



Ekonomsko poslovna fakulteta Maribor

**OPREDELITEV UPOŠTEVNIH TRGOV
V OKVIRU PRESOJE PREVZEMOV IN KONCENTRACIJ
PRI FINANČNIH STORITVAH**

**Raziskava v okviru projekta Prevzemi in koncentracije št. V5-0601-02
Ciljnega razvojnega programa konkurenčnost Slovenije 2001-2006**

Projektna skupina:
Mag. Ksenja Pušnik
Mag. Franjo Mlinarič
Mag. Monika Šlebinger
Dr. Peter Mikek

Maribor, april 2004

POVZETEK

Finančne storitve in razvoj finančnih trgov

Trgi finančnih storitev so v zadnjih desetih letih doživeli korenite spremembe, ki so posledica (i) demografskih gibanj in s tem povezanih sprememb pri povpraševanju po finančnih proizvodih, (ii) spremenjenih varčevalnih navad ekonomskih subjektov, zahtev uporabnikov, da dobijo širšo ponudbo finančnih proizvodov na enem mestu, (iii) tehnološkega razvoja, (iv) deregulacije in liberalizacije trgovanja s finančnimi storitvami in sprostitve pretoka kapitala, ter (v) globalizacije in pretoka znanja, zaradi katerih so uporabniki vedno bolj ozaveščeni in zahtevni in posledično tudi povprašujejo po bolj specializiranih (sophisticiranih finančnih proizvodih).

Demografska gibanja, kot so daljša življenjska doba in manjše število rojstev, močno pritiskajo predvsem na t.i. javne pokojninske sisteme s sprotnim kritjem (PAYG). Prav zato evropske države favorizirajo zasebno varčevanje za starost in ustanavljanje pokojninskih skladov. Nižje inflacijske stopnje so povečale pripravljenost ljudi za dolgoročno varčevanje. Zaradi tega je večje povpraševanje tako po varčevalnih proizvodih kot tudi po življenjskih zavarovanjih. Povečalo se je predvsem povpraševanje po tistih oblikah življenjskega zavarovanja, kjer naložbeno tveganje prevzame zavarovanec («unit-linked» proizvodi).

Po drugi strani pa je tehnološki razvoj zmanjšal razlike med tradicionalno različnimi sektorji znotraj finančnih storitev (banke, zavarovalnice, vzajemni skladi ipd.). Lahko bi celo rekli, da je osnovna naloga finančnih institucij upravljanje s tveganjem. To pa pomeni, da vsi ponudniki, ki poslujejo na področju finančne industrije, tekmujejo na enem trgu – trgu storitev za upravljanje s tveganjem (OECD 1998). Orodja in postopki za upravljanje s tveganjem na enem področju (npr. ocenjevanje kreditnega tveganja v bankah) lahko namreč hitro prilagodimo in uporabimo tudi za oceno tveganja v drugih sektorjih (npr. v zavarovalništvu).

Posledica takšnega razvoja je naraščajoča konkurenca med različnimi finančnimi proizvodi in finančnimi posredniki, ki zadovoljujejo enake/podobne potrebe potrošnikov. Za konkurenčne oblasti, ki presojujejo ogroženost konkurence pri koncentracijah finančnih institucij, to pomeni, da morajo pri opredeljevanju upoštevni proizvodnih trgov upoštevati veliko število potencialnih substitov in potencialnih konkurentov.

Trg finančnih storitev v Sloveniji

Slovenski model sanacije finančnega sistema je postavil temelje za relativno visoko raven koncentracije ponudnikov finančnih storitev v bančnem in zavarovalniškem sektorju. K temu so dodatno prispevale visoke institucionalne ovire v obliki omejevanja prostega pretoka kapitala in pogojev za pridobivanje licenc. Ostali segmenti trga finančnih storitev (predvsem novi kot so vzajemni skladi in leasing) pa so nastajali in se razvijali v bolj konkurenčnih okoliščinah.

Slovenski trg finančnih storitev izkazuje močno prevlado poslovnih bank, upadanje števila ponudnikov (razen pri zavarovalnicah), porast števila finančnih storitev in pojav novih tržnih segmentov oz. finančnih institucij (pokojninske družbe, vzajemni pokojninski skladi, investicijske družbe). Poslovne banke upravljajo s kar 72% celotne bilančne vsote finančnega sistema, poleg tega pa so preko kapitalskih povezav prisotne tudi na do nedavnega nebančnih segmentih. Tudi v Sloveniji je že močno prisoten koncept univerzalnega bančništva, ko lahko komitenti predvsem pri največjih ponudnikih zadovoljijo vse svoje finančne potrebe.

