

Metody ustalania podejrzenia istnienia zmowy przetargowej

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Podejście strukturalne
- III. Podejście behawioralne
 1. Podejrzane wzorce zachowań
 2. Analiza wariacji cen
 3. Związek pomiędzy kosztami a ofertami przetargowymi
 4. Związek pomiędzy ofertami przetargowymi
- IV. Uwagi końcowe

Streszczenie

Niniejszy artykuł przedstawia metody ekonomiczne ustalania podejrzenia istnienia zmowy przetargowej oparte na dwustopniowej procedurze. W pierwszej kolejności przedstawiono podejście strukturalne polegające na identyfikacji rynków, na których wystąpienie zmowy przetargowej jest bardziej prawdopodobne, a zatem powinny być objęte szczególną uwagą.

W drugiej kolejności omówiono podejście behawioralne, które polega na zastosowaniu narzędzi ekonomicznych w celu zidentyfikowania podejrzanych zachowań związanych ze złą złą przetargową, jej uczestników oraz czasu jej trwania. W ramach tego podejścia omówiono narzędzia służące do identyfikacji podejrzanych zachowań, analizę wariacji cen, metody badania związku pomiędzy kosztami a ofertami przetargowymi oraz metody badania związku pomiędzy ofertami przetargowymi. Wreszcie, omówiono zakres, w jakim metody ekonomiczne mogą zostać zastosowane w praktyce przez urzędy antymonopolowe do wykrywania złą przetargowych.

Słowa kluczowe: złą przetargowe; analiza wariacji cen; analiza empiryczna zachowań w przetargach.

JEL: C13, D22, L41

I. Wprowadzenie

W celu zwiększenia wykrywalności złą przetargowych urzędy antymonopolowe mają do dyspozycji trzy komplementarne narzędzia. Po pierwsze, poprzez promowanie programu łagodzenia kar mogą one zachęcić uczestników złą do złożenia wniosków leniency. Po drugie, poprzez

* Ekonomistka, Microeconomix; doktorantka Paris School of Economics – Université Paris 1 Panthéon Sorbonne; e-mail: joanna.piechucka@microeconomix.com.

** Wiceprezes, Microeconomix; e-mail: marta.stryszowska@microeconomix.com.

ułatwianie składania skarg mogą one zachęcić poszkodowanych wskutek zawarcia zmywy do złożenia skargi. Po trzecie, poprzez zastosowanie metod analitycznych mogą samodzielnie wyodrębnić rynki lub przetargi wymagające bardziej szczegółowego dochodzenia. Niniejszy artykuł koncentruje się na tej ostatniej metodzie.

Zastosowanie metod analitycznych do wykrywania zmyw przetargowych można oprzeć na dwustopniowej procedurze (zob. Harrington, 2008). W pierwszej kolejności można zastosować podejście strukturalne mające na celu wskazanie rynków, na których zaistnienie zmywy przetargowej jest szczególnie prawdopodobne. W drugiej kolejności, w ramach tego zawężonego zbioru rynków można zastosować podejście behawioralne. Polega ono na dogłębnej analizie zachowań oferentów w celu wykrycia przetargów, w których prawdopodobnie doszło do zmywy przetargowej.

Zastosowanie metod analitycznych do wykrywania zmyw przetargowych można porównać z badaniem lekarskim. W pierwszej kolejności lekarz zwraca uwagę na pewne cechy, które wiążą się z większym prawdopodobieństwem zapadnięcia na daną chorobę, takie jak wiek czy występowanie tej choroby u innych członków rodziny. Pacjenci cechujący się większym ryzykiem objęci są szczególną uwagą i kierowani na badania profilaktyczne. Następnie pewne zachowania osób, takie jak palenie papierosów czy złe odżywianie, połączone z nietypowymi dla osoby zdrowej objawami mogą stanowić przesłankę do bardziej szczegółowych badań lekarskich i podejrzeń zaistnienia danej choroby u pacjenta.

W dalszej części artykułu zaprezentowano bardziej szczegółowo zastosowanie metod analitycznych w celu zwiększenia wykrywalności zmyw przetargowych. W rozdziale II w ramach podejścia strukturalnego wyodrębniono kryteria ułatwiające zawarcie zmywy przetargowej. W rozdziale III przedstawiono podejście behawioralne. W podrozdziale 1 opisano podejrzane wzorce zachowań uczestników przetargów. Następnie w podrozdziałach 2–4. przedstawiono empiryczne zastosowanie metod analitycznych.

