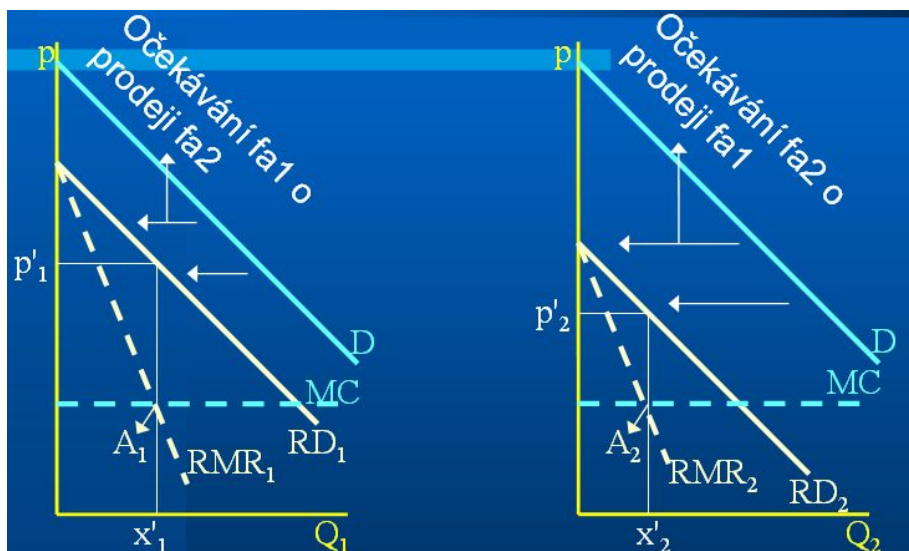


### 6.2.1 Duopol jako monopol z reziduální poptávkovou křivkou

Monopol je teoretický model, který se v reálu téměř nevyskytuje – většina evropských firem čelí alespoň nějaké konkurenci. Model, který si zvolíme, abychom vysvětlili vzájemné interakce bude tzv, Cournot-Nash model. Budeme předpokládat, že každá firma se chová tak, jakoby ostatní firmy měly svůj výstup fixován.

#### Reziduální poptávková křivka

Protože na trhu jsou ještě další hráči, pak omezením pro firmu je poptávková křivka posunuta vlevo o množství, které nabízí ostatní. Jinak řečeno, každá firma věří, že je monopolem s jediným rozdílem a tím je posunutá poptávková křivka (reziduální poptávka). Mezní příjmy pak budeme odvozovat od reziduální poptávky, nikoliv poptávky celkové.

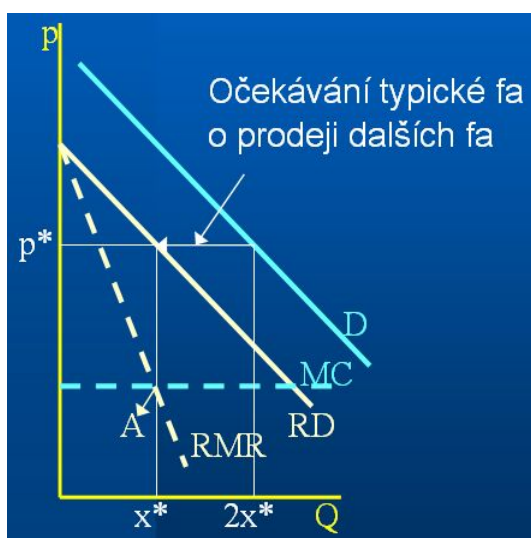


Na obrázku jsme si zobrazili duopol, jde o konkurenci jediných dvou firem na trhu, které nabízejí daný produkt. Budeme předpokládat, že firmy disponují stejnými mezními náklady. První firma bude nabízet množství  $x'_1$ , které odpovídá bodu vyrovnání  $MC = RMR_1$  ( $MR_1$  odvozených od reziduální poptávky  $RD_1$ , která je posunuta vlevo od celkové poptávky  $D$  o očekávání firmy 1, že firma 2 prodává takovéto množství). Analogicky pak druhá firma nabízí množství  $x'_2$ , které odpovídá  $MC = RMR_2$ .

Situace vykreslena v obrázku však není rovnovážnou situací, neboť očekávání firem o prodejích druhého hráče neodpovídají realitě. Firma 1 produkuje  $x'_1$ , což je více než očekávání firmy 2 o produkci firmy 1. Analogicky firma 2 produkuje více, než firma 1 očekává.

### Nalezení očekávání, které odpovídají rovnováze

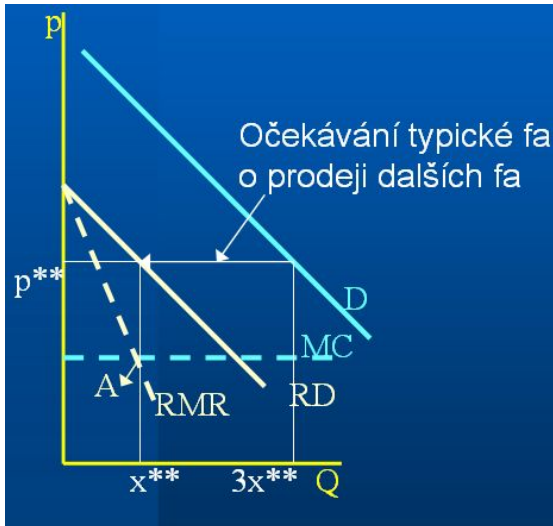
Nejjednodušším řešením je předpokládat, že obě firmy prodávají stejné množství. To znamená, že  $RD$  budou polovinou  $D$ , jak můžeme vidět na následujícím obrázku.