Vodilna bančna skupina v Sloveniji – NLB - ima na vseh izbranih trgih (pri depozitih, posojilih, provizijah in zunaj bilančnih obveznostih) na prevladujoči položaj, saj njen tržni delež znatno presega 40 odstotkov. Ta odstotek presega NLB tudi pri bilančni vsoti.

Ocenjene statistične mere tržne moči na zrelem slovenskem bančnem trgu, kjer so ovire vstopa za nove ponudnike še vedno relativno visoke in kjer je opaziti lastniške povezave s (potencialnimi) konkurenti predvsem preko lastništva države, podcenjujejo raven koncentracije na tem trgu. Pomembne ovire, s katerimi se srečujejo potencialni konkurenti pri vstopanju na trg, izhajajo predvsem iz bančne regulative, razširjenosti distribucijskih kanalov, relativno visokih stroških zamenjave banke in s tem povezano lojalnostjo konkurentov, diferenciacije bančnih storitev ter asimetrije informacij med obstoječimi in potencialnimi bankami. Pričakujemo lahko, da bo vključevanje Slovenije v EU zmanjšalo ovire vstopa na trg ter posledično prispevalo k večji konkurenci na slovenskem trgu.

Sodeč po statističnih merah tržne moči je raven koncentracije na trgu zavarovalniških storitev v Sloveniji celo višja kot v bančništvu. Število udeležencev je že nekaj let nespremenjeno, vodilna Zavarovalnica Triglav pa ima prevladujoči položaj pri premoženjskem (60% tržni delež) in življenjskem zavarovanju. Pri zdravstvenem zavarovanju z 82% tržnim deležem močno vodi Vzajemna zdravstvena zavarovalnica. Tudi na tem trgu se potencialni ponudniki pri vstopu na slovenski trg srečujejo s pomembnimi ovirami, ki jih pogojujejo predvsem pomen ekonomije obsega za uspešnost poslovanja, institucionalne omejitve zaradi dodeljevanja licenc, razširjena mreže lokalnih zavarovalnih agentov, lojalnost strank ter asimetrije informacij. Vendar pa ovire vstopa niso tako visoke, da bi preprečile nove vstopne.

Raven koncentracije na razmeroma novem trgu dodatnega pokojninskega zavarovanja, kjer se kot tekmeči srečujejo banke, zavarovalnice in pokojninske družbe, pa je relativno nizka, čeprav se že kažejo prvi znaki konsolidacije. Z vidika varstva konkurence so tukaj pomembne predvsem kapitalске povezave med konkurenti, ki se že kažejo na slovenskem trgu.

Ostali trgi finančnih storitev (DZU-ji in leasing) na prvi pogled z vidika varstva konkurence ne predstavljajo nevarnosti, saj gre za trge velikega števila ponudnikov in povpraševalcev. Čeprav ima pri družbah za upravljanje vodilen konkurent 61-odstoten tržni delež, narava instrumentov finančnega trga, ki omogoča hitro in enostavno

zamenjavo ponudnika, preprečuje možnosti zlorabe prevladujočega položaja. Podobno velja za trg leasinga.

Primerjava bančnega sistema v Sloveniji s sistemi nekaterih držav EU kaže na možnosti za rast obsega vseh bančnih poslov in na rezerve, ki se skrivajo v nizki stroškovni učinkovitosti (predvsem največjih) poslovnih bank. Pri zavarovalniških storitvah pa tovrstna primerjava napoveduje visoke stopnje rasti predvsem na trgu življenjskega zavarovanja.

Metodološki pristop k opredelitvi upoštevnih trgov pri presoji koncentracij

Pri opredeljevanju upoštevnega trga imajo konkurenčne oblasti na voljo vrsto kvalitativnih in kvantitativnih metod. Izbira metode je odvisna od značilnosti sektorja, kjer prihaja do združevanja podjetij, ter od razpoložljivosti podatkov, potrebnih za presojo konkurence. Pri opredeljevanju upoštevnega trga in presoji koncentracij konkurenčni organi v Evropi sledijo ZDA in vedno pogosteje poleg kvalitativnih uporabljajo tudi kvantitativne metode.