II. Podejście strukturalne

Zmowy przetargowe przybierają różne formy. W szczególności, OECD w swoich wytycznych do zwalczania zmyw przetargowych (OECD, 2009), wymienia następujące strategie, z którymi można się spotkać:

- składanie oferty zabezpieczającej (*cover bidding*) przejawiające się w: (1) złożeniu oferty droższej od wytypowanej oferty wygrywającej; (2) złożeniu zbyt drogiej oferty, aby mogła zostać przyjęta bądź (3) złożeniu oferty, która nie spełnia warunków przetargu;
- ograniczanie ofert przetargowych (*bid suppression*) poprzez podjęcie decyzji przez firmę bądź firmy o niewzięciu udziału w przetargu bądź wycofaniu oferty, aby przetarg wygrała wyznaczona przez podmioty biorące udział w zmywie oferta;
- składanie rotacyjnych ofert (*bid rotation*) polegające na składaniu po kolei przez podmioty biorące udział w zmywie najtańszych ofert;
- alokacja rynkowa (*market allocation*) polegająca na wydzieleniu klientów bądź obszarów geograficznych, na których poszczególne firmy biorące udział w zmywie przetargowej nie będą składać ofert.

Pewne cechy rynku mogą ułatwiać występowanie oraz utrzymywanie zmywy przetargowej. Podejście strukturalne polega na identyfikacji rynków podatnych na występowanie zmyw

przetargowych (zob. przykładowo Motta, 2004). Polega ono na wyodrębnieniu kryteriów ułatwiających zawarcie zмовы przetargowej. Poniżej przedstawiono przykładowe kryteria, które mogą być wzięte pod uwagę przy zastosowaniu podejścia strukturalnego.

W stosowaniu podejścia strukturalnego za istotne kryterium można uznać liczbę firm obecnych na rynku. W przypadku rynku o małej liczbie firm oferujących dany produkt czy usługę firmom łatwiej jest koordynować działania dotyczące ofert czy dążyć do podziału rynku. Im więcej jest firm obecnych na rynku, tym trudniej koordynować działania i tym mniejsze są potencjalne zyski z udziału w zмовie.

Innym ważnym kryterium jest jednorodność produktu czy usługi, którego przetarg dotyczy. W przypadku prostych produktów lub usług łatwiej jest dojść do porozumienia. Im produkt czy usługa są bardziej standardowe czy nieskomplikowane, tym łatwiej jest firmom zgodzić się na wspólną strukturę cenową. Natomiast gdy dotyczy to bardziej skomplikowanych produktów lub usług zawarcie zмовы przetargowej wymaga większego wysiłku od jej uczestników.

Kolejnym ważnym aspektem są bariery wejścia. Znaczące bariery wejścia dla nowych firm powodują, że firmy obecne na rynku nie muszą się obawiać, iż ich niekonkurencyjne zachowanie mogłoby sprowokować nowe wejście na rynku. Gdy brakuje barier wejścia, utrzymywanie wysokich cen skutkowałoby wejściem nowych firm na rynek i obniżeniem zyskowności zмовы.

Istotnym czynnikiem jest też informacja dostarczona w trakcie i po zakończeniu się danego przetargu. Przetargi dostarczające dużo informacji na temat składanych ofert ułatwiają monitorowanie dotrzymywania warunków zмовы przetargowej. Ewentualne odstępstwa od zмовы są wówczas łatwo wykrywalne.

Innym ważnym czynnikiem może się okazać obecność branżowych stowarzyszeń. Stowarzyszenia takie mogą umożliwić komunikację między konkurentami i zarazem sprzyjać nawiązaniu się zмовы przetargowej.

Podobieństwo w kosztach konkurujących firm może również być istotnym aspektem. Gdy firmy mają podobne koszty, łatwiej jest im koordynować działania dotyczące wspólnej polityki cenowej. W przypadku asymetrycznych kosztów firmy o niższych kosztach mogłyby więcej zyskać z odstępstwa od zмовы, nie obawiając się przy tym za bardzo możliwego odwetu ze strony firmy o wyższych kosztach.