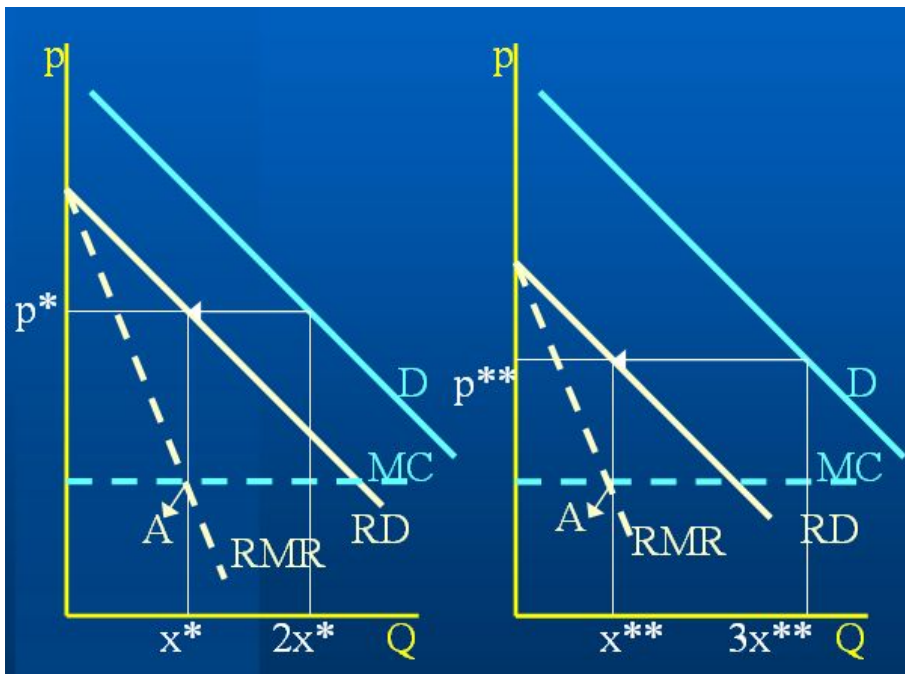
- optimem obou firem pak bude množství  $x^*$  ( $RMR = MC$ )
- celkový prodej na trhu je pak  $2x^*$ , toto množství je tedy klíčové pro určení ceny  $p^*$
- máme-li dvě identické firmy, pak v rovnováze je jejich výstup stejný

## 6.2.2 Oligopol: Cournot-Nash pro více firem

Ačkoliv situace, kde jsou na trhu dvě firmy (duopol) je realističtější než jedna firma (monopol), stále to ještě plně neodpovídá realitě. Proto si vysvětlíme situaci na trhu, která je v evropských podmínkách častá a to existence více významných hráčů (oligopol). Stále však budeme předpokládat, že se jedná o symetrické firmy. Na následujícím obrázku předpokládáme existenci tří firem.



Je jasné, že RD' jednotlivé firmy bude třetinová oproti celkové D. Množství, které prodává jedna firma  $x^{**}$  se bude odvíjet od vyrovnání ( $RMR' = MC$ ), celkové prodané množství  $3x^{**}$  pak je důležité pro určení ceny na trhu  $p^{**}$ .



Srovnáme-li situaci duopolu a oligopolu se třemi firmami, můžeme vyčíst určité závěry uvedené níže.

- při vzrůstu počtu firem, klesá každé z nich reziduální poptávka,
- to vede k menšímu výstupu každé firmy

- o a při vyšším počtu hráčů na trhu je i tržní cena nižší

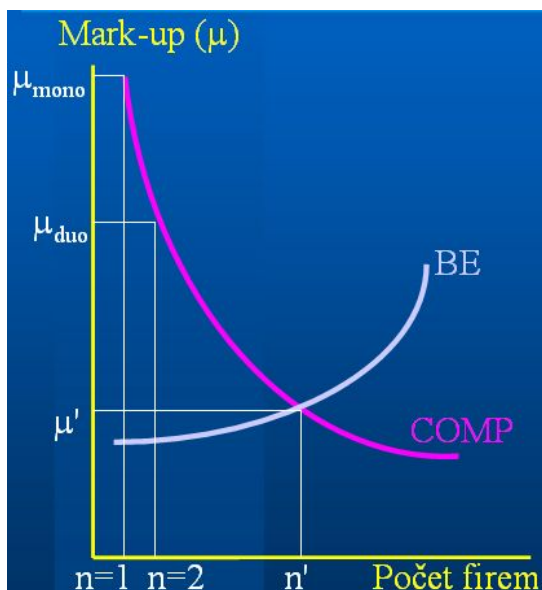
### 6.3 BE-COMP diagram v uzavřené ekonomice

Pro studium vlivu evropské integrace na velikost firem a jejich efektivnost, na počet firem, na ceny, výstup a podobně, je užitečné mít diagram v který tyto věci dokáže determinovat. Diagram, který použijeme se skládá ze tří subdiagramů. My pro zjednodušení začneme s uzavřenou ekonomikou. Kostru BE-COMP diagramu tvoří subdiagram, který determinuje počet firem a zisk maximalizující mezní náklady.

#### 6.3.1 COMP křivka

Je jasné, že firmy nedokonalé konkurence prodávají za cenu, která je vyšší než mezní náklady těchto firem. Jak velká je ale mezera mezi cenou a mezními náklady ( $\mu$ , mark-up) a jak se mění s počtem hráčů na trhu, nám vysvětlí COMP křivka.

Největšího převisu ceny nad MC (mark-up) dosahuje firma v monopolním postavení, s každým dalším hráčem se tento převis (mark-up) zmenšuje. Mark up je tedy indikátorem konkurence na trhu.



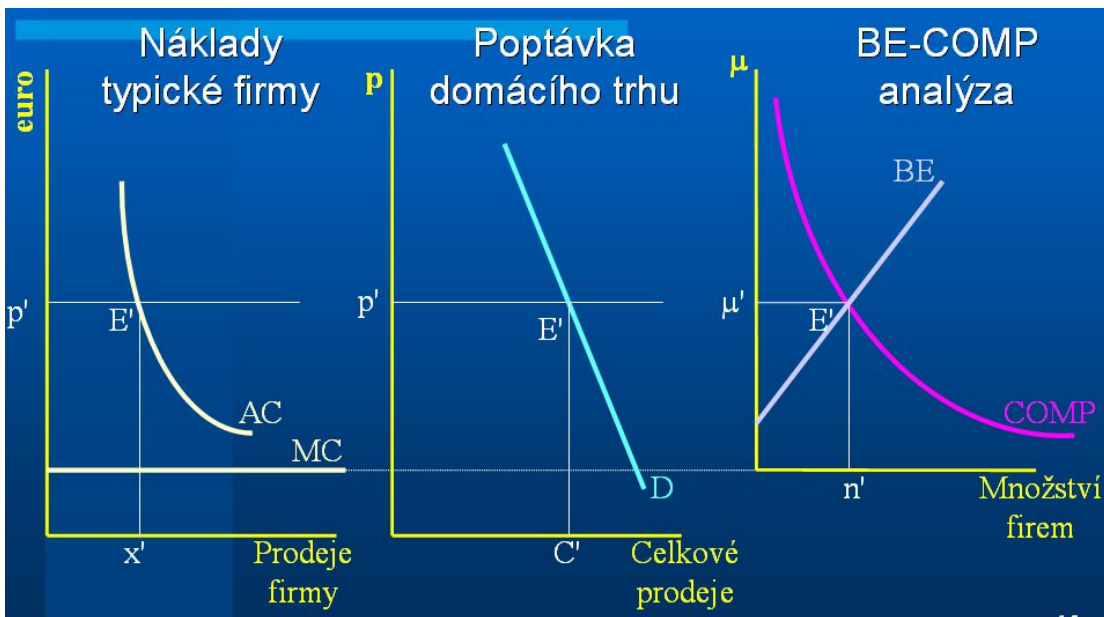
#### 6.3.2 BE (break-even) křivka

BE vyjadřuje závislost mark-up a počtu firem z jiného pohledu.

