

Soutěžní ekonomie

Horizontální fúze – koordinované účinky a výhody vyplývající ze spojení (efficiencies)

Milan Brouček*

Daniel Donath*

ESF MU, Brno, 5. dubna 2012

* Tato prezentace vyjadřuje výhradně názory autorů, které se nemusejí nutně shodovat s postoji Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže ani Charles River Associates.

Koordinované účinky

Osnova

- ❑ **Intuice/Ekonomie koordinovaných účinků**
- ❑ **Podmínky pro koordinaci**
- ❑ **Některé vybrané případy**

Představte si...

- ❑ Dvě konkurující si společnosti

- ❑ Každá z nich může stanovit vysokou nebo nízkou cenu

- ❑ 4 možné výsledky:
 - Obě stanoví vysoké ceny: obě dosáhnou vysokého zisku

 - Obě nastaví nízké ceny: obě dosáhnou malého zisku

 - Jedna společnost stanoví vysokou a druhá nízkou cenu: ta co stanoví vysokou cenu dosáhne velmi malého zisku; ta co stanoví nízkou cenu dosáhne velmi vysokého zisku

Vězňovo dilema (I)

	Jeho volba	Nízká cena	Vysoká cena
Moje volba			
Nízká cena		2	20
Vysoká cena		0	10

Vězňovo dilema (II)

	Jeho volba	Nízká cena	Vysoká cena
Moje volba			
Nízká cena		2	0
Vysoká cena		20	10
	2	20	10
	0	10	

Teorie her

- Podívejte se na období v izolaci
 - Konkurence povede k nízkým cenám

- Vezměte v potaz skutečnost, že společnosti hrají tuto hru den za dnem
 - Folk theorem - může se stát (téměř) všechno:
 - Stejná situace jako když společnosti hrají hru jen jednou
 - Vysoké ceny jako v monopolech

Co udržuje vysoké ceny?

- Představte si, že obě společnosti aplikují následující strategii:
 - Účtuji si vysokou cenu pokud si můj soutěžitel v minulosti vždy účtoval vysokou cenu. Pokud můj soutěžitel začne snižovat cenu, i já začnu snižovat cenu od příštího období a nadále.
 - Zisk z účtované vysoké ceny:
 - $10+10+10+10+\dots$
 - Zisk z účtované nízké ceny:
 - $20+2+2+2+2+\dots$
- Tato strategie funguje pouze v případě, když každá ze společností dostatečně předvídá své budoucí období
 - Častá interakce (a trpělivost)
- Toto je koluze
 - Tichá / explicitní

Jednostranné, koordinované účinky

- Jednostranné účinky (ať minulost zůstane minulostí)
 - Předvídání výsledku fúze použitím logiky teorie her, kdy společnosti hrají hru jen jednou
 - Jednání v určitém období je určováno strategií “co je nejlepší pro mne je dáno mým odhadem o tom, jak se bude chovat ten druhý”
- Analýza koordinovaných účinků
 - Předvídání výsledku fúze použitím logiky „folk theorem“
 - Dnešní jednání může ovlivnit to, jak budou ostatní jednat zítra (i když jednání nezmění základní strukturu hry hranou v budoucnosti)

“V tomto kontextu, každý obchodník si je vědom toho, že každý jeho krok učiněný k získání většího podílu na trhu (např. snížení ceny) by vedl ke stejnému kroku ostatních účastníků na trhu a proto by tento krok nepřinesl žádný užitek. “

Gencor v Commission
- Logická konzistentnost rozhodnutí
 - Koordinované a jednostranné účinky nemohou vzniknout najednou. Účinek je buď jeden či druhý.
 - Analýza možné fúze by měla dojít k tomu, že jeden z těchto účinků vznikne

Koordinované účinky a “Dominance test“

- Fúze buď VYTVÁŘÍ nebo POSILUJE kolektivní dominantní postavení
 - Tzn. musíme si nejdříve určit, zda-li kolektivní dominance existuje či ne (společnosti koordinují či ne?)