W podejściu strukturalnym mogą być również wzięte pod uwagę kontakty firm na wielu rynkach. Umożliwiają one częste spotkania ich reprezentantów i co za tym idzie ułatwiają zawarcie zмовы przetargowej. Co więcej, możliwa asymetria pomiędzy firmami, która, analizując pojedynczy rynek, stanowiłaby czynnik utrudniający zмовę, może być załagodzona. Podczas gdy jedna z firm może mieć przewagę konkurencyjną na jednym rynku, jej rywal osiąga przewagę konkurencyjną na drugim. W ten sposób kontakt firm na wielu rynkach przywraca symetrię między firmami, która z kolei stanowi czynnik ułatwiający zawarcie zмовы.

Kolejnym kluczowym elementem może być brak jednoznacznych substytutów. Jeżeli produkt będący przedmiotem przetargu nie ma konkurencji ze strony innych produktów, które mogłyby go zastąpić, łatwiej jest zawyżyć ceny w przetargu. Jeżeli zaś organizator przetargu mógłby się łatwo przerzucić na inny produkt, nieobjęty przetargiem, firmy mogą być bardziej ostrożne przy ustalaniu swoich cen.

Brak znaczącego postępu technologicznego może odgrywać znaczącą rolę w podejściu strukturalnym. W bardziej technologicznie zaawansowanych rynkach trudniej jest dojść do porozumienia odnośnie do oczekiwanego poziomu cen. Brak znaczącego postępu technologicznego wprowadza pewną symetrię pomiędzy konkurującymi firmami i w konsekwencji ułatwia zawarcie zмовы przetargowej.

Warto przy tym zaznaczyć, że wymienione cechy nie są ani konieczne, ani wystarczające, aby do zмовы przetargowej doszło. Analiza cech rynku pozwala jednak zawęzić dalszą procedurę wykrywania zмовы przetargowych do rynków, gdzie istnieją bardziej sprzyjające warunki do zawarcia zмовы przetargowej.

Ciekawy przykład zastosowania podejścia strukturalnego można odnaleźć u P. Grouta i S. Sondereggera (2005). Zastosowali oni metody analityczne do badania czynników ekonomicznych sprzyjających zawarciu zмовы. Na podstawie tej analizy zaproponowali model prawdopodobieństwa zaistnienia zмовы na danym rynku. W związku z tym, że prawdziwa liczba karteli na danym rynku nie jest znana, swój model oparli na materiałach dowodowych Komisji Europejskiej i Departamentu Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych z lata 1994–2004 dotyczących wykrytych karteli. Jako miarę kartelizacji rynku przyjęli liczbę wykrytych karteli na danym rynku. W ramach czynników ekonomicznych, które mogą wpłynąć na stopień kartelizacji danego rynku, przyjęli między innymi wielkość i koncentrację rynku, liczbę firm, bariery wejścia, ograniczenia zdolności produkcyjnych oraz czynniki popytowe. U podstaw przyjętej metodologii leżało przekonanie autorów, że różnice w kluczowych czynnikach ekonomicznych między rynkami niosą ze sobą informację co do różnic w stopniu ich kartelizacji.

III. Podejście behawioralne

Podejście behawioralne oferuje wiele narzędzi mających na celu wykrycie zмовы przetargowej na danym rynku. Narzędzia te różnią się stopniem skomplikowania oraz wymaganiami odnośnie do potrzebnych danych. Częstym celem zawarcia zмовы przetargowej jest podwyższenie ceny oferty wygrywającej w przetargu. Stąd znaczna część metod stosowanych w podejściu behawioralnym dotyczy kształtowania się wysokości ofert przetargowych oraz identyfikowania podejrzanych zachowań czy prawidłowości w tym zakresie.

1. Podejrzane wzorce zachowań

Identyfikacja podejrzanych wzorców zachowań należy do jednych z prostszych narzędzi w ramach podejścia behawioralnego. Opierając się na teorii ekonomicznej bada ona czy dane zachowanie jest bardziej zgodne ze zmovą, czy uczciwą konkurencją.

Już pewne proste wskaźniki odnoszące się do procesu przetargu, zachowań uczestników, kształtowania się ofert przetargowych czy dokumentów dostarczanych przez oferentów mogą stanowić pierwszą przesłankę podejrzenia zaistnienia zмовы przetargowej. Niektóre praktyki i wzorce zachowań oferentów dotyczące sposobu składania ofert czy częstotliwości, z jaką uczestnicy wygrywają przetargi mogą pozostawać w sprzeczności z zasadami uczciwej konkurencji.