Po mnenju posebne skupine za področje raziskovalnih tehnik v okviru delovne skupine za koncentracije v Mednarodni mreži za konkurenco¹ (ICN 2003a) je izhodišče za opredelitev upoštevnega trga kvalitativna analiza, kvantitativne metode pa so lahko le pripomoček pri presoji koncentracij. Zato je treba tudi rezultate najbolj rigoroznih kvantitativnih analiz zmeraj presojati skozi rezultate, ki smo jih dobili s kvalitativno analizo.

Pri opredeljevanju upoštevnihi trgov, še posebej pa na trgu finančnih storitev, je bistveni element zamenljivost povpraševanja. Eden od načinov ugotavljanja zamenljivosti proizvodov so ankete. S pomočjo anket o potrošniških/podjetniških financah, ki jih izvajajo nacionalni statistični uradi dobimo podatke o s potrošno/varčevalnih navadah kupcev. Z njimi sicer ne moremo neposredno določiti upoštevnega trga, dobimo pa ustrezen vpogled v sektor. Žal se tovrstne ankete v Sloveniji redke in se tudi ne izvajajo v rednih časovnih intervalih (npr. Kleindienst et al. 1999, Kleindienst et al. 2001).

Za konkurenčne oblasti, tudi v Sloveniji, je primernejša anketna metoda t.i. conjoint anketa, saj je za bančni in zavarovalniški sektor še posebej značilno, da imajo poleg cene pomemben vpliv za odločitev o nakupu neke storitve druge lastnosti proizvodov. S conjoint anketo določimo koristnosti posameznih kupcev, lahko oblikujemo funkcijo povpraševanja in ocenimo prožnosti s pomočjo kvantitativnih metod, kot sta logit in probit, ter tako sodimo o upoštevnehi trgu ter tržni moči podjetij.

Uporaba censkih testov v finančnem sektorju je na prvi pogled zelo privlačna. Podatki o obrestnih merah in to še celo za daljše časovno obdobje so namreč na razpolago. Vendar pa je pri censkih testih treba najprej zagotoviti, da je na voljo transakcijska cena. To pomeni, da poleg obrestne mere upoštevamo še druge stroške oziroma da uporabimo t.i. efektivno obrestno mero. Še nadalje je treba zagotoviti, da pri obrestnih merah ni

¹ International Competition Network, <http://www.internationalcompetitionnetwork.org/mergers.html>.

prevelike variabilnosti glede cen, ki jih plačajo posamezni uporabniki, kar bi lahko vplivalo na izračunane povprečne vrednosti. Poleg tega, da je treba pri censkih testih izključiti vplive skupnih dejavnikov na cene (denimo vpliv inflacije na obrestne mere), so večje omejitve za uporabo censkih testov na slovenskem finančnem trgu strukturne spremembe, kot so denimo izboljšave v kakovosti proizvodov ter spremembe subjektivnega dojemanja kakovosti finančnih proizvodov.

Za opredelitev upoštevnega trga v finančnem sektorju v Sloveniji so omejeno uporabne tudi metode, ki temeljijo na analizi pribitka na stroške (kazalec odklona, analiza kritične izgube in prožnosti, analiza rezidualnega povpraševanja). Uporabiti jih je mogoče, če imamo podatke o mejnih oziroma povprečnih stroških proizvodov. To pa ni primer v slovenskem bančnem prostoru, saj večje število slovenskih bank (še) nima razvitih sistemov za ločeno obravnavanje stroškov po bančnih proizvodih. V zavarovalnicah pa razdeljujejo stroške po večjih skupinah zavarovanj, kot so premoženjsko, avtomobilsko ipd., ne pa nujno tudi po posameznih proizvodih. Tudi če bi vse institucije lahko posredovale potrebne podatke, pa jih je zaradi različnih ključev razdeljevanja stroškov med seboj težko primerjati.²

Nekatere kompleksne metode za ocenjevanje povpraševanja dajejo dobre napovedi iz relativno preprostih podatkov. Mednje spadata tudi metoda ocene sistema povpraševanja in logit model povpraševanja. Ta ima z vidika finančnega sektorja nekatere restriktivne predpostavke, kot npr. da podjetje proizvaja le en diferenciran proizvod. Kljub temu pa je to metodo uporabilo ameriško ministrstvo za pravosodje, na primer pri analizi združitve dveh zdravstvenih zavarovalnic, *Aetna/Prudential*. Tako metoda logit povpraševanja kot tudi metoda ocene sistema povpraševanja sta občutljivi na izpustitev morebitnih pomembnih pojasnjevalnih spremenljivk. To se je pokazalo prav v omenjenem primeru (Monk 2003).

