



EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO
MLÁDEŽE A TĚL

MŮŽE BÝT FÚZE FIREM SPOLEČENSKY PROSPĚŠNÁ?

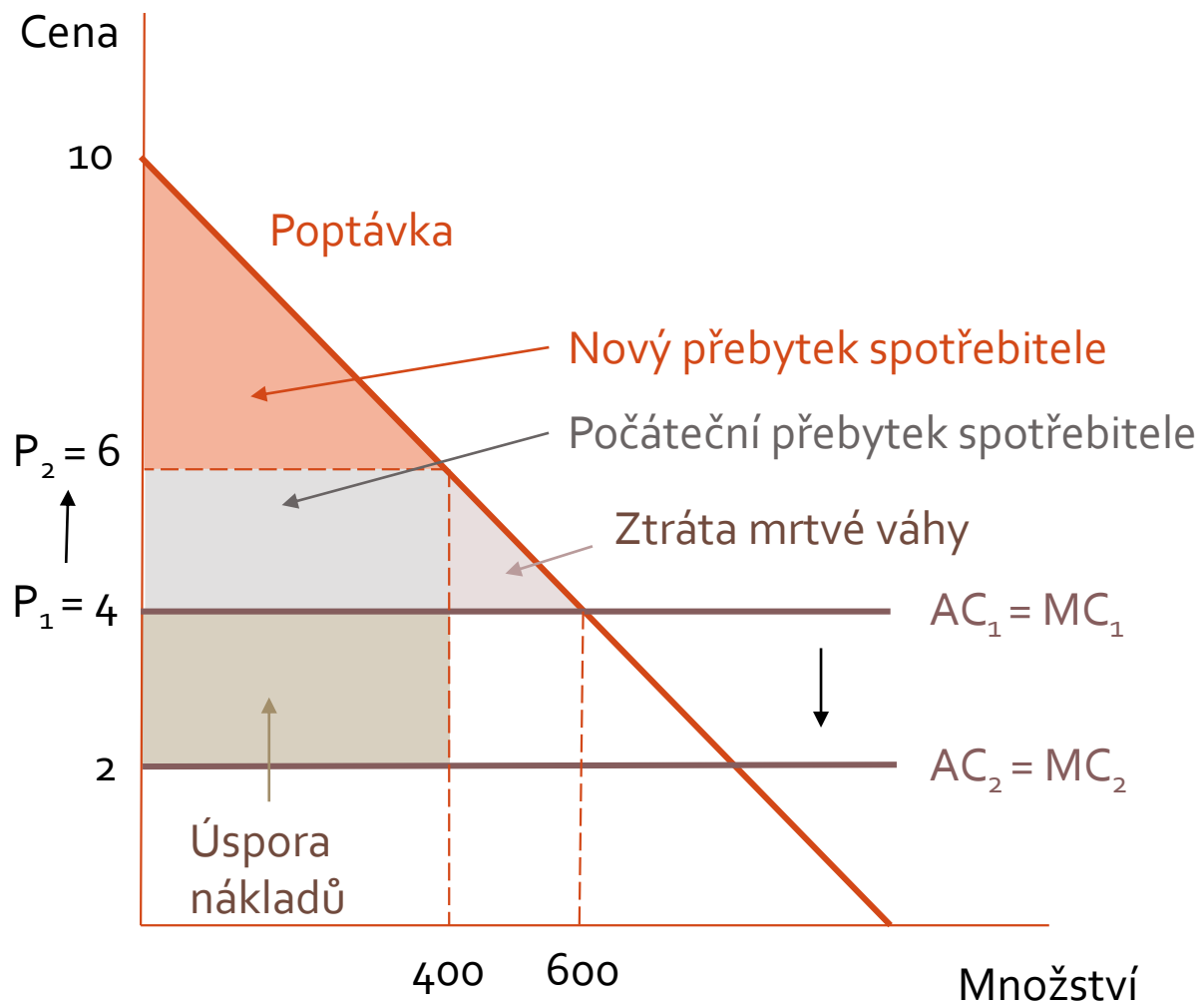


Toto dílo podléhá licenci Creative Commons
Uveďte původ - Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.



