

Hodnotenie koncentrácie odvetví: teoretické prístupy a zákonné nástroje

Bohuslava MIHALČOVÁ* – Aneta HINTOŠOVÁ**

Evaluation of Concentration of Industry: Theoretical Approaches and Legal Tools

Abstract

The article deals with the problem of competitive policy and the structure of industries that lead to the individual results of the economic performance in the national economy and its efficiency. Excessive concentration is a potential source of competition distortion in the relevant market. As a legal tool for evaluation of concentration was first used concentration ratio which was in 1982 in USA replaced by Herfindahl-Hirschman's index. In the territory of European Community is for evaluation of concentration used criterion of the amount of turnover. The decision, which tool to use is determined by the subject and the purpose of intended analysis.

Key words: *concentration, Herfindahl-Hirschman's index, concentration ratio*

JEL Classification: K21, L10, N40

Úvod

Konkurenčná štruktúra odvetví a ňou determinované správanie podnikov na trhu má nielen významný mikroekonomický aspekt, ale v širšom rámci rezultuje do konkrétnych výsledkov stavu výkonnosti národohospodárskeho celku a jeho efektívnosti. Svoje zastúpenie v nich majú národohospodárske straty prosperity a výkonnosti, vznikajúce ako dôsledok nadmernej koncentrácie a (alebo) zneužívania signifikantnej trhovej sily v zmysle nedokonalkej konkurencie [15].

* Ing. Bohuslava MIHALČOVÁ, PhD., Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovo-hospodárska fakulta v Košiciach, Katedra manažmentu, Tajovského 13, 041 30 Košice; e-mail: mihalcova@euke.sk

** Ing. Aneta HINTOŠOVÁ, Ekonomická univerzita v Bratislave, Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach, Katedra manažmentu, Tajovského 13, 041 30 Košice; e-mail: hintosova@euke.sk

Ďalšie nebezpečenstvo vyplývajúce z nadmernej koncentrácie mnohých odvetví tkvie v tom, že národné hospodárstvo sa dostane do závislosti od niekoľkých veľkých podnikov a ich prosperita či stratovosť môžu spôsobovať výrazné výkyvy vo výkonnosti celého národného hospodárstva, z pohľadu tvorby HDP či zamestnanosti.

Na druhej strane, tendencie smerom k výraznejšej koncentrácii odvetví môžu byť prejavom snáh o racionalizáciu výrobných procesov, podpory výskumno-vývojovej základne, redukcie strát vyplývajúcich z konkurenčných stretov, čím sú negatívne dopady na národohospodársky celok do značnej miery vyvážené. Vývoj posledných rokov dokazuje, že celosvetovým trendom je koncentrácia mnohých odvetví, realizovaná prevažne prostredníctvom akvizícií a fúzií. Od roku 1990 vzrástol objem celosvetovo uskutočnených akvizícií a fúzií takmer deväťnásobne [6]. Medzi odvetvia, pre ktoré je tento vývoj charakteristický, patrí najmä automobilový priemysel, hutníctvo, chemický priemysel, ale aj bankovníctvo a poisťovníctvo.

Vymedzenie základných prístupov k meraniu a určeniu konkurenčnej štruktúry nosných odvetví národného hospodárstva umožňuje hľadať príčiny daného stavu, identifikovať kľúčové determinanty a následne predikovať ďalší vývoj národného hospodárstva vo väzbe na charakter odvetvových trhových štruktúr. Na účely analýzy konkurenčnej štruktúry odvetví sa používajú rôzne kvantitatívne metódy, líšiace sa svojou vypovedacou schopnosťou a praktickou využiteľnosťou. Medzi týmito metódami osobitné miesto zaujímajú indexy, prostredníctvom ktorých je možné hodnotiť vývoj koncentrácie odvetví a ktoré boli špeciálne navrhnuté na tieto účely.

Vychádzajúc z teoretickej bázy pri vymedzení fenoménu koncentrácie, naším cieľom je podchytiť jej legálne zakotvenie z historického hľadiska a následne sa zamerať na popis a komparáciu metodologických nástrojov slúžiacich na identifikáciu stavu a vývoja koncentrácie, využívaných v rôznych krajinách a právnych systémoch.