Do podejrzanych zachowań można zaliczyć zbyt niską liczbę ofert i nagłe podniesienie cen niewyjaśnione zmianą kosztów czy też zmianą sytuacji na rynku. Ponadto, ceny przetargowe, które gwałtownie spadają w momencie pojawienia się nowego uczestnika lub gdy rzadko

uczestniczący oferent decyduje się wziąć udział w przetargu, to dodatkowy sygnał na zaistnienie zмовы przetargowej.

Podejrzenie może też wzbudzić brak logicznego związku pomiędzy ofertami przetargowymi składanymi przez tę samą firmę. Przykładowo, oferta cenowa oferenta może okazać się znacznie wyższa w danym przetargu niż ta oferowana przez tego samego oferenta w podobnym przetargu, czego nie można wytłumaczyć istotną różnicą kosztów. Takie zachowania mogą świadczyć o składaniu oferty zabezpieczającej. Zdarza się również, że oferent wyznacza wyższą cenę przetargową w swoim rejonie niż w miejscach znacznie oddalonych, z którymi związane są na przykład znacznie wyższe koszty transportu. W tym wypadku firmy mogły ustalić między sobą, kto ma wygrać przetarg na dany projekt.

Niewytłumaczalnie duża różnica w cenach pomiędzy ofertą wygrywającą i przegrywającą może również świadczyć o zawarciu przez podmioty zмовы przetargowej dążącej do utrzymania wysokich cen. Wygrywająca oferta mogła być złożona przez oferenta nieuczestniczącego w zмовie i w konsekwencji była znacząco niższa niż te złożone przez zмовiające się firmy.

Identyczne bądź podobne oferty przetargowe również mogą budzić niepokój. Podejrzenia te są szczególnie uzasadnione, gdy dodatkowo ceny oferentów utrzymywały się przez długi czas na tym samym poziomie, a wcześniej różniły się od siebie albo gdy jeden z oferentów nagle podniósł cenę, czego nie da się wytłumaczyć wzrostem kosztów. Takie zachowania mogą świadczyć o podziale kontraktów pomiędzy uczestnikami.

Niepokojącym wzorcem zachowania jest także zlecenie przez zwycięską firmę podwykonawstwa firmie, która przegrała w tym samym przetargu. Może się okazać, że oferent nagle wycofuje się z przetargu, a później jest podwykonawcą usługi, którego przetarg dotyczył.

Jednocześnie, częste spotkania i stosunki towarzyskie konkurencyjnych firm stanowią dodatkowy sygnał o możliwości zaistnienia zмовы przetargowej. Budzi to szczególne wątpliwości, kiedy spotkania odbywają się przed przetargiem, w którym biorą udział.

Analiza przedstawionych powyżej wzorców może opierać się na porównaniu przetargów charakteryzujących się podejrzanymi zachowaniami z wcześniejszymi przetargami. Ewentualnie można również zbadać, na ile uczestniczenie firm niepodejrzanym o uczestniczenie w zмовie zmienia zachowania firm podejrzanym o uczestniczenie w zмовie. Można wówczas ocenić czy częstotliwość podejrzanym zachowań zwiększyła się w danym okresie lub też czy była pod silnym wpływem zachowania firm niepodejrzanym o branie udziału w zмовie. Analiza ekonomiczna mogłaby również polegać na porównaniu ofert wygranych z przegranymi bądź też porównaniu danej oferty przetargowej z ofertami składanymi przez tę samą firmę we wcześniejszych przetargach, a więc zbadać historię przetargową podejrzanego o wzięcie udziału w zмовie przetargowej.

Analiza dokumentów przygotowanych przez oferentów może stanowić dodatkowe źródło informacji w wykryciu podejrzanym zachowań oferentów. Podejrzanym podobieństwo treści przedstawionych ofert przetargowych może stanowić przesłankę podejrzenia zмовы. Takie zachowania to przykładowo podobne sformułowania, błędy w pisowni występujące w ofertach uczestników przetargu, podobna terminologia tłumacząca wzrost cen czy też identyczny lub bardzo podobny sposób obliczeń. Zdarza się również, że oferty nawiązują do siebie w sposób, który może sugerować, że doszło do nielegalnych porozumień.