Trh určitého produktu je omezený a jen některé firmy jsou schopny na něm uspět. Pokud je mark-up (dalo by se označit jako marže) vysoká, je schopno na trhu působit mnoho firem. Pokud mark-up klesá, klesá i počet firem, které jsou schopny horší podmínky ustát. BE křivka je tedy stoupající se stoupající marží. BE křivku bychom mohli označit jako křivku nulového zisku. Křivku, která ukazuje počet firem, které dokážou vydělat tolik, aby pokryly své náklady.

### 6.3.3 Rovnovážná cena, výstup a velikost firmy

Je důležité zdůraznit, že se firmy vždy nenacházejí na BE křivce, ale že se můžou nacházet v situaci, kdy vydělávají více než je normální zisk či méně než je normální zisk. Ale v dlouhém období, kdy firmy vstupují na trh (při vyšším zisku) či opouštějí trh (při nižším zisku) je křivka BE odrazem reality. Co se týká COMP křivky, tak tam nedochází k vychýlení firem ani v krátkém období, neboť firmy mohou na změny v počtu hráčů zareagovat okamžitě a to změnou ceny.



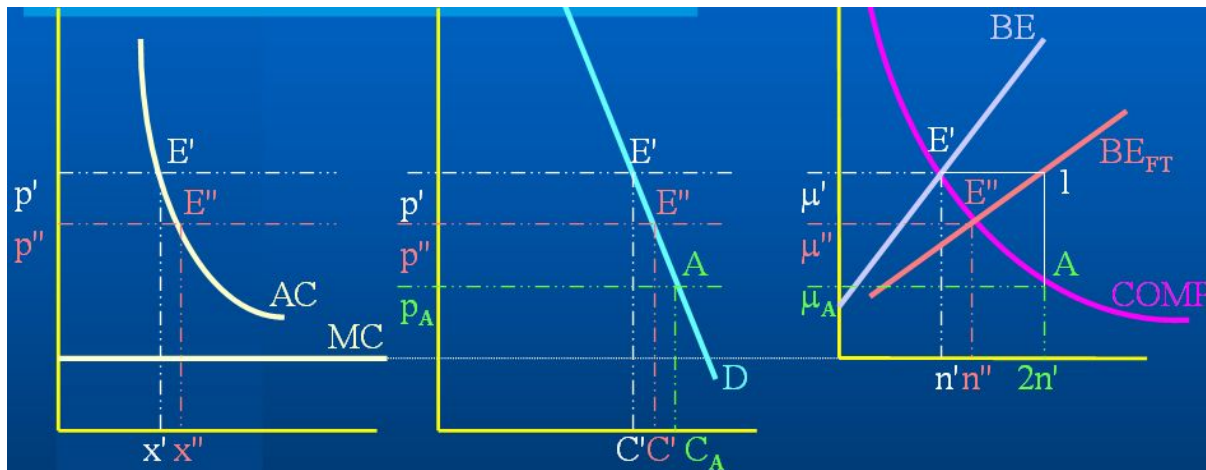
V následujícím obrázku vidíme, jak můžeme s pomocí COMP a BE křivky určit optimální množství a velikost firem, marži i cenu na trhu. Průnik mezi COMP a BE křivkou na pravém grafu nám určí optimální marži (mark-up,  $\mu$ ) a počet firem v LR. Rovnovážnou cenu pak můžeme určit na levém grafu (zobrazuje AC a MC typické firmy) jako součet  $\mu + MC$  a pomocí ní pak vyčteme optimální velikost (prodej) jedné firmy ( $AC=p'$ ). V prostředním grafu pak vidíme celkovou poptávku na trhu, kde díky znalosti optimální ceny dokážeme určit celkovou rovnovážnou spotřebu.

### 6.4 Důsledky evropské liberalizace

Evropská integrace znamenala mimo jiné odstranění obchodních bariér. Některé důsledky tohoto se pokusíme nyní vysvětlit. Pro zjednodušení použijeme dvě země, domácí (H) a partnerskou (P), které jsou identické. Pro pochopení nám tedy bude stačit zobrazit jednu zemi např. domácí a důsledky pak budou stejné i pro zemi partnerskou.

### 6.4.1 Od bez obchodu po volný obchod

Bezprostředním dopadem liberalizace je zdvojení konkurence na každém z trhu a umožnění firmám působit na dvakrát větším trhu (v našem příkladě, kde máme dvě identické země).



Větší počet působících firem znamená hustší konkurenci. Pro typickou firmu to pak znamená snížení mark-up na každém trhu na A.

Liberalizace přinesla každé firmě větší trh, to znamená, že více firem je schopno přežít. Liberalizace znamená posun BE křivky doprava na  $BE_{FT}$  (při každém  $\mu$  je schopno přežít více firem).

Velikost posunu křivky BE doprava se dá určit jednoduše. Za předpokladu nezměněné marže, při stejné velikosti prodeje každé firmy a zdvojnásobení trhu, může na trhu působit dvojnásobné množství firem. Tedy nová BE musí procházet bodem 1 za nezměněného  $\mu'$ . Bod 1 je ale pouze bodem, který nám určuje, jak daleko se posune křivka BE, není bodem, který by nám determinoval velikost mark-up bezprostředně po liberalizaci, tím je bod A.

Díky vzrůstu konkurenci dojde k poklesu marže na velikost  $\mu_A$ . Vidíme, že firmy dosahují nižší marže, než odpovídá BE bodu při velikosti trhu  $2n'$ . V SR toto není problém, v LR však dojde k restrukturalizaci liberalizovaného sektoru, dojde k poklesu počtu firem.