1. K podstate a formám koncentrácie

Konkurenčná štruktúra odvetvia môže nadobúdať rôzny charakter, v závislosti od počtu a veľkosti podnikov operujúcich na relevantnom trhu.¹ Jednou z možných foriem konkurenčnej štruktúry odvetvia je koncentrované odvetvie,² pričom pojem *koncentrácia* je možné chápať vo dvoch rovinách [18]:

¹ Zákon o ochrane hospodárskej súťaže [17] vymedzuje relevantný trh ako priestorový a časový súbeh ponuky a dopytu takých tovarov, ktoré sú na uspokojenie určitých potrieb z hľadiska užívateľa zhodné alebo vzájomne zastupiteľné.

- Koncentrácia ako *stav*, t. j. zo statického hľadiska predstavuje označenie štruktúry odvetvia v danom časovom momente, pre ktorú je charakteristické malé množstvo podnikov s veľkou trhovou silou. Hraničnú situáciu predstavuje monopol, ale často sa vyskytujúcou koncentrovanou trhovou štruktúrou je aj existencia jedného dominantného podniku a viacerých malých, prípadne závislých podnikov.

- Koncentrácia ako *proces*, t. j. z pohľadu dynamiky vývoja trhu predstavuje znižovanie počtu samostatne a nezávisle sa rozhodujúcich podnikov na trhu v danom časovom období, čo zároveň spôsobuje rast trhovej sily existujúcich podnikov.

Proces koncentrácie môže prebiehať v zásade dvoma spôsobmi. Prirodzeným spôsobom, keď podniky rastú *interne*, prostredníctvom priamych investícií vlastných zdrojov do pôvodného, resp. nového podnikania. Interný rast je výhodný, pokiaľ je dostatok času na prienik, ostatné podniky na trhu sú málo aktívne, odvetvie má perspektívu dlhodobého rastu a vstup nespôsobí prebytok výrobnjej kapacity odvetvia. Rast zvnútra podniku je pomalší a menej traumatický, pretože nové činnosti sa do podniku integrujú len postupne. Rýchlosť ich zavádzania je podmienená tvorbou vlastných zdrojov a adaptáciou zamestnancov na strategickú zmenu [13]. Prirodzený vývoj trhovej štruktúry sa prejavuje aj v tom, že dochádza k prirodzenému zániku slabších podnikateľských subjektov bez toho, aby trhovo silnejšie subjekty zneužívali svoje postavenie na ich úkor.

Druhý spôsob procesu koncentrácie predstavuje *externý* rast podniku, a to prostredníctvom kombinácie vlastných zdrojov a schopností s iným podnikom, uskutocnenej rôznymi spôsobmi. Ide predovšetkým o úplnú integráciu dvoch alebo viacerých podnikateľských subjektov, prostredníctvom zlúčenia (akvizície), alebo splynutia (fúzie), v dôsledku čoho sa celkový počet podnikov v odvetví znižuje. K externému rastu môže dochádzať aj získaním rozhodujúceho majetkového podielu v inom podnikateľskom subjekte, alebo rozvíjaním rôznych foriem kooperačných väzieb, pričom nie je rozhodujúce, či sa celkový počet podnikov v odvetví znižuje, ale skutočnosť, že samostatné rozhodovanie aspoň jedného z nich je týmto procesom obmedzené, v dôsledku čoho sa stal závislým subjektom. Zúčastnené subjekty tak prijímajú rozhodnutia do značnej miery koordinovane, s podobnými dôsledkami, ako by ich prijímal jeden plne integrovaný subjekt.

Podnik kombinuje svoje schopnosti a zdroje s iným podnikom predovšetkým v situácii, keď realizácia konkrétneho zámeru presahuje možnosti jednotlivých partnerov. Kooperácia, prostredníctvom ktorej si podnik vytvára spojenca, zdieľa

² Opakom *koncentrovaného* je *fragmentované* odvetvie, v ktorom pôsobí veľké množstvo malých, resp. stredných podnikov, pričom žiaden z nich nedisponuje takou ekonomickou silou, aby mohol dosiahnuť dominantné postavenie.

s ním problémy a zdroje na ich zvládnutie, podieľa sa na spoločných výsledkoch, nadobúda charakter *pozitívnej kooperácie*. Naopak, *negatívna kooperácia* je motivovaná snahou o vytváranie silnejších zoskupení vzhľadom na nebezpečenstvo kritických konkurenčných stretov na trhu, s cieľom ich eliminácie, resp. zmierňovania. Striktne vymedziť hranicu medzi pozitívnymi a negatívnymi motívmi kooperácie je však obťažné, pretože každá z nich vychádza z oboch aspektov, i keď v rozdielnej miere.