Ker so tako banke kot zavarovalnice v Sloveniji relativno dobro informacijsko podprte, menimo, da ima Urad za varstvo konkurence možnosti za uporabo kvantitativnih metod, ki lahko zmanjšajo očitke o subjektivnosti njegovih odločitev. Četudi v finančnih institucijah skorajda vse transakcije neposredno vnesejo v računalnike, pa ne gre podcenjevati težav pri pridobivanju potrebnih podatkov, saj je to povezano s kombiniranjem podatkov iz različnih podatkovnih baz. Omejitev za uporabo kvantitativnih metod pa je še vedno lahko kakovost podatkov. Obstaja namreč tveganje, da podatki med seboj niso zamenljivi v prostoru in v času vsaj iz dveh razlogov: (i) različnega (vsebinskega) zajemanja podatkov ter (ii) številnih (strukturnih) sprememb, s katerimi se je soočilo slovensko bančništvo in zavarovalništvo

Opredelitev upoštevnega trga finančnih storitev v praksi

Evropska komisija pri presoji koncentracij med finančnimi institucijami v bančništvu, zavarovalništvu in dejavnosti pokojninskih skladov v večini primerov ni podrobno opredelila upoštevne (predvsem produktne) trge ali pa je vprašanje opredelitve trga pustila odprto. Razlogi za to so predvsem v tem, da (i) vpletena podjetja niso bila

² Na podoben problem delitve stroškov je pri analizi združitve časopisov opozorila Pušnik (2001).

pomemben konkurent na ravni Evropske komisije, ali ii) se dejavnosti v koncentracijo vključenih podjetij na določenem trgu niso prekrivale ali iii) so bili trgi zelo razdrobljeni in je na njih delovalo veliko konkurentov. Koncentracije tako niso ogrozile konkurence tudi na najožje opredeljenem trgu.

Praksa pri opredeljevanju upoštevnega trga bančnih storitev v EU

Segment bančništva <i>Geografska predelitev trga</i>	Potencialni samostojni upoštevni proizvodni trgi na nižji ravni opredelitve
Poslovanje z gospodinjstvi <i>Lokalni ali nacionalni trg</i>	<ul style="list-style-type: none"> – transakcijski računi – izdajanje čekov in drugih instrumentov plačilnega prometa za prebivalstvo – varčevalni računi in vezane vloge – krediti za gospodinjstva – hipotekarni / stanovanjski krediti – plačilne in kreditne kartice
Storitve za majhna in srednje velika podjetja (MSP) ter velika podjetja <i>Za velika podjetja trg EU/mednarodni trg ali nacionalni trg</i> <i>Za MSP lokalni ali regionalni trg (redko tudi nacionalni) pri MSP</i>	<ul style="list-style-type: none"> – transakcijski računi – storitve plačilnega prometa – dokumentni posli – različne vrste kreditov (garancijski, diskontni, kratkoročni, dolgoročni, roll-over krediti ipd) – financiranje mednarodne menjave – Swap posli – drugi posli za podjetja
Investicijsko bančništvo <i>Nacionalni trg ali trg EU/mednarodni trg</i>	<ul style="list-style-type: none"> – finančno svetovanje za podjetja (tudi pri združitvah/prevzemih podjetij) – odkup izdanih vrednostnih papirjev (equity and debt underwriting) – nekateri vidiki trgovanja z vrednostnimi papirji (delnicami in obveznicami) in uvajanje na borzo – izvedeni vrednostni papirji (derivatives)
Finančni trgi <i>Trg EU/mednarodni ali celo globalni trg</i>	<ul style="list-style-type: none"> – operacije na denarnem trgu – trgovanje z delnicami, obveznicami, devizami in drugimi vrednostnimi papirji – skrbništvo nad premoženjem (custody) – upravljanje s skladi (fund administration) – drugi proizvodi finančnih trgov
Drugi bančni/finančni proizvodi <i>Regionalni, nacionalni ali mednarodni trgi (odvisno od posameznega proizvoda)</i>	<ul style="list-style-type: none"> – elektronsko bančništvo: <ul style="list-style-type: none"> a. plačilni sistemi (uporaba in delovanje elektronskih sistemov za plačevanje "na drobno") in b. izgradnja, upravljanje in povezovanje bančnih elektronskih omrežij – leasing – faktoring