Efekty liberalizace na cenu můžeme vidět v prostředním diagramu. Nejprve dojde k poklesu z  $E'$  na A a po restrukturalizaci následně k vzestupu z A na  $E''$ . Musíme zdůraznit, že prostřední diagram nám ukazuje pouze domácí poptávkovou křivku, liberalizaci ji tedy nijak neposouvá.

Jak již bylo zmíněno výše, prvotním dopadem nové konkurence je pokles marže na hodnotu  $\mu_A$ , tedy pokles ceny na  $p_A$ . V době restrukturalizace pak dojde k vzrůstu ceny na  $p''$ , která je ale nižší než před-liberalizační  $p'$ .

Důsledky liberalizace a následné restrukturalizace pro typickou firmu můžeme vidět na následujícím obrázku. Klesají-li ceny, jsou firmy nuceny k větší efektivnosti, tedy dojde k poklesu průměrných nákladů z  $E'$  na  $E''$ . Firmy, které se nové situaci neuměly přizpůsobit z trhu odcházejí (restrukturalizace). Méně než dvojnásobné množství firem nyní uspokojuje



dvojnásobnou poptávku (domácí + partnerskou), dochází tedy k růstu prodeje, který uskutečňuje jedna typická firma a to z  $x'$  na  $x''$  a tedy k úsporám z rozsahu a poklesu AC.

Shrneme-li to, tak přechod od režimu úplně uzavřené ekonomiky na ekonomiku plně bez obchodních bariér znamená v souhrnu méně, větších firem. Což vede k úsporám z rozsahu a tedy větší efektivnosti. Konkurence pak zajistí, aby se tato nová efektivnost promítla do nižších cen.

Pro dobré pochopení si integraci rozdělíme do dvou kroků.

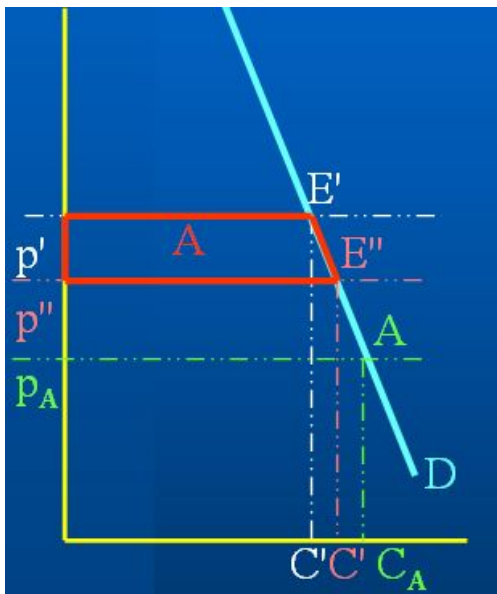
#### SR – defragmentace a konkurenční efekt (z $E'$ do A)

Před liberalizací byly národní trhy velmi fragmentovány. Každá firma měla svůj lokální tržní podíl o velikosti  $1/n'$  a nulový tržní podíl na druhém trhu. Po liberalizaci má každá firma na obou trzích podíl  $1/2n'$ . Tato eliminace tržní fragmentace znamená pokles mark-up z  $E'$  na A. V SR také dochází k poklesu ceny z  $p'$  na  $p_A$ .

#### LR – restrukturalizace a úspory z rozsahu (z A do $E''$ )

Bod A není bodem LR rovnováhy, protože firmy nemají prostředky na pokrytí svých fixních nákladů. Bod A je pod BE křivkou, což nám říká, že mark-up je příliš nízký na to, aby mohlo v sektoru působit  $2n'$  firem. K zajištění normálního zisku je zapotřebí, aby počet firem klesl z  $2n'$  na  $n''$ . V Evropě tomu došlo především fúzemi a zkupováním, ale stejně tak k tomu může dojít krachy firem, které nejsou schopny splácet bankám své závazky. Díky této konsolidaci dochází k přesunu ekonomiky z bodu A do bodu  $E''$ .

#### Efekty bohatství



Dochází k růstu spotřebitelského přebytku o oblast  $p', p'', E', E''$  na středním diagramu. K tomuto nárůstu bohatství dochází jak v domácí, tak v partnerské zemi.

Jde o čistý nárůst bohatství, neboť nedošlo k ztrátě celního výnosu (neobchodovalo se) a ani nedošlo k ztrátě u výrobců. Firmy dosahovaly nulového zisku před liberalizací ( $E'$ ) a stejně nulového zisku dosahují i po liberalizaci ( $E''$ ). Je však nutné zdůraznit, že se jedná o LR zhodnocení bohatství a není v nich zahrnuto SR náklady na přizpůsobování. Tyto náklady restrukturalizace mohou být politicky velmi významné. Mnoho vlád v době restrukturalizace

uplatňuje politiku speciálních subvencí a dotací pro dotčené podniky či politiku zaměřenou proti fúzím a akvizicím. My ale musíme zdůraznit, že efekty bohatství jsou i přesto velmi významné. Použijeme-li například průmyslový sektor EU (tvoří 30% výstupu Unie), tak zde došlo díky restrukturalizaci k velkým cenovým poklesům.

#### **6.4.2 Pomalé a rychlé přizpůsobování**

Z předchozího vyplývá, že integrace vede k významným cenovým redukcím i redukcím zisků. Ztráta zisků je eliminována pádem mnoha firem a následným ustálením na normální úrovni. Tento sled efektů je označován jako konsolidace.

V některých odvětvích, například v letecké dopravě však dojde rychle k uskutečnění prvního kroku – redukce cen, ale redukce firem je naopak dlouhodobou záležitostí. Liberalizace letecké přepravy v Evropě znamenala velké ztráty zisků pro aerolinky a velké cenové redukce pro zákazníky. Aerolinky byly neochotny k fúzím, často proto, že byly vlastněny vládami a ty k pokrytí ztrát mohly používat daňových poplatníků a tak byl vlastně pouze zisk létajících občanů financován nelétajícími prostřednictvím daňového přerozdělení. V poslední době však došlo ke zvratu a evropské aerolinky vytvářejí kooperující letecké aliance. Ačkoliv tedy ještě nedošlo k redukci počtu firem, dochází již k redukci počtu letadel na určitých linkách. Domluva, že určitá společnost kooperativního celku bude provádět jen určité lety (nikoliv všechny) je také možností, jak dosáhnout úspor z rozsahu.