Konkretizácia dôvodov spolupráce vyplýva zo štúdia typických črt odvetví, ktoré ku kooperáciám viac inklinujú. Ide o odvetvia, kde sú efekty skúseností a úspor z rozsahu dosť výrazné, kde sa rýchlo rozvíjajú technológie, vstup na nové trhy je veľmi nákladný, prevláda globalizácia a riziká operovania sú podstatné. Každý z týchto faktorov núti podniky k inej forme kooperácie [16].

Motívy kooperácie podnikov je možné odvodiť aj prostredníctvom teórie *transakčných nákladov*. Množstvo štúdií totiž ukázalo, že integrácia je vyvolaná transakčnými nákladmi, nedokonalou konkurenciou, neúplnosťou informácií, ale aj inými faktormi [11]. Dôraz sa však kladie na teóriu transakčných nákladov a rozlišovanie medzi trhovými transakčnými nákladmi a nákladmi na kontrolu. Realizácia najužšej formy kooperácie tak bude pre podnik efektívna len v tom prípade, pokiaľ náklady na kontrolu a riadenie integrovaného podniku budú nižšie ako trhové transakčné náklady v súvislosti so samostatnou realizáciou operácií na zahraničných trhoch [8]. Koncepcia transakčných nákladov teda umožňuje vysvetliť vertikálnu i horizontálnu integráciu podnikov, odvetvovú i priestorovú diverzifikáciu, voľbu formy medzinárodného podnikania (či je, alebo nie je potrebná vlastnícka kontrola, prípadne v akej miere), voľbu organizačnej štruktúry a systému riadenia, dodávateľských vzťahov a podobne [14].

Manažérov by to malo viesť k otázke, aké kľúčové zdroje cieľovej organizácie sú v každej transakcii a akú hodnotu budú vytvárať so zdrojmi nadobúdateľa [4]. Efekty vyplývajúce z kooperačných väzieb tak musia prevyšovať náklady súvisiace s ich realizáciou, pričom s dlhodobosťou a tesnosťou väzieb medzi podnikmi rastie citlivosť vo vzťahu k uvedeným skutočnostiam.

Koncentrácia môže v závislosti od predmetu podnikania vystupovať v rôznych formách:

- *Horizontálna koncentrácia* sa rozvíja prostredníctvom orientácie na homogénny predmet podnikania v rámci jednotlivých odvetví. V dôsledku nej dochádza k znižovaniu počtu podnikov v odvetví a k nárastu ich veľkosti.

- *Vertikálna koncentrácia* prekračuje rámec jedného odvetvia tým, že pôvodné podnikanie sa rozširuje do dodávateľských odvetví (integrácia „proti prúdu“), alebo preniká do tých odvetví, ktoré spotrebúvajú jeho produkty (integrácia „po prúde“).

Dochádza tým k zintenzívneniu interodvetvových vzťahov a zmena stupňa koncentrácie sa prejavuje prevažne v širšom ekonomickom rámci.

- *Diverzifikácia* predstavuje formu koncentrácie pomocou spájania buď príbuzného podnikania, keď ide o koncentrickú diverzifikáciu, alebo nepríbuzných podnikaní s určitou atraktívnou ziskovou príležitosťou, keď hovoríme o konglomerátnej diverzifikácii.

2. Zákonný rámec koncentrácie – historický exkurz

Vo všeobecnosti možno povedať, že koncentrácia realizovaná externe je z pohľadu hospodárskej súťaže nebezpečnejšia ako prirodzený spôsob, čo reflekтуje aj existujúca právna úprava, ktorá je zameraná na túto oblasť. Nadmerná koncentrácia sa stáva zdrojom potenciálneho porušovania pravidiel na ochranu hospodárskej súťaže. Aj napriek tomu, že porušovanie týchto pravidiel je z pohľadu samotných aktérov výhodné a v niektorých prípadoch môže byť dokonca aj krátkodobo spoločensky efektívne, z hľadiska dlhodobého rozvoja ekonomiky ide o jav jednoznačne negatívny. Štát preto vystupuje ako garant zabezpečovania ochrany princípov hospodárskej súťaže prostredníctvom vytvorenia adekvátneho zákonného rámca a následných inštitucionálnych podmienok na ochranu hospodárskej súťaže.