- Co je třeba prokázat:
 - POSÍLENÍ: musíme prokázat existující koordinální jednání
 - VYTVOŘENÍ: musíme prokázat, že fúze spustí koluzi

Koordinované účinky a SIEC test

- ❑ Není třeba se zabývat VYTVÁŘENÍM nebo POSÍLENÍM kolektivního dominantního postavení

- ❑ Stupně různých úrovní koordinace (ne černo-bílý svět, ale ekonomická realita)

- ❑ Co je třeba prokázat:
 - Musíme prokázat, že fúze povede ke snazší, efektivnější a udržitelnější koordinaci
 - Můžeme poukázat na stupeň koordinace před fúzí a demonstrovat, jak by se fúzí mohla situace na trhu výrazně zhoršit (ABF/GBI)

Podmínky ke koordinaci

- ❑ Schopnost dosáhnout podmínek ke koordinaci
 - Možnost najít ústřední bod (ceny, kapacity, rozdělení zákazníků, rozdělení trhu, rozdělení nabídek apod.) = vzájemné srozumění, není třeba formálních dohod
 - Koordinace může mít různé formy. Věci se mohou zdát být komplikované v jednom ohledu, v jiném jednoduché.

- ❑ Kritéria *Airtours* (udržitelnost koluze)
 1. Dostatečná transparentnost trhu
 2. Koordinace musí být udržitelná v čase > existence odstrašujícího odvetného mechanismu
 3. Společná strategie je schopna zabránit jakékoliv účinné protiváze ze strany stávajících či potencionálních soutěžitelů, zákazníků nebo spotřebitelů.

Jaké podmínky na trhu usnadňují koordinaci?

Kritické faktory

- Málo významných hráčů
- Velké bariéry vstupu
- Opakovaná interakce
- Transparentnost trhu

Strana nabídky

- Podobnost soutěžitelů
- Strukturální vazby
- Kontakty na více trzích
- Vyspělý trh s nízkým počtem inovací
- Soutěžitel - individualista
- (Nadměrná kapacita)

Strana poptávky

- Stabilní poptávka
- Nízká kupní síla
- Shodné zboží
- Nepružná poptávka

Nestlé/Perrier (I)

- ❑ Komise shledala koordinované účinky na trhu balené vody ve Francii. Podíly na trhu před uskutečněním fúze: Nestlé 17%, Perrier 36%, BSN 23%, ostatní 24%.
- ❑ Kromě akvizice společnosti Perrier, Nestle po dohodě s BSN souhlasila s prodejem Volvic (důležitý zdroj vody pro Perrier), jinak by sloučená společnost měla 53% podíl na trhu, dvakrát tolik, než druhá největší společnost na trhu.
- ❑ Ovšem s prodejem společnosti Volvic by se na trhu vytvořil vyvážený duopol a další hráči by nebyli schopni účinné protiváhy.

Nestlé/Perrier (II)

- Podle Komise byla konkurence slabá už před fúzí
 - Vysoký stupeň podobnosti na trhu
 - Vysoké marže
 - Velký rozdíl mezi cenou minerální vody a cenou místní pramenité vody

- Fúze by výrazně zjednodušila koordinaci a koluzi mezi Nestlé a BSN
 - Po fúzi: 2 soutěžitelé s podobnou velikostí a povahou; žádný z nich nemá cenovou výhodu; technologie je vyspělá; žádná rozhodující role R&D

 - Hlavní dodavatelé vytvořili nástroje ke kontrole a sledování chování druhého soutěžitele; nepružná poptávka; malí hráči na trhu nejsou efektivní; vysoké překážky vstupu na trh.

Airtours/First Choice

- ❑ Ze čtyř na tři hlavní operátory prázdninových balíčků na krátkou vzdálenost: Thomson 27%, Airtours 21%, Thomas Cook 20%, First Choice 11%
- ❑ Komise zakázala v roce 1999, CFI zrušil v r. 2002
- ❑ CFI kritizuje nedostačující analýzu tiché koordinace
- ❑ Koluze by se netýkala cen, ale kapacit
- ❑ Hlavní problém: soutěžitelé rozhodují o svých kapacitách v předsezonním plánovacím období (žádná spolehlivá odvěta)
- ❑ Vytvoření "Airtours kritérií"

Sony/BMG (I)

- ❑ Z šesti na pět hlavních soutěžitelů na trhu nahrávání hudby

- ❑ Počáteční analýza Komise ve sdělení výhrad poukazuje na koordinované účinky:
 - Ukazatele cenové podobnosti v minulosti
 - Podmínky na trhu přispívající k tiché koluzi založené na kritériích *Airtours*, především transparentnost trhu

- ❑ Základ pro povolení fúze bez ohledu na sdělení výhrad
 - Souběžné ceny nejsou samy o sobě dostatečným důkazem koordinace
 - Existence nepublikovaných slev, které značně snižují transparentnost cenové tvorby
 - Bez odezvy v minulosti