V jiných odvětvích pak může být rychlost provedených kroků zcela jiná. Může docházet k rychlému přizpůsobení se a tedy k rychlým fúzím a akvizicím. Typickým příkladem je evropské bankovníctví. Aby se tyto finanční instituce vyhnuly ztrátám zisků způsobených liberalizací, provedli konsolidaci nebyvale rychle a v neobvykle velkém rozsahu.

#### **6.4.3 Empirické důkazy**

Empiricky je zcela zřejmé, že v evropském průmyslu působí více, větších, efektivnějších firem oproti době před uplatněním myšlenek jednotného vnitřního trhu. Studie, které toto potvrzují byly provedeny například v roce 1996 Evropskou Komisí. Dalšími autory, kteří si ověřili (na trhu USA), že výše uvedená souvislost mezi integrací a efektivitou je platná jsou Campbell a Hopenhayn v roce 2002.

### **6.5 Státní pomoc**

V souvislosti s předchozí částí si můžeme klást další otázky. Například, zda potom, co určitý počet firem krachne, je tendence přeživších firem držet ceny vysoko? a také zda proto, že restrukturalizace může být politicky nepříjemná, mají vlády tendence k podporám ztrátových podniků i přesto, že peníze by mohly být užity efektivněji? Odpověď na obě otázky je ano. Ano je zde nebezpečí jednání „ve shodě“ u firem a nebezpečí ubrzdování restrukturalizace vládami. Oba tyto problémy se při aplikaci programu jednotného vnitřního trhu vyskytly. Naštěstí však možnost jejich vzniku byla známa již v počátcích evropské integrace a základní protiopatření jsou již definována v Římské smlouvě 1957.

V této podkapitole se budeme zabývat problémem státních subvencí a podpor. Soutěžní politika je pak obsahem další podkapitoly.

### **6.5.1 Subvence jako ochrana před restrukturalizací**

Je logické, že v případě ztrátovosti firma opouští sektor. Může být skoupena jinou firmou, může být součástí fúze či akvizice nebo prostě krachne. Všechny z těchto exitů můžou mít za následek růst nezaměstnanosti. A protože nezaměstnanost není politiky vítána, mají tendence restrukturalizaci omezovat. Nejzřetelnější je to ve státem vlastněných firmách, kde si velmi často odborové svazy na politicích vynutí, aby byl jejich podnik držen při životě i přesto, že je ztrátový. Pokud je podnik soukromý, tak vláda může zasahovat stejně tak a to prostřednictvím přímo poskytnutých grantů na nejrůznější ztrátové projekty či např. poskytnutím záruk na dlouhodobé půjčky.

My se podíváme na takovouto státní pomoc ze dvou pohledů. Bude nás zajímat rozdíl v ekonomických důsledcích pokud podporu poskytuje pouze jedna vláda nebo všechny vlády.

#### **Subvence napříč EU: zamezování hlavním zdrojům zisků**

Začneme s předpokladem, že všechny země (pro zjednodušení budeme opět předpokládat pouze dvě země) poskytují subvence, které zamezují restrukturalizaci. Dále budeme předpokládat, že vlády poskytují firmám právě takovou subvenci, aby stačila na pokrytí ztrát. To znamená, že dle předchozího grafu by všechny 2n' firmy zůstaly na trhu, ale dosahovaly by však pouze normálního zisku a to znamená, že by žádná další firma na trh nevstupovala. Ekonomika by tedy zůstala díky subvencím v bodě A.

Před integrací byly ceny vysoké, tedy spotřebitelé platili za neefektivnost. Po integraci došlo díky konkurenci na trhu k poklesu cen, ale tento pokles není důsledkem větší efektivnosti (úspory z rozsahu), ale je důsledkem dotace od daňových poplatníků. Integrace doprovázena podporami tedy znamená přesun nákladů neefektivnosti od spotřebitelů ke všem daňovým poplatníkům.

Nastává tedy situace kdy na trhu působí příliš mnoho příliš malých firem, které nikdo nenutí k restrukturalizaci, neboť díky dotacím dosahují nulového zisku, tedy zisku o stejné výši, kterého by dosáhly v případě sloučení se (dotace jsou ve výši ztráty, dosáhly by li firmy úspor z rozsahu, subvence by se snížila).

Mají jednotlivé země prospěch z takovéto politiky?

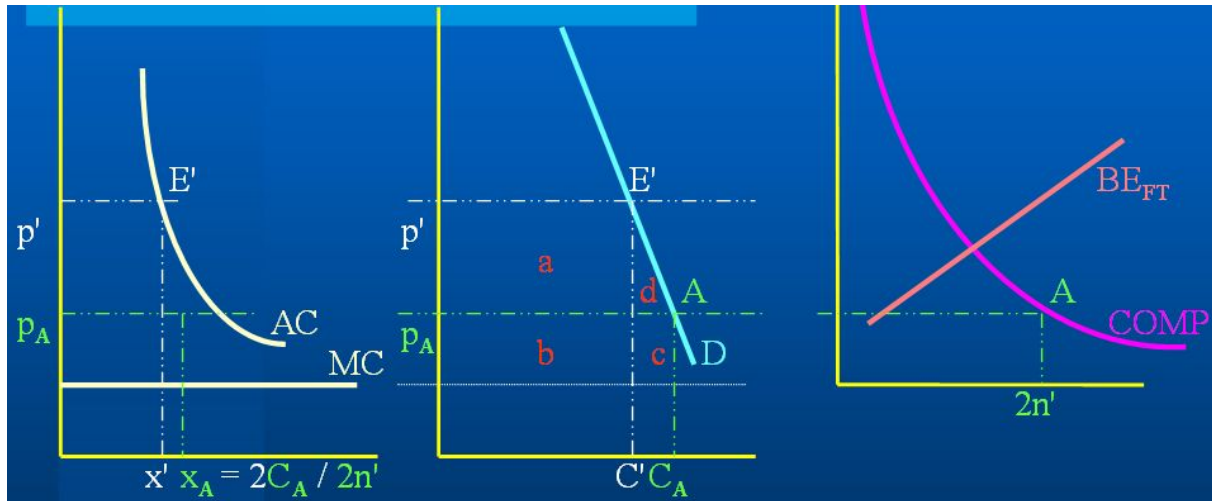
Nedokonalá konkurence vede k neefektivitě, neboť ceny jsou vyšší než mezní náklady. Politika, která vede k tomu, že se zvětší v takovéto situaci výstup, je politikou, která zvyšuje bohatství (viz kapitola 4). Pokud bychom tedy použili žargonu veřejné ekonomie, můžeme říci, že subvence jsou druhou nejlepší možností, neboť redukuje tržní distorze.