Existujúca právna úprava sa vyvíjala na základe vzájomného pôsobenia ekonomickej teórie a zvykového práva. Zvykové právo a ním podložené súdne rozhodnutia považovali monopoly za nezákonné, pretože neboli účinné voči iným formám spájania podnikov, ktoré mohli výrazne obmedziť konkurenciu na trhu. Populistické postoje viedli napríklad v USA k prijatiu niekoľkých antitrustových³ zákonov. Najvýznamnejším bol *Shermanov zákon* z roku 1890 a na jeho objasnenie a podporu v roku 1914 prijatý *Claytonov zákon*. Za protizákonné sa podľa neho považovali viazané zmluvy, cenová diskriminácia, výhradné rokovania, vzájomné prepojenia správnych rád, ako aj horizontálne fúzie. Tieto praktiky neboli nezákonné per se, ale len vtedy, keď podstatnou mierou znížovali konkurenciu [12]. Koncentrovaná trhová štruktúra teda zakázaná, a dokonca ani regulovaná nebola. Súdny sa primárne zameriavali na protikonkurenčnú činnosť a z nej vyplývajúce trhové defekty.

V západnej Európe a v Japonsku sa antitrustové zákony začali prijímať až po druhej svetovej vojne. V tomto období sa zároveň výrazne modifikuje poňatie antitrustovej politiky aj v USA. Na základe prípadu spoločnosti Alcoa, ktorá

³Pojem *antitrustový* používame v najvšeobecnejšom zmysle na označenie zákonov eliminujúcich všetky formy nedovoleného obmedzovania hospodárskej súťaže.

hoci nie nezákonným spôsobom získala 90 %-ný podiel na trhu, súdy začali zdôrazňovať *štruktúru* odvetvia pred činnosťou na trhu. Dikcia Claytonovho zákona bola spresnená precedenčným právom, ako aj smernicami o fúziách, vydanými ministerstvom spravodlivosti. Tie zakotvovali kvantitatívne charakteristiky⁴ na vymedzenie trhovej štruktúry, slúžiace ako podklad na reguláciu koncentrácie. Takéto poňatie sa s väčšími či menšími modifikáciami presadilo aj v právnych úpravách európskych krajín.

Ďalší posun vo vývoji antitrustového zákonodarstva nastáva pod vplyvom „europeizácie“ práva ako takého. Zmluva o Európskom spoločenstve z roku 1957 zakotvovala v čl. 81 otázku dohôd narušujúcich hospodársku súťaž a v čl. 82 problematiku zneužitia dominantného postavenia. Pôvodne sa však nepredpokladalo, že orgány Európskeho spoločenstva majú mať právo na preventívnu kontrolu, pokiaľ ide spájanie podnikov.

So stálym zvyšovaním počtu cezhraničných fúzií, vytváraním koncernov atď. sa nakoniec prejavila zrejma hospodárska nevyhnutnosť kontroly týchto tendencií na európskej úrovni. Po prvých náznakoch v 70. a 80. rokoch bola napokon v roku 1989 schválená definitívna úprava v podobe nariadenia Rady č. 4064/89 o kontrole fúzií⁵ európskeho významu [7]. Hodnotenie koncentrácie a na podklade neho realizovaná kontrola fúzií však spočíva na kvantitatívne i kvalitatívne odlišných atribútoch, než to bolo v dovtedajších právnych úpravách. Toto nové poňatie inšpirovalo v priebehu 90. rokov zmeny v právnych úpravách antitrustového práva v mnohých európskych krajinách.

Chápanie vzťahu *činnosť* verzus *štruktúra* sa začalo vyrovnávať, čo v pragmatickej rovine znamená, že koncentrácia v štruktúrnej podobe a priori zakázaná nie je, po prekročení presne stanovenej kvantitatívnej úrovne však podlieha kontrole príslušnej inštitúcie.⁶ K jej zákazu dôjde až vtedy, keď účastníci nepreukážu, že ujma na hospodárskej súťaži bude prevážaná národohospodárskymi výhodami koncentrácie.