Sony/BMG (II)

- ❑ CFI ruší rozhodnutí Komise a kritizuje hlavně procedurální aspekty

- ❑ Podstata:
 - V případě neexistence jiného vysvětlení, cenová souběžnost může prokázat koluzi
 - Standard Komise pro transparentnost je příliš vysoký: Kritéria *Airtours* nepožadují, aby si byl každý člen oligopolu vědom podrobných slev ostatních členů; nejdůležitější je možnost rozeznat okolnosti tiché koordinace a odhalit odchylku (série indicií)
 - Odveta: CFI považuje pouhou existenci odstrašujícího mechanismu za postačující; může spočívat v hrozbě vrácení se k soutěžnímu jednání

- ❑ ***Kriterium prokázání koordinovaných účinků bylo značně sníženo***

ABF/GBI – Přehled

- ABF a GBI (vlastněné společností Gilde) jsou dva důležití producenti kvasnic

- Gilde rozdělil GBI na dva podniky, přičemž jeho evropskou část prodal společnosti ABF (2 továrny a distribuční části ve Francii, Španělsku a Portugalsku), a zbývající část GBI prodal společnosti Lessafre

- Šetřeným trhem výrobků byl trh s lisovanými kvasnicemi; národní trhy
 - Předmětem šetření: španělský, portugalský a francouzský trh

ABF/GBI – Podíl na trhu

Společnost	Portugalsko 90-100% živnostníci 0-10% průmyslová výroba	Španělsko 70-80% živnostníci 20-20% průmyslová výroba	Francie 40-50% živnostníci 50-60% průmyslová výroba
ABF	20-30%	20-40%	10-20%
GBI	40-50%	10-20%	10-20%
ABF+GBI	70-80%	40-50%	30-40%
Lessafre	20-30%	40-50%	60-70%
Lallemand	0-5%	0-5%	0-5%
Puratos(BE)	-	-	0-5%
Grecchi-Zeus (IT)	-	0-5%	0-5%
Asmussen (DE)	-	0-5%	-

ABF/GBI – Bariéry vstupu

- ❑ Nutnost vytvoření distribuční sítě
- ❑ Místní prodeje a technická síla prodeje
- ❑ Značky a reputace
- ❑ Nedá se očekávat žádná investice na zelené louce
- ❑ Úspory z rozsahu produkce (economies of scale)
- ❑ Omezená možnost pro současné a potencionální soutěžitele působících na blízkých trzích vsouřit na portugalský nebo španělský trh

***ABF/GBI* – Faktory vedoucí ke koordinaci I**

- ❑ Málo významných soutěžitelů
- ❑ Malé, velmi časté objednávky
- ❑ Relativně neelastická poptávka
- ❑ Vyspělé, klesající trhy
- ❑ Velká stejnorodost výrobků
- ❑ Žádné “převratné” inovace

ABF/GBI – Faktory vedoucí ke koordinaci II

- ❑ Vysoké bariéry vstupu na trh
- ❑ Nízká kupní síla
- ❑ Volná kapacita jako nástroj k odstrašení
- ❑ Tržní transparentnost v konečných cenách, objemech a kapacitách
- ❑ Kontakty na více trzích

***ABF/GBI* – Koordinovaný příběh**

- ❑ Ústředním bodem – ceny
- ❑ Role distributorů v provádění koordinace
- ❑ Mimořádná jednoduchost trhu: jednoduchá implementace a dohled
- ❑ Bývalé kartely v odvětví
- ❑ Případy místní koordinace ve Španělsku
- ❑ Interní dokumenty

ABF/GBI – Změny způsobené fúzí

- 3 ke 2
 - Snazší pochopení podmínek koordinace
 - Zvýšená transparentnost
 - Lepší možnost potrestání a odvěty
 - Menší pravděpodobnost odchýlení

- Vzrůstající souměrnost
 - Struktura nákladů
 - Podíly na trhu ve Španělsku
 - Více volné kapacity spojeného podniku

- Spojitosti mezi portugalským a španělským trhem (koordinace ve Španělsku způsobuje koluzivní cenové vedení v Portugalsku)

Výhody vyplývající ze spojení (*efficiencies*)

Osnova

- Intuice/Ekonomie efficiencies
- Kvantifikace efficiencies
- Vybrané případy
- Několik poučení