Pregled primerov Evropske komisije in nacionalnih konkurenčnih organov v Evropski uniji in ostalih državah OECD kaže, da so konkurenčne oblasti v bančnem sektorju glede na potrošnike tradicionalno opredelili naslednje proizvodne trge: (i) poslovanje z gospodinjstvi, (ii) poslovanje s podjetji, (iii) investicijsko bančništvo in (iv) finančni trgi. Znotraj teh skupin najdemo številne samostojne proizvodne trge, ki so običajno opredeljeni po posameznih proizvodih in ne skupinah proizvodov. Pregled opredeljenih upoštevni trgov podajamo v tabeli A.

V zavarovalništvu so konkurenčni organi tradicionalno opredelili naslednje proizvodne trge: življenjsko in neživljenjsko (ali premoženjsko) zavarovanje kot obliko neposrednega zavarovanja ter življenjsko in neživljenjsko (premoženjsko) pozavarovanje kot obliko posrednega zavarovanja. Poleg omenjenih je Evropska komisija kot samostojna proizvodna trga opredelila še trg zavarovalniških brokerjev ter trg storitev odkupa zavarovalniških/pozavarovalniških tveganj in upravljanje s policami v imenu zavarovalnic in pozavarovalnic.

Pri opredeljevanju upoštevni trgov znotraj omenjenih trgov neposrednega in posrednega zavarovanja Evropska komisija upošteva tveganje, ki ga krijejo posamezni zavarovalni proizvodi. Z vidika potrošnika (torej povpraševanja) bi zato lahko na posameznem delu teh trgov opredelili toliko proizvodnih trgov oziroma proizvodov, kot je različnih tveganj. Različni zavarovalniški proizvodi namreč običajno niso zamenljivi, saj imajo različne oblike zavarovanja različne značilnosti, premije in namen. Potrošnik torej ne zamenjujejo med različnimi oblikami tveganj oziroma zavarovalniškimi proizvodi, ki krijejo posamezna tveganja.

Z vidika ponudbe pa Evropska komisija v svojih odločitvah o presoji koncentracij na splošno ugotavlja, da tvorijo različne oblike neposrednega in posrednega zavarovanja enoten proizvodni trg. Pogoji zavarovanja posameznih tveganj so namreč pri različnih zavarovalniških proizvodih precej podobni. Ponudba zavarovalnih proizvodov zahteva podobne vire in sposobnosti, vključno z managementom tveganj, informacijskim sistemom in managementom zahtevkov. Posledično lahko zavarovalnica relativno hitro ponudi nov proizvod, ki pokriva drugačno tveganje. Večina večjih zavarovalnic pa tako že danes ponuja zavarovanje različnih tveganj.

Kljub temu, da je zavarovalniški trg znotraj EU vedno bolj odprt, je Evropska komisija pri neposrednem življenjskem in premoženjskem zavarovanju opredelila geografski trg še vedno kot nacionalni. Razlog za to so razlike v distribucijskih kanalih, značilnosti tržne strukture, fiskalni predpisi in regulacija zavarovalniškega trga med državami. To velja predvsem za osebna zavarovanja, medtem ko pri komercialnih zavarovanjih, še posebej velikih, dopušča možnost, da je upoštevni geografski trg širši od nacionalnega.

Pri vseh oblikah pozavarovanja (življenjsko in premoženjsko) pa Evropska komisija opredeljuje upoštevni geografski trg kot globalen. To je posledica dejstva, da za opravljanje te dejavnosti ni treba imeti obsežne distribucijske verige. Nadalje sklepajo pozavarovalniške posle stranke, ki imajo ustrezna znanja s tega področja, zato je tudi

potreba po nadzoru in regulativi nacionalnih institucij bistveno manjša kot pri neposrednem zavarovanju.

Pri drugih finančnih storitvah so posebno pozornost javnosti in podrobnejšo presojo Evropske komisije bile deležne revizijske in računovodske storitve. Evropska komisija je pri tej skupini opredelila naslednje proizvodne trge: (i) revizijske in računovodske storitve, pravno svetovanje in storitve, ki zagotavljajo podjetju skladnost z ureditvijo in predpisi, (ii) podjetniško finančno svetovanje, (iii) storitve svetovanja managementu ter (iv) storitve plačilne nesposobnosti .