V európskom priestore dochádza, aj v dôsledku rozšírenia Európskeho spoločenstva i potreby dobudovania vnútorného trhu a hospodárskej a menovej únie, k precizovaniu zákonných úprav v záujme zvýšenia ich jasnosti. Zároveň sa ďalej rozvíja systém vymedzujúci právomoci členských štátov a Európskeho spoločenstva a ich vzájomné vzťahy v oblasti ochrany hospodárskej súťaže. Podľa všeobecného pravidla koncentrácie vykazujúce komunitárnu dimenziu, tak z hľadiska

⁴ V podobe rôznych indexov vysvetlených v ďalšej časti.

⁵ V zmysle komunitárneho práva pojem *fúzia* zahŕňa jednak spojenia podnikov (zlúčenie, splynutie), jednak získanie priamej alebo nepriamej kontroly nad podnikom.

⁶ V závislosti od právnej úpravy v konkrétnom štáte môže ísť o protimonopolný úrad, kartelový úrad, ministerstvo spravodlivosti a pod.

geografického, ako aj z hľadiska prekročenia kvantitatívnych limitov, a posudzujú sa výlučne na úrovni Spoločenstva. Ďalšie rozvíjanie uvedených inštitútov by malo zabezpečiť takú štruktúru hospodárskej súťaže, ktorá umožní kontinuálne zvyšovanie konkurencieschopnosti európskeho priemyslu a zlepšovania podmienok hospodárskeho rastu.

3. Nástroje hodnotenia koncentrácie

Inštitúcie disponujúce právomocou a pôsobnosťou v oblasti ochrany a podpory hospodárskej súťaže vo väčšine vyspelých ekonomík využívajú rôzne analytické nástroje na exaktné vymedzenie stupňa koncentrácie odvetví. Zistené kvantitatívne charakteristiky potom slúžia ako podklad regulácie koncentrácie na relevantnom trhu.

K najstarším nástrojom patrí *index pomeru koncentrácie* (*Concentration Ratio* – *CR*). Tento index je meradlom vývoja koncentrácie najväčších podnikov v odvetví a vyjadruje percentuálny podiel prvých m podnikov s najväčším objemom produkcie na produkcii celého odvetvia. Vypočíta sa na základe vzťahu:

$$CR_m = \frac{100}{Q} \sum_{i=1}^m q_i$$

kde

q_i – objem produkcie i -tého podniku,

Q – objem produkcie odvetvia.

Zvyčajne sa $m = 4, 8, 10$, ale v závislosti od charakteru analyzovaného odvetvia je možné uplatniť aj indikátory koncentrácie vyšších ($m = 25, 50, 100$), resp. nižších ($m = 2, 3$) tried. Index pomeru koncentrácie bol pôvodne súčasťou amerických smerníc o fúziách, ako aj nemeckých predpisov, v súlade s ktorými bol vymedzený stupeň koncentrácie nasledujúcim spôsobom [1]:

- *koncentrované* odvetvie, ak 4 najväčšie podniky zjednocujú viac ako 50 % produkcie odvetvia;
- *slabo koncentrované* odvetvie, ak 4 najväčšie podniky zjednocujú 25 – 49 % produkcie odvetvia;
- *nekoncentrované* odvetvie, ak 4 najväčšie podniky zjednocujú menej ako 25 % produkcie odvetvia.

Na zistenie, aká silná je skupina podnikov za štyrmi najsilnejšími, je možné využiť tzv. marginálny koeficient koncentrácie (*Marginal Concentration Ratio* – *MCR*), vypočítaný ako rozdiel $MCR = CR_8 - CR_4$. Prirodzene, *MCR* je možné vypočítať aj pre iné skupiny ekonomických subjektov tak, aby jeho vypovedacia schopnosť bola čo najvyššia na účely analýzy konkrétneho odvetvia.

Index pomeru koncentrácie však autenticky nevypovedá o trhovej štruktúre, pretože absolútne vylučuje vplyv menších subjektov, čo pri široko definovanom relevantnom trhu môže byť značne skresľujúce.

V USA je preto od 14. júna 1982 ako základná metóda na stanovenie úrovne koncentrácie, ako aj na posudzovanie fúzií a akvizícií v rámci antitrustového zákonodarstva súčasťou *Merger Guidelines* [2] *Herfindahlov-Hirschmanov index*⁷ (HHI), ktorý nahradil dovtedy používaný index pomeru koncentrácie. Tento index zohľadňuje počet podnikov na trhu, ako aj ich relatívnu veľkosť (t. j. podiel na trhu). Vypočíta sa ako suma druhých mocnín trhových podielov všetkých podnikov na trhu. Konštrukcia HHI teda vychádza z predpokladu, že význam podniku v odvetví je funkciou druhej mocniny jeho trhového podielu. Tým je na jednej strane zvýraznený vplyv ekonomicky silných subjektov a na strane druhej eliminovaný vplyv slabších subjektov.