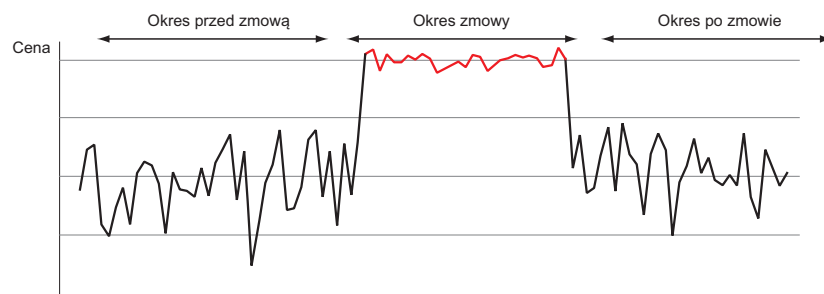
Wykorzystanie tych różnych dostępnych metod wymaga dobrego zrozumienia zachowania typowego dla uczciwej konkurencji oraz zachowania typowego dla zmowy przetargowej. Teoria ekonomiczna proponuje często proste wytyczne, które mogą być do tego celu wykorzystane. Warto jednak pamiętać o złożoności zachowań na rynku. Pewne zmiany zachowań nie muszą oznaczać zaistnienia zmowy przetargowej, lecz mogą też świadczyć o nagłej zmianie sytuacji na rynku.

2. Analiza wariacji cen

Kolejne podejście do wykrywania zmów przetargowych opiera się na analizie wariacji cen w czasie. U podstaw tej metody leży spostrzeżenie, iż w porównaniu z sytuacją uczciwej konkurencji w trakcie trwania zmowy przetargowej można nie tylko zaobserwować wzrost poziomu cen, lecz także ich mniejszą wariację. To podejście ma zastosowanie w sytuacji, gdy zmowy przetargowe występowały regularnie w danym okresie.

Metoda wariacji cen oparta jest na założeniu, iż zмова może stłumić wahania ceny danego produktu czy usługi. Każda zmiana wysokości oferty może być potraktowana jako odstępstwo od zmowy, a co za tym idzie zostać ukarana przez innego uczestnika zmowy obniżką oferowanej ceny w kolejnym przetargu. Tak więc, jak przedstawiono na wykresie 1, gdy firmy stosują się do ustalonej dyscypliny cenowej, wahania cen są mniejsze w porównaniu z okresem uczciwej konkurencji. Analiza wariacji cen polega więc na zidentyfikowaniu czy w danym okresie pojawiają się różne wzory kształtowania się cen. Okresy, podczas których obserwowana jest mniejsza wariacja cen stanowią przesłankę do bardziej szczegółowego dochodzenia dotyczącego wykrywania zmów.

Wykres 1. Analiza wariacji cen



Źródło: opracowanie własne.

W przypadku gdy okres zmowy jest wyraźnie zaznaczony, jako punktu odniesienia można użyć wariacji cen zaistniałej w warunkach konkurencji rynkowej i porównać do niej poziom wariacji cen zaobserwowany dla okresu zmowy przetargowej. Do zastosowania tej metody może być konieczne zebranie danych z dłuższego okresu obejmującego zmovę, jak również okresu konkurencji rynkowej.

Gdy dane dotyczące cen dostępne są jedynie dla okresu objętego zmovą przetargową, analiza polega na ustaleniu oczekiwanej wariacji cen w warunkach uczciwej konkurencji. Jeżeli wariacja cen w danym okresie jest istotnie niższa niż oczekiwana w warunkach konkurencji rynkowej, wskazuje na podejrzenie ustalania ofert przetargowych.

W sztandarowym przykładzie (Abrantes-Metz, Froeb, Geweke i Taylor, 2006) opisano zmovę przetargową, ściganą przez Wydział Antymonopolowy amerykańskiego Departamentu

Sprawiedliwości, dotyczącą dostawy mrożonych ryb do baz wojskowych zarządzanych przez Centrum Wsparcia Kadr Obrony w Filadelfii. W latach 80. firmy te dostarczały niemal wszystkie gatunki ryb przeznaczone dla amerykańskiej służby wojskowej w kraju i za granicą.

