Już niedługo poznamy nazwisko nowego prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta (UOKiK). Niezależnie kto nim zostanie, to na pewno będzie musiał się zmierzyć z istotnym zaniechaniem poprzednika – brakiem jasnych kryteriów oceny skutków ekonomicznych proponowanych fuzji i przejęć. Konieczne jest odejście od jakościowych ocen „ograniczania konkurencji" na rzecz bardzo precyzyjnego pomiaru korzyści i strat dla dobrobytu ogólnospołecznego.

W Polsce przy rozstrzyganiu czy dane połączenie przedsiębiorstw powinno zostać zablokowane, czy nie, zasada ogólna jest następująca: „Prezes UOKiK wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, jeżeli w jej wyniku konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona". Takie podejście w sposób oczywisty jest sprzeczne z dorobkiem współczesnej myśli ekonomicznej. Już w 1968 roku O. E. Williamson, jeden z najczęściej cytowanych ekonomistów w historii tej nauki, stwierdził, że podstawą do podjęcia decyzji o dopuszczeniu do połączenia firm powinna być analiza strat spowodowanych ograniczeniem konkurencji i korzyści wynikających ze zwiększenia efektywności połączonych przedsiębiorstw.

[mc4wp_form id="84″]

Ten wzrost efektywności może wynikać z wielu czynników. Po pierwsze, wiele firm działających w tej samej branży ponosi duplikujące się koszty stałe, przykładowo wydatki reklamowe czy obsługa klientów. Fuzja czy przejęcie pozwala na zaoszczędzenie części z tych kosztów, co wpłynie na wzrost dobrobytu społecznego. Po drugie, metody produkcji czy świadczenia usług mogą być różne w obu firmach. Transfer najefektywniejszych technik z jednego przedsiębiorstwa do drugiego często powoduje zmniejszenie kosztów zmiennych. Wyższa efektywność daje większy dobrobyt ogólnospołeczny. Połączenie firm daje również unikalną możliwość wymiany wiedzy – może to przyspieszyć wprowadzanie na rynek nowych produktów czy, bardziej ogólnie, zwiększyć innowacyjność. Jest to również pożądane przez społeczeństwo.

Oczywiście, nie każda fuzja czy przejęcie oznacza wzrost efektywności, a nawet jeśli ta efektywność wzrośnie, to niekoniecznie przełoży się to na niższe ceny dla klientów. Dlatego, oprócz analizy kosztów, konieczne jest przeprowadzenie wiarygodnego badania elastyczności cenowej na produkty czy usługi połączonych przedsiębiorstw. Jeśli połączenie da im możliwość podniesienia cen, które przełoży się na wzrost zysków, oznacza to, że fuzja ta będzie niekorzystna z punktu widzenia dobrobytu społecznego. Ograniczenie konkurencji pozwoli na realizację wyższych zysków kosztem klientów. Obie informacje – odnośnie zmian w kosztach i

Materiał pobrany ze strony Instytutu Sobieskiego, sobieski.org.pl[autor].

elastyczności cenowej – pozwalają na wiarygodną symulację skutków połączenia firm.

Podsumowując: całą sztuką prowadzenia polityki regulacyjnej jest znalezienie złotego środka. Z jednej strony przedsiębiorstwa działające na rynku muszą mieć pewną wielkość, by działać efektywnie, z drugiej – jeśli są zbyt duże, a klienci nie są bardzo wrażliwi na zmianę ceny, to ponad przeciętne zyski będą uzyskiwane kosztem nabywców. Tę tezę już w 1980 roku udowodnił C.C. von Weizsaecker. Czas, aby również prezes UOKiK określił precyzyjnie reguły ekonomicznej analizy skutków fuzji bądź przejęć. Opieranie się w dalszym ciągu na subiektywnej ocenie, czy dane połączenie ograniczy konkurencje czy jej nie ograniczy, nie pozwoli na prowadzenie racjonalnej i przejrzystej polityki w zakresie koncentracji rynku. Narzędzia ekonomiczne czekają – konieczna jest tylko wola ich wdrożenia i stosowania.

Materiał pobrany ze strony Instytutu Sobieskiego, sobieski.org.pl[autor].