Herfindahlov-Hirschmanov index možno (pri percentuálnom vyjadrení podielov jednotlivých podnikov na trhu) vypočítať pomocou vzťahu

$$HHI = \sum_{i=1}^n x_i^2$$

kde

x_i – podiel i -tého podniku na produkcii odvetvia,

n – počet podnikov v odvetví.

Ak odvetvie ovláda jediný podnik (rýdži monopol), HHI dosahuje maximálnu hodnotu, a to 10 000. Naopak, v prípade fragmentovaného odvetvia s nekonečným počtom podnikov s rovnakými trhovými podielmi sa hodnota HHI približuje k 0. Na základe uvedeného hodnota HHI klesá, ak rastie počet podnikov v odvetví, a stúpa, ak narastá nerovnomernosť vo veľkosti medzi daným počtom podnikov. *Herfindahlov-Hirschmanov index* v podstate nevyjadruje vplyv malých podnikov na koncentráciu odvetvia, ktorých podiel na produkcii odvetvia je menší ako 1% [1].

Pri samotnom výpočte HHI je najzložitejším problémom získanie presných údajov o podiele jednotlivých podnikov na produkcii v rámci odvetvia. Rozhodujúcim je presné meranie podielov najväčších podnikov, pretože tie majú na výslednú hodnotu najväčší vplyv.

V prípade podielov bližšie nešpecifikovaných malých podnikov, tieto podniky je možné zaradiť v rámci jedného subjektu ako „ostatné podniky“, ale v tom

⁷ Index pôvodne navrhol A. O. Hirschman vo svojej knihe *National Power and the Structure of Foreign Trade*, publikovanej v roku 1945, a nezávisle od neho ho v roku 1950 preformuloval O. C. Herfindahl v rámci svojej dizertačnej práce *Concentration in the U. S. Steel Industry*. Podrobnejšie o pozadí vzniku indexu pozri [9].

prípade dochádza k nepriaznivému skresleniu hodnoty HHI. Uvedené skreslenie možno odstrániť prostredníctvom hypotetického predpokladu, že trhový podiel „ostatných“ podnikov je rovnaký, a tak rozdeliť zostávajúci trhový podiel rovnomerne medzi konkrétny počet týchto subjektov.

Konkrétna klasifikácia stupňa koncentrácie na základe hodnoty HHI je podľa revidovaných *Horizontal Merger Guidelines* z roku 1997 [10] nasledujúca:

- *nekoncentrované* odvetvie, ak je hodnota HHI menšia ako 1 000;
- *mierne koncentrované* odvetvie, ak sa hodnota HHI nachádza v intervale od 1 000 do 1 800;
- *vysoko koncentrované* odvetvie, pre hodnotu HHI vyššiu ako 1 800.

Herfindahlov-Hirschmanov index je veľmi užitočný nástroj na posúdenie stavu a vývoja koncentrácie v odvetví, predovšetkým v dôsledku presne definovaných klasifikačných noratívov, a zároveň umožňuje posudzovať rôzne formy spájania podnikov a regulovať ich.

Hodnotenie koncentrácie na základe uvedených indexov je založené na určení podielu konkrétneho podniku na relevantnom trhu. Práve vymedzenie relevantného trhu (aj napriek existujúcim legálnym definíciám) môže byť problematické z hľadiska šírky jeho poňatia v prípade rozličných subjektov.

Novšia právna úprava v európskych krajinách, ako aj nariadenie Rady o fúziách reflektujú uvedenú skutočnosť a za základ regulovania koncentrácie stanovujú *dosiahnutý obrat* spájajúcich sa podnikov. V tomto prípade sa však v negatívnom svetle môže javiť skutočnosť, že kontrole podlieha veľké množstvo spojení podnikov, bez negatívneho vplyvu na národohospodársky celok konkrétneho štátu, resp. európsky hospodársky priestor.