Efficiencies dle Pokynů pro posuzování horizontálních spojení dle Nařízení Rady o kontrole spojování podniků

- ❑ Zvýšení efektivity (úspora nákladů, synergie, internalizace externalit, apod.) může vést k tomu, že spojený podnik bude více konkurenčně schopným.
- ❑ HMG: “Je možné, že výhody vyplývající ze spojení mohou mít opačný vliv na soutěž ale především i na eventuální škodu spotřebitelům, která by v opačném případě mohla nastat“.
- ❑ Těžiště leží ve: “schopnosti a podnětu spojeného podniku, aby jednal prosoutěžně ve prospěch spotřebitelů “
- ❑ Efficiencies musí:
 - Mít přínos pro spotřebitele (standard - spotřebitelský blahobyť)
 - Být specifické pro fúzi (být přímým důsledkem fúze)
 - Být prověřitelné (věrohodnými důkazy)

Čistý soutěžní efekt

- Předvídané protisoutěžní a prosoutěžní efekty jsou identifikovány na každém trhu (integrovaná analýza)
 - V podstatě je možné vyvažování prosoutěžních a proti-soutěžních efektů jen v daném geografickém či produktovém trhu
 - Shoduje se se standardem společenského blahobytu
 - Ignoruje komplexní vyvažování na různých trzích
 - Usnadňuje identifikaci soutěžních problémů
 - Rozumné vyvažovat efekty přes různé trhy pokud jsou zákazníci jsou „stejní“ (např. letecké společnosti)
 - Pravděpodobně velmi restriktivní postoj k efficiencies?

- Rozlišení mezi úsporou nákladů, které ovlivní variabilní náklady a úsporou nákladů, které ovlivní fixní náklady

Fúze – Specificita

- Technicky či ekonomicky méně omezující alternativa?
 - Spojující se soutěžitelé musí odpovědět na následující otázku:
 - Proč by věrohodně vypadající alternativy nemohly vytvořit tvrzené efficiencies?
 - Ale co když je fúze prosoutěžní?
 - Měly by spojující se soutěžitelé prokazovat specificitu takové fúze?
 - Jaké jsou možné alternativy, které by měly být brány v úvahu, pokud vůbec nějaké?

Kvantifikace efficiencies

- Kvantifikace je vítaná kdykoliv je možná (úspora nákladů)
 - Minimálně požadované efficiencies, ekonometrické důkazy, simulace
 - Tvrzené efficiencies by měly být podloženy

- Kvantifikace zjednodušuje identifikování vlivu fúze na soutěž
 - Mohl by pokles variabilních nákladů vykompenzovat vzrůst ceny po uskutečnění fúze?

Jak je to s kvalitativními podklady?

- Ne všechny tvrzené efficiencies mohou být přesně odhadnuty
 - Synergie
 - Transakční úspory nákladů
 - Nové či vylepšené produkty a služby
 - Širší a různorodější nabídka produktů, apod...
- Spojující se soutěžitelé by měli poskytnout kvalitativní analýzu přínosu fúze pro soutěžitele, aby mohla být Komise přesvědčena, že přínosy jsou:
 - Včasné
 - Podstatné
 - Pravděpodobně uskutečnitelné
 - Specifické pro danou fúzi
- Nezávislé studie k hodnocení efficiencies

Pohyblivá stupnice?

- ❑ Čím větší možné protisoutěžní efekty, tím větší musí být přínos pro spotřebitele (zřejmé)
- ❑ Ovšem, malé protisoutěžní efekty jsou lépe vykompenzovatelné významnými úsporami

Inco/Falconbridge – Přehled

- Fúze mezi I a F pravděpodobně přispěje k významným efficiencies – podloženy a kvantifikovány ve Form CO (sekce 9.3)
 - Fúze mezi dvěma hornickými společnostmi: výhodou je blízká vzdálenost jejich výrobních zařízení - Sudbury Basin (Kanada)
 - Integrace dolů, mlýnů, tavících pecí a rafinérií by umožnila optimalizaci kapacit v těchto výrobních zařízeních, tím též zvýšení výroby a dlouhodobé snížení nákladů

Inco/Falconbridge – Rozhodnutí

- Rozhodnutí hodnotí tvrzené efficiencies (paras 532-553)
takto: “*efficiencies jsou kvantifikované a podložené několika studii.. a je pravděpodobné, že budou uskutečněny*“, ale strany spojení neprokázaly v požadovaném standardu, že:
 - Efficiencies by nemohly být dosaženy i jinak (tj. že jsou specifické pro fúzi)
 - Efficiencies by měly přímý přínos pro spotřebitele na trzích kde byly identifikovány soutěžní omezení