Musíme poznamenat, že takovéto zdůvodnění je velmi zaujaté. Toto obhajování subvencí totiž nejde aplikovat v LR. Subvence zabraňují firmám v tom, aby přijímaly opatření vedoucí ke změnám, k potřebné restrukturalizaci. Pokud pak ostatní konkurenti budou přijímat nové technologie, budou se chytat nových příležitostí a celkově zefektivní svou

výrobu, firmy, kterým bylo v restrukturalizaci bráněno, nebudou moci dále na trhu působit a negativní jevy spojené s zefektivněním se projeví později.

### Efekty bohatství související s liberalizací podporovanou subwencemi

Analýzu bohatství si vysvětlíme na následujícím obrázku.



Situace na trhu odpovídá bodu A, ceny klesly z  $p'$  na  $p_A$  a spotřeba vzrostla z  $C'$  na  $C_A$ . A protože počet firem se nezvětšil, tak vyšší spotřeba je uspokojená větším výstupem každé z firmy (z  $x'$  na  $x_A$ ). V této situaci firmy zaznamenávají ztrátu (pod bodem BE), která je jim nulována subwencemi vlády.

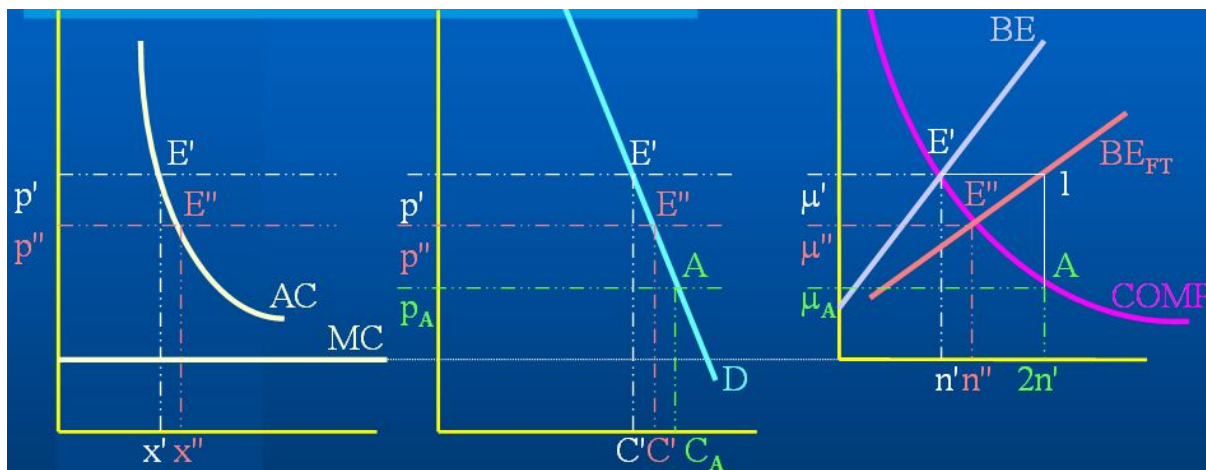
Jak velké jsou dotace? K odpovědi na tuto otázku si musíme ozřejmit určité souvislosti. Potřebujeme vědět, jak velký profit potřebovaly domácí firmy k pokrytí nákladů před liberalizací. Odpověď nalezneme v prostředním obrázku. Před liberalizací odpovídalo BE bodu množství  $C'$  prodané za cenu  $p'$ . Profitem byly tedy oblasti  $a+b$ . Po liberalizaci, kdy se prodává množství  $C_A$  za cenu  $p_A$  je profitem oblast  $b+c$ . Výpadek v profitu, který slouží ke krytí nákladů je tedy oblast  $a-c$ . Velikost subvencí tedy odpovídá oblasti  $a-c$ .

Nyní provedeme celkovou analýzu bohatství. Spotřebitelský přebytek vzrostl o  $+a+d$ . Ztráta v podobě subvencí je  $a-c$ . Čistý efekt bohatství tedy můžeme vyjádřit jako  $a+d-(a-c)$ , což se rovná  $d+c$ .

## 6.5.2 Subvencují jen někteří: nekalá konkurence

Vlády členských zemí EU se liší v tom, jak moc subvencují své ztrátové podniky. Firma, která je svou vládou subvencována získává konkurenční výhodu vzhledem k identické firmě jiného státu, který tyto subvence neposkytuje. Tato situace může skutečně vyústit v reálný problém, neboť vytváří dojem, že evropská integrace znamená poskytování nekalých konkurenčních výhod některým firmám.

Pro vysvětlení této souvislosti použijeme následujícího obrázku.



Integrace přesune obě ekonomiky z bodu E' do bodu A. V bodě A jsou firmy obou zemí ztrátové. Budeme předpokládat, že v pěti letech se firmy dokáží restrukturalizovat a dojde k omezení počtu firem z  $2n'$  na  $n'$ . Protože máme dvě identické ekonomiky, tak je pravděpodobné, že polovina firem, které na trhu skončí je z jednoho státu a druhá polovina je ze státu druhého. Takovéto řešení považujeme za spravedlivé.

Nyní, ale zavedeme předpoklad, že jedna ze zemí bude své firmy podporovat subwencemi. Určíme si například, že před liberalizací bylo na trhu celkem 10+10 firem v oboru a po liberalizaci je celkovým optimem 12 firem. Domácí země se rozhodla všech svých 10 firem po dobu pěti let (nutných k restrukturalizaci) podporovat subwencemi, zatímco partnerská země uplatňuje politiku laissez-faire. Je zřejmé, že po restrukturalizaci zůstane na trhu všech 10 domácích firem a pouze 2 firmy partnerské. Po pěti letech pak již domácí země nepotřebuje subvencovat své firmy, neboť exit 8 partnerských firem zaručí větší tržní podíl každé ze zbylých 12 firem a umožní tak větší efektivitu díky úsporám z rozsahu.