Aktuálne nariadenie Rady [3] v tomto smere značne zložito upravuje problematiku posudzovania fúzií. Vzhľadom na to, že toto nariadenie je záväzné a priamo aplikovateľné aj na slovenské subjekty, budeme mu venovať osobitnú pozornosť. Komunitárna dimenzia je z hľadiska kvantitatívnych charakteristík vymedzená nasledovným spôsobom:

- celkový obrat všetkých zúčastnených podnikov v celosvetovom meradle musí presahovať 5 miliárd EUR;
- celkový obrat najmenej dvoch zúčastnených podnikov musí v rámci Spoločenstva presahovať 250 miliónov EUR.

Ak fúzia nedosahuje uvedené limity, bude podliehať kontrole zo strany Spoločenstva v prípade, ak spĺňa nasledujúce podmienky:

- zúčastnené podniky dosahujú spolu celosvetový obrat prevyšujúci 2,5 miliárd EUR;
- najmenej dva zo zúčastnených podnikov dosahujú na území Spoločenstva celkový obrat prevyšujúci 100 miliónov EUR;

• všetky zúčastnené podniky dosahujú spoločný obrat viac než 100 miliónov EUR v každom z najmenej troch členských štátov a celkový obrat každého z najmenej dvoch podnikov dosahuje 25 miliónov EUR v každom z uvedených členských štátov.

Uvedené ustanovenia neplatia, pokiaľ každý zo zúčastnených podnikov dosahuje viac ako dve tretiny svojho celkového obratu v rámci Spoločenstva v jednom a tom istom členskom štáte.

Tabuľka 1 zobrazuje príklad plánovanej fúzie, ktorá by patrila do sféry kontroly zo strany Spoločenstva.

Tabuľka 1

Príklad plánovanej fúzie podnikov

Podnik	A	B	C
Celkový obrat vo svete	1 mld EUR	0.8 mld EUR	1.3 mld EUR
Obrat v celom Európskom spoločenstve	200 mil. EUR	95 mil. EUR	220 mil. EUR
Obrat v jednotlivých členských štátoch	60 vo Francúzsku 40 v Belgicku 70 v Holandsku 30 v Portugalsku	30 vo Francúzsku 40 v Belgicku 25 v Holandsku	75 vo Francúzsku 60 v Belgicku 45 v Holandsku 40 v Španielsku

Fúzie, na ktoré sa uvedené nariadenie nevzťahuje, patria v zásade do právomoci členských štátov, ktorých právna úprava je založená na podobnej filozofii a princípoch. Na ilustráciu uvedieme aktuálnu nemeckú právnu úpravu [5], v súlade s ktorou kontrole podlieha spájanie podnikov v prípade, ak v poslednom obchodnom roku pred spojením:

- zúčastnené podniky dosiahli spolu celosvetový obrat vyšší ako 500 miliónov EUR a
- najmenej jeden zúčastnený podnik dosiahol na domácom trhu obrat vyšší ako 25 miliónov EUR.

Zákon zároveň obsahuje negatívne vymedzenie koncentrácie, t. j. ktoré spojenia podnikov kontrole nepodliehajú aj napriek tomu, že spĺňajú uvedené kvantitatívne charakteristiky.

Slovenská právna úprava bola špecifická v tom zmysle, že pri vymedzení koncentrácie kombinovala veľkosť obratu s ukazovateľom trhového podielu na relevantnom trhu pri alternatívnom splnení jedného z kritérií. Rizikovým v tomto smere je definovanie predovšetkým relevantného trhu, pretože jeho nesprávne definovanie môže následne viesť k nesprávnemu posúdeniu podielu na trhu. Z uvedeného dôvodu bolo kritérium podielu na trhu zo zákona o ochrane hospodárskej súťaže [17] vypustené. Slovenská legislatíva tak v súlade s komunitárnym právom používa iba obratové kritérium, čím umožňuje podnikom jednoznačne posúdiť, či sú povinné svoju transakciu predložiť na schválenie Protimonopolnému úradu SR.

Záver

Úvahy smerujúce k posúdeniu vhodnosti a efektívnosti jednotlivých legálnych nástrojov používaných na hodnotenie koncentrácie odvetví nevedú k jednoznačnému záveru. Z pohľadu príslušných inštitúcií pôsobiacich v oblasti ochrany hospodárskej súťaže sú najvhodnejšie čo najpresnejšie a najjednoznačnejšie nastavené charakteristiky, eliminujúce možnosť rozdielneho výkladu. Kritérium obratu sa z tohto hľadiska javí ako najmenej sporné. Zákonná úprava je však vo všeobecnosti značne stručná a väčší priestor ponecháva konkretizácii jednotlivých pojmov a postupov v rámci vykonávacích predpisov.