Inco/Falconbridge – Specificita fúze

- ❑ Bylo vytvoření společného podniku (JV) možnou alternativou?
 - Ne, tvrdily strany spojení a poukázaly, že nebylo možné vytvořit I/F společný podnik za posledních 80 let
 - Ano, rozhodla Komise a odvolala se na jiné společné podniky, které vznikly v oblasti důlního průmyslu a na interní dokumenty spojujících se soutěžitelů

- ❑ Bylo by vytvoření společného podniku méně protisoutěžní? Komise došla k závěru, že ano, pokud by byl společný podnik omezen jen na těžbu a zpracování, nikoliv na marketing.

Inco/Falconbridge – Přínosy pro spotřebitele

- ❑ Fúze přispěje k efficiencies nejen na relevantních trzích, kde byly identifikovány soutěžní omezení, ale v celé nikel-kobaltové produkci spojujících se soutěžitelů
- ❑ Nedostatečný podnět spojeného podniku k přenosu efficiencies na spotřebitele díky významné tržní síle po fúzi – téměř monopolní postavení na některých trzích. Tedy, žádný smysluplný vliv na aplikaci SIEC testu.

Korsnas/AD Cartonboard – Přehled

- Květen 2006: Komise povolila fúzi "3-2" v odvětví papírového kartonu, přičemž spojením vzniklý soutěžitel byl č. 2 na většině trzích
- Faktory ovlivňující povolení spojení:
 - Strany nejsou blízkými soutěžiteli
 - Neexistence omezení v kapacitách
 - Vyrovňovací kupní síla (Tetra Pak=62% z trhu EEA)
 - Konkurence z bývalých EEA států
 - Efficiencies

Korsnas/AD Cartonboard – Efficiencies

- ❑ Strany spojení předpokládají významné synergie – úspory vstupních a výrobních nákladů, R&D a zaměstnanecké úspory: kvantifikováno a podloženo detailní zprávou pro dozorčí radu společnosti Korsnas
- ❑ Dohoda mezi Korsnas a Tetra-Pakem ohledně efficiencies (jak jim dosáhnout a dále je přenést)
- ❑ Shoda během šetření na trhu, že by bylo možné efficiencies uskutečnit a o tom, že by spojením vzniklý soutěžitel lépe konkuroval s leadrem na trhu.

Korsnas/AD Cartonboard – Hodnocení Komise

- “Tvrzení spojujících se soutěžitelů *přináší spoustu otázek, které nemohou být plnohodnotně posouzeny v rámci prvostupňového šetření...* Nicméně, zdá se realistické předpokládat, že vhodná alokace výrobních zařízení umožní spojením vzniklému soutěžiteli celkově zvýšit produkci...Z hlediska výše zmíněné dohody s Tetra Pakem a vzhledem k absenci obav z uskutečnění spojení ze stran zákazníků, Komise se domnívá, že *strany dostatečně demonstrovaly, že tato kategorie efficiencies je pravděpodobně uskutečnitelná a benefits mohou být přeneseny na spotřebitele. Tyto efficiencies tedy pravděpodobně posílí možnost a podnítí spojením vzniklého soutěžitele jednat prosoutěžně a k prospěchu spotřebitelů, a proto jen ukotví závěr, že posuzované spojení soutěžitelů nebude mít za následek podstatné narušení hospodářské soutěže díky absenci jednostranných účinků* “.

Jak to funguje v praxi?

- ❑ Z pohledu pesimisty: žádné rozhodnutí nebylo povoleno na základě argumentace o efficiencies po pěti letech
- ❑ Z pohledu optimisty: neměla by být vyloučena možnost povolení spojení použitím argumentace o efficiencies (právní poradci či ekonomové se stále učí)
- ❑ Z pohledu realisty: souhlasí převážně s optimisty, ale je méně optimističtější, že bude spojení povoleno na základě čisté argumentaci o efficiencies
- ❑ Abys byl brán vážně: (i) přijď včas; (ii) buď přesný; (iii) ber vážně otázku specifčnosti případu; (iv) ujisti se, že tvůj příběh sedí s interními dokumenty společnosti připravené k uskutečnění fúze