Předpoklady

- Uvažujme fúzi **dvou firem**
- **Homogenní** produkt
- Před fúzí mají firmy **nulový zisk**
- Předpokládejme, že fúze vede k **vyšší tržní síle** a zároveň k **nižším nákladům** (úspory z rozsahu)



Zdroj: autor

Počáteční přebytek spotřebitele

$$\frac{1}{2}(10 - 4)600 = 1800$$

Počáteční přebytek výrobce

$$(4 - 4)600 = 0$$

Počáteční celkový přebytek

$$1800 + 0 = 1800$$

Ztráta mrtvé váhy

$$\frac{1}{2}(6 - 4)(600 - 400) = 200$$

Nový přebytek spotřebitele

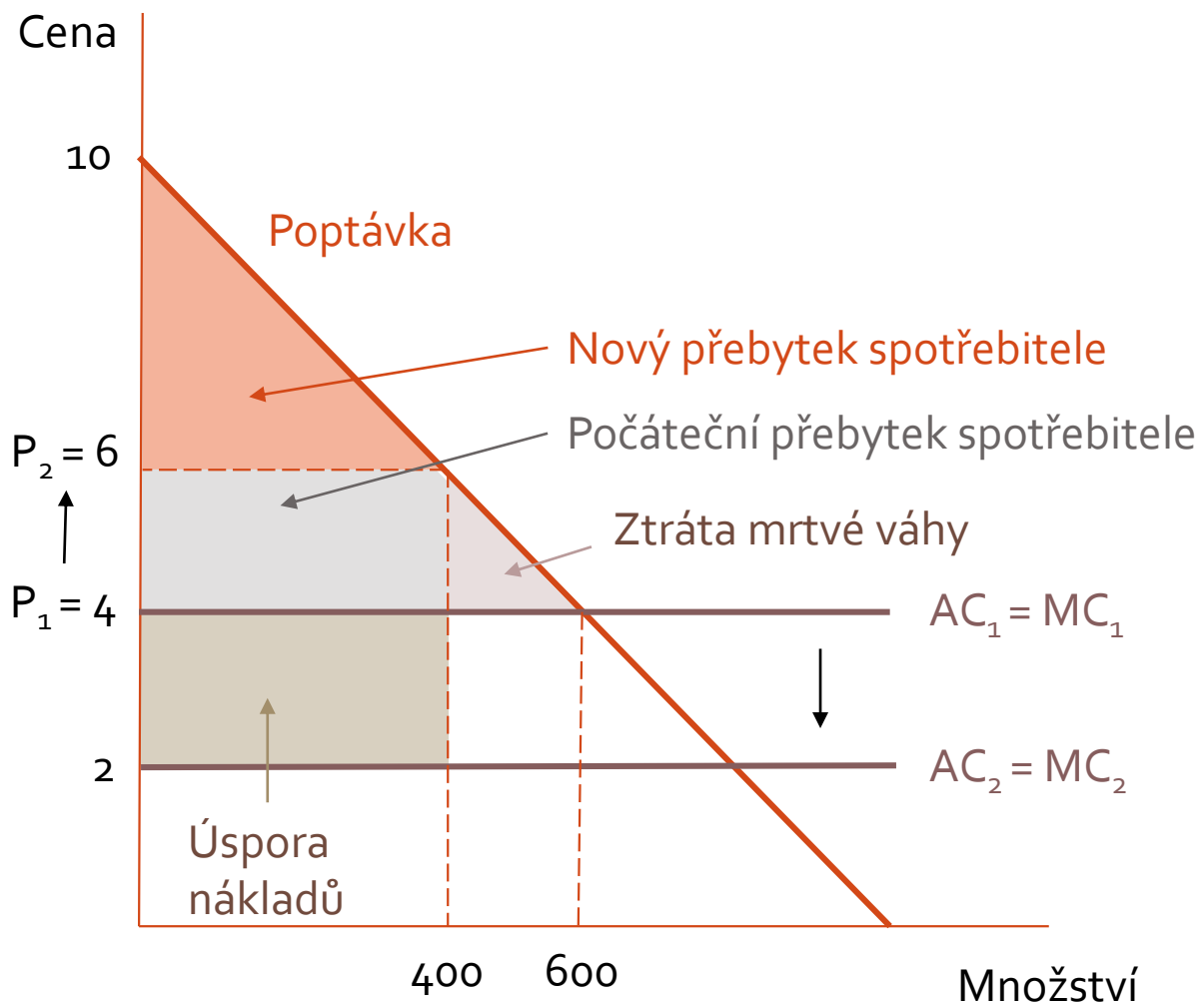
$$\frac{1}{2}(10 - 6)400 = 800$$

Nový přebytek výrobce

$$(6 - 2)400 = 1600$$

Nový celkový přebytek

$$800 + 1600 = 2400$$



Zdroj: autor

Celkový přebytek vzroste pokud:

Úspora nákladů > Ztráta mrtvé váhy

Úspora nákladů

$$(AC_1 - AC_2)Q_2 = \Delta AC Q_2$$

Ztráta mrtvé váhy

$$\frac{1}{2}(P_2 - P_1)(Q_1 - Q_2) = \frac{1}{2}\Delta P \Delta Q$$

Celkový blahobyt vzroste pokud:

$$\Delta AC Q_2 - \frac{1}{2}\Delta P \Delta Q > 0$$

$$\frac{\Delta AC}{AC_1} - \frac{1}{2} \epsilon \frac{Q_1}{Q_2} \left(\frac{\Delta P}{P_1} \right)^2 > 0$$

Procentní
změna
nákladů

Cenová
elasticita
poptávky

Procentní
změna
ceny

Procentní snížení nákladů $\left(\frac{\Delta AC}{AC_1} \times 100\right)$,

které kompenzuje procentní zvýšení ceny $\left(\frac{\Delta P}{P_1} \times 100\right)$

při různých **elasticitách** poptávky (ϵ)

		Cenová elasticita poptávky (ϵ)				
		3	2	1	0.5	
$\frac{\Delta P}{P_1} \times 100$	5	0.44	0.28	0.13	0.06	
	10	2.00	1.21	0.55	0.26	
	20	10.38	5.76	2.40	1.10	

Omezení modelu

- Částečná vs. všeobecná rovnováha
