

Práce porovnáává politiku na ochranu hospodářské soutěže v Evropské unii s politikou Spojených států amerických. Jednak představuje přístupy obou států k této problematice, ale zaměřuje se převážně na zásadní rozdíly mezi nimi. Soustředí se především na různý postoj k vertikálním dohodám mezi firmami a monopolní cenu. Ekonomická teorie nedává jasné závěry o vlivu vertikálních dohod na hospodářskou soutěž. Evropská unie je často považuje za protizákonné a zastává názor, že poškozují hospodářskou soutěž. Naopak z pohledu Spojených států mají vertikální dohody většinou kladný nebo neutrální dopad. Součástí práce jsou případové studie, které ukazují realitu zákonů na ochranu hospodářské soutěže a ilustrují jejich následky např. změněné podmínky na trhu, vliv na inovace, investice apod. Celková analýza je podpořena právním rámcem, historickým vývojem a hlavně pak ekonomickým rozborem efektivnosti soutěžní politiky. Ze závěru plyne, že rozdíly evropské a americké soutěžní politiky půjde jen velmi těžko překonat bez všeobecně přijímané teorie, která by uspokojivě vysvětlovala dopad pravidel hospodářské soutěže a vliv jejich intervencí na trhy a společnost.