Geografski trgi omenjenih storitev so zaradi razlik v potrebnem znanju strokovnjakov, zakonodaji in predpisih praviloma nacionalni. Širši od nacionalnega je lahko trg storitev svetovanja managementu in podjetniškega finančnega svetovanja (zaradi nacionalnih in mednarodnih vidikov) ter trg davčnega in pravnega svetovanja. Tudi davčni in pravni nasveti, ki se nanašajo na mednarodna vprašanja, so povezani z nacionalno zakonodajo in zahtevajo od ponudnika storitve, da pozna nacionalni pravni okvir, v katerem svetuje in deluje. Tako sta torej pri povezana mednarodni vidik in nacionalni vidik, zato je pri opredeljevanju trgov potrebno sodelovanje med konkurenčnimi oblastmi.

Pogoji in obveznosti pri presoji koncentracij na trgu finančnih storitev

Oprelitvi upoštevni trgov sledi pri presoji koncentracij pomemben korak: analiza učinkov koncentracije za konkurenco, ki daje odgovor na vprašanje, ali je predložena koncentracija skladna s pravili konkurence na produktnem in geografskem upoštevni trgu. Če raziskava pokaže dvom v učinkovito konkurenco, se konkurenčne oblasti odločajo, ali s priglašeno koncentracijo soglašati, ali jo preprečiti ali pa z njo soglašati pod določenimi pogoji.

ZDA in v EU se vse bolj uveljavlja praksa, da dobijo soglasje konkurenčnih oblasti tudi koncentracije, ki sprva predstavljajo grožnjo za konkurenco – vendar le pod določenimi pogoji. V koncentracijo vključena podjetja imajo namreč možnost, da konkurenčnim oblastem predlagajo ukrepe, ki bi lahko odpravili dvome konkurenčne oblasti o skladnosti koncentracije s pravili EU in zagotovili učinkovito konkurenco po koncentraciji. Če konkurenčna oblast presodi, da bodo predloženi ukrepi odpravili nevarnost za konkurenco, poda soglasje h koncentraciji.

Pomen tovrstnega *e-ante* nadzora koncentracij s tako imenovanimi »antitrust ali merger remedies« se povečuje z naraščanjem števila koncentracij, ki postavljajo dvome v učinkovito konkurenco in z naraščanjem pomena učinkovitosti tudi pri presoji koncentracij v EU. Kljub temu pa ostajajo tovrstni instrumenti še vedno dokaj neraziskano področje ekonomske analize. Ekonomska literatura je namreč pri pojasnjevanju zdravil dokaj skopa in fragmentirana, saj je na voljo le nekaj prispevkov (Burke 1998, Motta et al. 2002, Gonzales 2003, Jenny 2003, Rubinfeld 2003, Blanc and Shelanski 2003), ki pa podajajo le delni vpogled v prakso uporabe zdravil pri presoji koncentracij v EU in ZDA v posameznih sektorjih. Celovite empirične analize, ki bi

odgovorila na vprašanje, ali so bila zdravila dejansko učinkovita pri odpravljanju negativnih učinkov za konkurenco in ali so uresničila svoje cilje, še vedno ni na voljo.

Razlogi so vsaj naslednji:

- pomanjkanje izkušenj z uporabo zdravil in omejeno število primerov koncentracij z vključenimi zdravili;
- pomanjkanje interesa ekonomske teorije za proučevanje vprašanj, ki se odpirajo pri uveljavljanju in izvajanju zdravil;
- kompleksnost analitičnega dela, ki vključuje tako predvidevanja o učinkih koncentracij za konkurenco kot predvidevanja o učinkih zdravil za konkurenco;
- neodločnost o končnem cilju, ki bi ga naj konkurenčne oblasti pri uveljavljanju zdravil zasledovale (ali je končni cilj ekonomske politike ponovno vzpostaviti konkurenco ali je cilj nekaj več, na primer podpirati domača podjetja pri poslovanju).