Príslušné inštitúcie zároveň na podklade zákonných úprav vyvíjajú vlastnú metodiku na posudzovanie trhových štruktúr, porovnávanie kvality jednotlivých relevantných trhov a ich vývoj v čase, ako aj na získanie objektívnych údajov o úrovni konkurenčného prostredia.

Nevyhnutnosť permanentného sledovania a hodnotenia vývoja koncentrácie odvetvia však vykazuje aj významný mikroekonomický aspekt. Poznanie štruktúry odvetvia a jeho vývojových trendov umožňuje podnikom v ňom operujúcim prijímať kvalitnejšie strategické rozhodnutia, a zároveň zvažovať dopad svojich rozhodnutí na správanie ostatných podnikov, resp. snažiť sa predvídať ich reakcie. Na podnikovej úrovni je na tieto účely možné využiť podstatne širší diapaazón nástrojov a ich vhodné kombinácie.

Literatúra

- [1] BREZINA, I.: Hodnotenie vývoja koncentrácie v odvetví. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 42, 1994, č. 3, s. 218 – 229.
- [2] CALKINS, S.: *The New Merger Guidelines and the Herfindahl-Hirschman Index*. *California Law Review*, 71, 1983, č. 2, s. 402 – 429.
- [3] Council Regulation (EC) No. 139/2004 of 20 January 2004 on the Control of Concentrations between Undertakings (the EC Merger Regulation). *Official Journal L* 024, 2004, s. 1 – 22.
- [4] ČEPELOVÁ, A. – ZAHORANSKÝ, M.: Akvizície a slovenský mliekarenský trh. *Acta Oeconomica Cassoviensia*, 2002, č. 6, s. 39 – 49.
- [5] Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen. 2004. Dostupné na <<http://transpatent.com/gesetz/gwb.html>>.
- [6] GRANT, R. M.: *Contemporary Strategy Analysis*. Oxford: Blackwell Publishing 2001. ISBN 0-631-23136-6.
- [7] HAKENBERGOVÁ, W.: *Základy evropského hospodárskeho práva*. Praha: C. H. Beck 2000. ISBN 80-7179-301-9.
- [8] HENNART, J. F.: Can the „New Forms of Investment“ Substitute for the „Old Forms?“: A Transaction Costs Perspective. *Journal of International Business Studies*, 20, 1989, č. 2, s. 211 – 236.
- [9] HIRSCHMAN, A. O.: The Paternity of an Index. *American Economic Review*, 54, 1964, č. 5, s. 761 – 762.

- [10] Horizontal Merger Guidelines. U. S. Department of Justice and the Federal Trade Commission 1997. Dostupné na <<http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/hmg.htm>>.
- [11] LIEBERMANN, M. B.: Determinants of Vertical Integration: An Empirical Test. *Journal of Industrial Economics*, 39, 1991, č. 5, s. 451 – 466.
- [12] SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D.: *Ekonómia*. Bratislava: ELITA 2000. ISBN 80-8044-059-X.
- [13] SLÁVIK, Š.: *Strategický manažment*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 1997. ISBN 80-225-0816-0.
- [14] ŠESTÁKOVÁ, M.: Joint ventures: teoretické prístupy a realita. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 42, 1994, č. 2, s. 103 – 114.
- [15] TOKÁROVÁ, M.: Vplyv nedostatočne konkurenčných trhových štruktúr na výkonnosť ekonomiky. *Ekonomický časopis/Journal of Economics*, 51, 2003, č. 8, s. 913 – 930.
- [16] VOLOŠIN, M.: *Strategický manažment podniku*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM 2003. ISBN 80-225-16287.
- [17] Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže v znení neskorších predpisov.
- [18] ŽITŇANSKÁ, L.: Právo proti obmedzovaniu hospodárskej súťaže. In: MAMOJKA, M. – KUBÍČEK, P. a kol.: *Hospodárske právo*. Bratislava: Vydavateľské oddelenie Právnickej fakulty UK 2000. ISBN 80-7160-114-4.