Z ekonomického hlediska je vítězem partnerská země, neboť přišla o firmy, které jsou ztrátové (dříve dosahovaly nulového zisku) a zůstaly jí firmy, které jsou schopny přežít (ale také dosahují nulového zisku). Domácí ekonomika pak ztratila bohatství o velikosti subvencí. Toto vysvětlení však postrádá další souvislosti. Nezahrnuje například problémy, které jsou spojeny s nezaměstnaností, která při pádu 8 z 10 firem v sektoru jistě nastala. Tato analýza nám tedy ukazuje, že ekonomická analýza je pouze jedna ze součástí celého hodnocení a že je nutno vzít v úvahu i další aspekty.

Z politického hlediska jsou však tato jednání umožňující nekalou konkurenci netolerovatelná. Došlo-li by k takovémuto zvýhodňování domácí země, odbory v partnerské

zemi by se jistě ozvaly a vyžadovaly by po svých vládách také subvence nebo dokonce pozastavení liberalizace se zemí, která zajišťuje svým firmám nekalé konkurenční výhody. Toto jednání by pak mohlo zbrzdit celou integraci a tak EU vytváří přísná pravidla, aby k zvýhodňování firem podle státní příslušnosti nedocházelo.

### **6.5.3 Politika EU v otázce státní pomoci**

Zakladatelé EU si byli vědomi toho, že projekt integrace nemůže být úspěšný, když budou některé státy praktikovat uplatňování nekalé konkurenčních výhod pro své členy. Aby tomuto zabránili, tak již v Římské smlouvě zakazují členským státům poskytovat domácím subjektům takovou pomoc, která by znamenala nekalou konkurenci. Pravomoc posuzovat jednotlivé typy státní pomoci z pohledu těchto unfér výhod má Komise.

#### **Diskutabilní příklad: problémy aerolinek**

Tendence k subvencování leteckého průmyslu jsou v evropských zemích běžné. Tento průmysl zažil obrovský otřes po 11.9.2001, kdy celosvětově a tedy i v Evropě klesla chuť létat. V té době volaly aerolinky po velkých státních subvencích. Komise z obav před subvencemi, které by bránily již tak pomalé restrukturalizaci, povolila pouze takovou pomoc, která slouží ke krytí mimořádných ztrát spojených s poklesem transatlantických letů. Komise byla rezistentní vůči žádostem mnoha členských států, aby mohly podporovat své aerolinky stejně tak, jak to dělá vláda USA se svými aerolinkami. Jedni toto považovali za nespravedlivé, druzí souhlasili s rozhodnutím Komise.

Logika Komise byla jasná. Pokud umožní státům podporovat své národní přepravce, zákonitě dojde ke krachu nízko-nákladových leteckých společností typu Ryanair nebo EasyJet, které nebudou schopny konkurovat dotované národní konkurenci a v konečném důsledku pak nic nepřinutí velké společnosti k efektivitě, ke konsolidaci, k zlepšení služeb zákazníkům.

## **6.6 Soutěžní politika a antimonopolní chování**

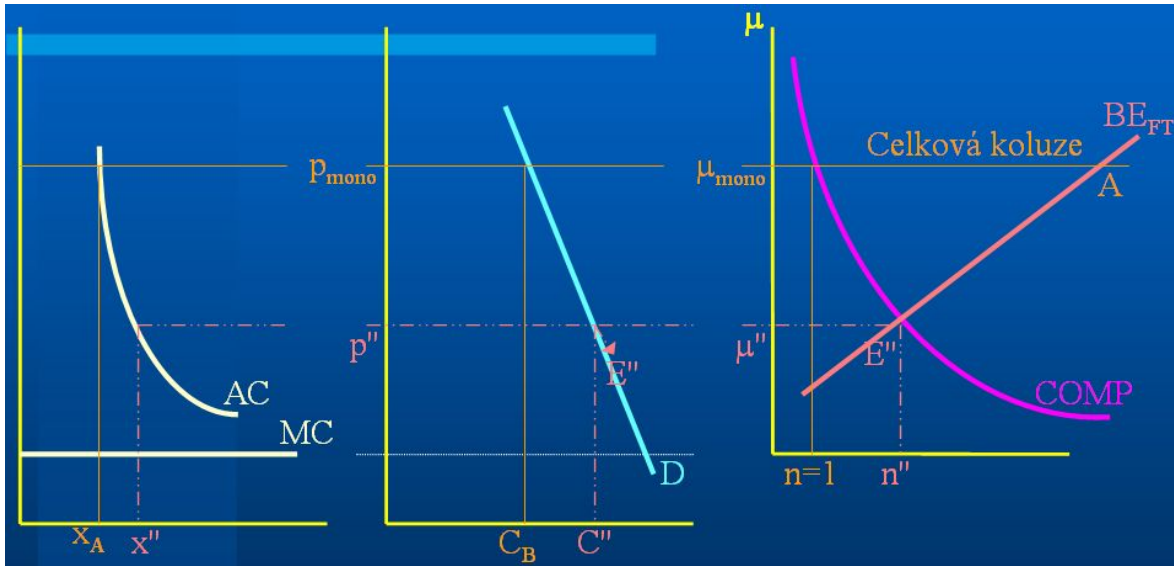
Koluzivní (jednání ve shodě, kartel) není v Evropě neznámé, jeho nebezpečí stoupá, pokud klesá počet firem na trhu. Koluzivním jednáním se budeme zabývat v následující subkapitole.

### **6.6.1 Koluzivní jednání v BE-COMP analýze**

Doposud jsme v BE-COMP analýze nepředpokládali, že by firmy jednaly ve shodě, předpokládali jsme normální soutěžní prostředí, to znamená, že každá firma se o svém výstupu rozhodovala sama. Pokud by se ale firmy rozhodovaly společně, mohly by snížit svůj výstup a tím dosáhnout zvýšení ceny. Takovéto koluzivní jednání pak znamená prospěch pro firmy a ztrátu pro spotřebitele. Jednání ve shodě může mít různý charakter. My si vydefinujeme dva typy koluzivního jednání a to úplné a částečné.