Konkurenčne oblasti se tako pri izbiri učinkovitega instrumenta, ki bi preprečil negativne učinke predložene koncentracije za konkurenco lahko oprejo na redke raziskave o učinkih zdravil ter prakso konkurenčnih oblasti pri presoji koncentracij z dodatnimi pogoji in obveznostmi. Vendar pa ne velja, da je zdravilo, ki v teoriji »ozdravi« določen problem, nujno uspešno tudi v praksi. Prav tako ne velja pravilo, da je zdravilo, ki je bilo uspešno v enem primeru, nujno uspešno tudi v drugem. Zato je primernost posameznega instrumenta nujno presojati v vsakem primeru posebej ob upoštevanju značilnosti proizvoda, specifičnosti dejavnosti ter socio-kulturnega in institucionalnega okvira.

Evropska komisija je pri koncentracijah v bančništvu in zavarovalništvu na ravni EU doslej v skladu z Objavo o zdravilih (Evropska komisija 2001) dala prednost na splošno strukturnim zdravilom, ki so namenjeni odpravljanju strukturnih in osebni vezi med konkurenti, in sicer na trgih poslovanja z gospodinjstvom, življenjskega zavarovanja, neživljenjskega zavarovanja, kreditnega zavarovanja in plačilnih sistemov.

Podjetja so se najpogosteje zavezala, da bodo prodala lastniške deleže in/ali se odpovedala delu glasovalnih pravic v potencialnem konkurentu in/ali odpravile osebne vezi med konkurenti. Dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice, ki je sicer najpogosteje uporabljen instrument je bil predmet le enega primera. Nasprotno pa je bilo dezinvestiranje podružnice najpomembnejša strukturna obveza v bančnem (in zavarovalniškem) sektorju z vidika nacionalnih konkurenčnih oblasti.

Na nacionalni ravni pa je bilo dezinvestiranje dejavnosti oziroma podružnice doslej najpomembnejša strukturna obveza v bančnem sektorju. V mnogih primerih sta se morali banki obvezati, da bosta prodale podružnice na tistih področjih, kjer bi po združitvi lahko imeli skupaj pomemben tržni položaj. Hkrati so nacionalne konkurenčne oblasti uporabile tudi vedenjska zdravila, ki so bila predvsem namenjena preprečevanju izkoriščanja povečane tržne moči po združitvi ter posrednemu spodbujanju novih vstopov ali krepitve obstoječega konkurenta.

Praksa kaže, da omenjeni instrumenti niso nujno učinkoviti pri odpravljanju nevarnosti za konkurenco. Največje nevarnosti predstavljajo: (i) asimetrija informacij med v prevzem vključenimi podjetji in konkurenčnimi oblastmi oziroma konkurenti, (ii) pomanjkanje vzpodbud za v koncentracijo vključena podjetja za vedenje, ki bi lahko vzpostavila učinkovito konkurenco na relevantnem trgu po koncentraciji; ter (iii) možnost, da koncentracija ne ustvarja le dominantnega položaja enega podjetja na trgu (unilateral effect), temveč dveh med seboj povezanih podjetij (pro-collusive učinek). Vedenjska zdravila predstavljajo tveganje predvsem zato, ker zahtevajo skrben nadzor konkurenčnih oblasti nad izpolnjevanjem obvez.

Konkurenčne oblasti morajo pri presoji primernosti posameznega strukturnega instrumenta:

- sprejeti predlagan ukrep le, če odpravi tveganje za nastanek tako prevladujočega položaja enega podjetja kot nastanek skupnega prevladujočega položaja dveh podjetij;
- zagotoviti *sistematično* izbiro *vnaprej znanega »primernega«* kupca premoženja (pri dezinvestiranju podružnice mora biti kupec poslovno uspešen, najboljše v dejavnosti podružnice, in mora imeti na upoštevem trgu določen ugled);
- uporabiti pogajalsko moč za preprečevanje prakse, ki bi lahko ustvarila pogoje za sklepanje tajnih dogovorov,
- se izogniti ukrepom, ki zahtevajo dolgoročno spremljanje in nadzor.

Predvsem pri vedenjskih zdravilih pa je pomembno, da konkurenčne oblasti zagotovijo spremljanje in nadziranje izpolnjevanja sprejetih obvez. Zato je predvsem pri vedenjskih zdravilih smiselno, da so zdravila predmet nadzora panožnih regulatorjev, ki razpolagajo s specifičnim znanjem in informacijami o panogi. Da pa bi zagotovili učinkovitost tovrstnih meril, je nujno, da panožni regulatorji sodelujejo tudi pri presoji koncentracij oziroma pri odločanju o izbiri posameznega zdravila.