Przetargi były dzielone pomiędzy firmami zaangażowanymi w zмовę podczas cotygodniowych rozmów telefonicznych. Ustalano, która firma ma złożyć najniższą ofertę w danym przetargu. Jednocześnie, pozostałe firmy zobowiązywały się do składania ofert zabezpieczających. W czerwcu 1988 r. jedna z firm zdecydowała się odstąpić od zмовы, a we wrześniu 1989 r. zмова została ostatecznie zdemaskowana poprzez dostarczenie nagrań rozmów uczestników zмовы.

Autorzy tekstu przeprowadzili analizę wariacji cen na podstawie danych dotyczących ceny oraz kosztów mrożonych filetów z okonia w latach 1984–1989. Przeanalizowali oni zmiany cen w stosunku do zmiany kosztów w okolicach upadku zмовы. Analiza pokazała, że okres zмовы cechował się nie tylko istotnie wyższymi cenami, lecz także ich mniejszą wariacją. Upadkowi zмовы towarzyszył gwałtowny spadek cen. Po upadku zмовы ceny ryby zmieniały się równoległe z kosztami i cechowały się większą wariacją. Ceny mrożonych filetów z okonia spadły o 16%, z kolei wariacja cen wzrosła o 332% w stosunku do okresu zмовы.

3. Związek pomiędzy kosztami a ofertami przetargowymi

Metody porównujące szacowane koszty z ofertami przetargowymi opierają się na założeniu, że w przetargach, w których miała miejsce zмова można się spodziewać większej rozbieżności pomiędzy cenami a szacowanymi kosztami niż w innych przetargach. Metoda ta polega na analizie, jak dobrze oferty przetargowe odzwierciedlają koszty oferentów.

Przykładowo, w przypadku rynków, gdzie odległość stanowi istotny czynnik determinujący koszty spodziewać się można pozytywnej zależności pomiędzy wysokością oferty a kosztami transportu. W przypadku zaburzenia takiej zależności można podejrzewać zaistnienie zмовы przetargowej. Podejrzenie wzbudza oferent, który wyznacza wyższą ofertę w swoim rejonie niż w miejscach znacznie oddalonych, z którymi związane są znacznie wyższe koszty transportu.

R.H. Porter i J.D. Zona (1999) zastosowali tę metodę do analizy rynku dostawy mleka do szkół w Ohio w latach 1980–1990. Na podstawie danych dotyczących przetargów dostarczonych w ramach postępowania sądowego pokazali, że zachowania przetargowe niektórych mleczarni w okolicach miasta Cincinnati w danym okresie są bardziej zgodne ze zmovą przetargową niż uczciwą konkurencją.

Wartość mleka jest relatywnie mała w porównaniu do jego wagi. Tak więc konkurencja była lokalizowana ze względu na odległość od danej szkoły. Mleczarnie znajdujące się bliżej szkoły, będącej odbiorcą mleka, miały przewagę nad innymi oferentami w postaci niższych kosztów transportu.

Autorzy publikacji przeprowadzili analizę dotyczącą decyzji mleczarni do przystąpienia do przetargu oraz wysokość ich oferty przetargowej. Okazało się, że oferty mleczarni oskarżonych o zмовę przetargową były malejące wraz ze wzrostem odległości między mleczarnią a szkołą. Z kolei oferty mleczarni nieoskarżonych o zмовę wzrastały wraz z odległością od danej szkoły, co jest zgodne z założeniem, że oferty powinny odzwierciedlać koszty.

Na podstawie tych wyników autorzy publikacji ocenili, iż zachowania niektórych uczestników zмовы były charakterystyczne dla zмовы przetargowej. Podparło to podejrzenie, iż firmy

stosowały oferty uzupełniające w celu dokonania podziału geograficznego rynku dostawy mleka do szkół.

4. Związek pomiędzy ofertami przetargowymi

Metody analizujące związki pomiędzy otrzymanymi ofertami przetargowymi wychodzą z założenia, że w przetargach, w których miała miejsce uczciwa konkurencja, korelacja pomiędzy ofertami przetargowymi powinna być niewielka po uwzględnieniu pewnych wspólnych i dostępnych dla wszystkich uczestników informacji wpływających na koszty realizacji danego projektu. W przypadku zaistnienia zмовы na danym rynku i składania przez jej uczestników „fikcyjnych” ofert mających na celu stworzenie złudzenia uczciwej konkurencji, oferty przetargowe mogą być w większym stopniu skorelowane.