## Úplné jednání ve shodě

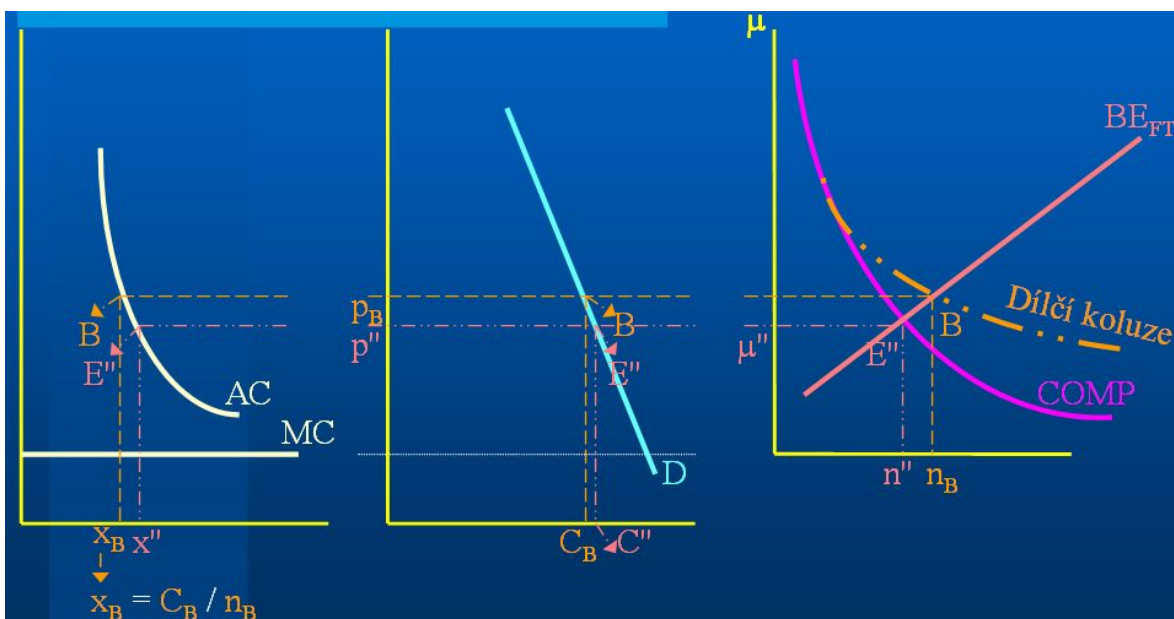
Pokud firmy chtějí úplně koordinovat velikost celkového výstupu, pak se nechovají, jako mnoho firem, ale jako jedna firma s více pobočkami. To jim pak umožňuje dosáhnout prostřednictvím omezení množství monopolní cenu a získat tak největší možný zisk na trhu.



V našem obrázku máme takovéto jednání zakresleno. Marže je označena jako  $\mu_A$  a počet firem jako  $n=1$  (firmy se chovají jako jedna velká s mnoha pobočkami). Rovnovážný počet firem pro tento dokonalý kartel je roven hodnotě  $A$ .

Problémem takovýchto dohod bývá, že strany nejsou vázány žádnou smlouvou a tak každá z firem má tendence prodat (díky vysoké monopolní marži) trochu více než je dohoda a tak tyto kartely jsou v realitě nereálné.

## Částečné jednání ve shodě



Jak jsme již uvedli výše dokonalé kartely v praxi nefungují. V praxi se většinou jedná o mírnější formy jednání ve shodě, kdy je sice firmám určován jejich výstup, ale ne na tak nízké úrovni, aby přinášel celému odvětví monopolní zisk. Marže je sice vyšší než by byla při

úplně samostatném rozhodování každé z firem, ale je nižší než maximální možná. To pak vytváří podmínky, aby takovýto kartel mohl fungovat relativně déle.

Tuto situaci máme zakreslenou v našem diagramu pod bodem B. Pokud by kartel nevznikl, došlo by ke konsolidaci sektoru a celkový počet firem, který by byl schopen na trhu působit by byl  $n$ , po vytvoření kartelu je toto množství větší a to  $n_B$ . Jednotlivé prodeje každé firmy jsou také menší. Za normálních podmínek by byly  $x$ , po vytvoření kartelu jsou  $x_B$ . Vytvoření kartelu tedy znamená více menších firem, které nedosahují takových úspor z rozsahu (mají větší AC) a dochází tedy k ztrátě efektivnosti. Touto ztrátou bohatství vyplývající ze vzniku kartelu je oblast  $p_B$ ,  $p$ ,  $E$ ,  $B$ .

Shrneme-li to, tak kartely zamezují v zisku bohatství vyplývající s liberalizace a následné konsolidace. Jsou tedy pro integraci negativním prvkem.

### **6.6.2 Antimonopolní politika EU**

Stejně jako u státní pomoci i zde si byli zakladatelé evropské integrace vědomi nebezpečí, které plyne z koluzivního jednání. Aby zabránili tomuto nebezpečí, tak již v Římské smlouvě zakazují jednání, které zabraňuje, ruší nebo porušuje konkurenci na společném vnitřním trhu. Moc k posouzení jednání, zda je nebo není proti-konkurenční má opět Komise. V předchozím obrázku jsme si ukázali pouze jeden typ koluzivního jednání a to jednání i ceně resp. množství. Problém je ale mnohem komplexnější. Komise si možné situace rozčlenila do dvou oblastí.

#### Anti-trusty a kartely

Komise zabraňuje ve vytváření proti-konkurenčních dohod, stejně tak nedovoluje zneužívání dominantního postavení. Do proti-konkurenčního chování je zahrnuta celá škála různých dohod mezi firmami, pro příklad: smlouvy fixující ceny, takové smlouvy o výhradním zastoupení porušující konkurenci, smlouvy o kontrole produkce, o společném marketingu, určité smlouvy v oblasti R&D a v oblasti investic apod. Dále pak jsou zakázány smlouvy diskriminující dodavatele nebo spotřebitelé podle národnosti a další.

#### Kontrola fúzí

Komise může zabránit takovému sloučení podniků, které by znamenalo vytvoření firmy s dominantním postavením na trhu.

Co se týká soutěžní politiky, tak je výhradně v rukou Komise, ani EP ani Rada do jejího rozhodování v této oblasti nezasahuje. Státy se tedy zde vzdaly suverenity absolutně.

#### Prošetřování a tresty

Komise má velkou pravomoc v posuzování ustanovení soutěžního práva a v trestání porušení těchto ustanovení. Pokud Komise neschválí určité jednání firem a tyto toto neschválení neberou v potaz, mohou obdržet pokuty až ve výši několik miliónu eur.

## **6.7 Shrnutí**

V této kapitole jsme se zabývali důsledky zvětšeného trhu vyplývajícího z evropské integrace a nebezpečími, které mohou omezit pozitivní efekty integrace.