- **Série fúzí** může mít velký efekt na cenu produktu, i když každá jednotlivá fúze má malý efekt
- Úspory z rozsahu lze dosáhnout i skrze **růst firmy**
- **Ověření**, zda fúze vede k úsporám z rozsahu, může být nákladné

Celkový přebytek vs. přebytek spotřebitele

- „Účinná hospodářská soutěž přináší **prospěch spotřebitelům**,...
- ...například v podobě **nízkých cen, vysoce jakostních výrobků, širokého výběru zboží a služeb, jakož i zavádění novinek.**
- „Prostřednictvím kontroly **zabraňuje** Komise spojením, která by pravděpodobně **připravila zákazníky o tyto výhody** v důsledku posílení **tržní síly podniků.**“

Zdroj: POKYNY PRO POSUZOVÁNÍ HORIZONTÁLNÍCH SPOJOVÁNÍ PODLE NAŘÍZENÍ RADY O KONTROLE SPOJOVÁNÍ PODNIKŮ (2004/C 31/03)

Celkový přebytek vs. přebytek spotřebitele

- *“Je možné, aby **zvýšení efektivnosti** vyvolané spojením působily proti účinkům na hospodářskou soutěž...*
- *...a zejména **proti možnému poškození spotřebitelů**, které jinak může spojení vyvolat”*
- *“Významným měřítkem při posouzení tvrzení o efektivnosti je skutečnost, že spojení **neuškodí spotřebitelům**”*

Zdroj: POKYNY PRO POSUZOVÁNÍ HORIZONTÁLNÍCH SPOJOVÁNÍ PODLE NAŘÍZENÍ RADY O KONTROLE SPOJOVÁNÍ PODNIKŮ (2004/C 31/03)

Shrnutí

- **Fúze**, která vede k úsporám z rozsahu, může **zvýšit celkový přebytek**
- ...i když dojde k významnému **zvýšení ceny**
- **Celkový přebytek** je však pouze jedním z možných ukazatelů
- Antimonopolní úřady často kladou důraz na dopady na **spotřebitele**
- **Přebytek spotřebitele** se může snížit, i když celkový přebytek vzroste