P. Bajari i L. Ye (2003) zastosowali tę metodę do analizy przetargów na naprawę autostrad za pomocą specjalnej powłoki lakierniczej w środkowo-zachodnim rejonie Stanów Zjednoczonych w latach 1994–1998. Trzy spośród analizowanych firm zostały już wcześniej skazane za zмовы przetargowe. Autorzy zastosowali zaawansowane metody ekonometryczne w celu zbadania niezależności przedstawionych ofert. Skonsultowali też ekspertów branżowych w celu uzyskania istotnych informacji na temat funkcjonowania rynku. Doszli do wniosku, że zaobserwowane zachowanie bardziej pasuje do modelu uczciwej konkurencji niż do modelu ewentualnej zмовы przetargowej.

IV. Uwagi końcowe

Na zakończenie warto przywołać przykład relatywnie świeżej sprawy, w której zastosowanie metod ekonomicznych stanowiło bodziec do rozpoczęcia formalnego postępowania przez urząd antymonopolowy w Meksyku. Dotyczy ona rynku leków generycznych (Estrada & Vazquez, 2013). Analizy ekonomiczne pokazały, że w przypadku wielu leków najniższe oferty przetargowe są identyczne, bez względu na wygrywającego, lokalizację czy też wartość zlecenia. Pokazały one również, że udziały rynkowe wyrównują się szybko w czasie. Co więcej, oferty przetargowe istotnie spadły oraz zaobserwowane wzorce znikły po agresywnym wejściu na rynek oraz konsolidacji zamówień publicznych. Wyniki te, obok pozostałych dowodów zgromadzonych w trakcie postępowania, doprowadziły do decyzji dotyczącej zмовы przetargowej na rynkach roztworów insuliny i soli.

Bardziej ekonomiczne podejście w procesie wykrywania zмовы przetargowych poprzez zastosowanie metod analitycznych może zwiększyć skuteczność działania urzędów monopolowych. Podejście strukturalne pozwala zawęzić badanie do tych rynków, na których wystąpienie zмовы przetargowej jest bardziej prawdopodobne, a zatem powinny być objęte szczególną uwagą. Na rynkach, na których istnieje już podejrzenie lub zaistnienie zмовы przetargowej jest wysoce prawdopodobne, właściwe wydaje się dalsze zastosowanie podejścia behawioralnego, które pomoże zidentyfikować podejrzone zachowania, potencjalnych uczestników zмовы oraz czas jej trwania.

Zastosowanie metod analitycznych może okazać się skutecznym narzędziem wykrywania zмовы przetargowych czy też zwiększyć efektywność innych metod ich wykrywania. Wykrycie przez urząd antymonopolowy podejranych zachowań firm może je skłonić do skorzystania z programu

łagodzenia kar. Bardziej skuteczna polityka urzędów antymonopolowych w zakresie zмов przetargowych może też zniechęcić niektóre firmy do ich zawierania.

Bibliografia

- Abrantes-Metz, R.M., Froeb, L.M., Geweke, J. i Taylor, C.T. (2006). A variance screen for collusion. *International Journal of Industrial Organization*, 24(3), 467–486.
- Bajari, P. i Ye, L. (2003). Deciding Between Competition and Collusion. *The Review of Economics and Statistics*, 85, 971–989.
- Estrada, E. i Vazquez, S. (2013). Bid Rigging in Public Procurement of Generic Drugs in Mexico. *Competition Policy International*, 9(1), 100–122.
- Grout, P. i Sonderegger, S. (2005). Predicting cartels. Report prepared for the Office of Fair Trading, Economic discussion paper, March.
- Harrington, J. (2008). Detecting Cartels. W: P. Buccirossi (ed.), *Handbook of Antitrust Economics*. Cambridge, Massachusetts, London: The MIT Press.
- Motta, M. (2004). *Competition Policy: Theory and Practice*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- OECD. (2009). *Wytyczne dotyczące zwalczania zмов przetargowych*.
- Porter, R.H. i Zona, J.D. (1999). Ohio School Milk Markets: An Analysis of Bidding. *The RAND Journal of Economics*, 30, 263–288.