

Justyna Bazylińska
Uniwersytet Wrocławski

Ekonomiczne podejście do wspólnotowych reguł konkurencji

Wstęp

Uwzględnianie badań ekonomicznych w tworzeniu i stosowaniu przepisów ochrony konkurencji staje się coraz wyraźniejszą tendencją w Europie. Od początku istnienia organów antymonopolowych w państwach europejskich większy wpływ na podejmowane przez nie decyzje miały interpretacje i analizy prawne¹. W ostatniej dekadzie sytuacja zaczęła się zmieniać. Coraz więcej organów antymonopolowych tworzy komórki zajmujące się oceną ekonomiczną, dostarczające argumentacji nauk ekonomicznych dla toczących się postępowań i podejmowanych decyzji². Zwiększenie roli analizy ekonomicznej obserwowane jest także w działaniach podejmowanych przez Dyрекcję Generalną ds. Konkurencji Komisji Europejskiej, która utworzyła stanowisko Głównego Ekonomisty oraz powołała wspomagający go zespół ekonomiczny³. Wzrostem znaczenia testów ekonomicznych zaowocowała również oparta na doświadczeniach Komisji próba dostosowania regulacji do dynamicznych przeobrażeń gospodarki. Debata wokół tego procesu skupia się na następujących zasadniczych problemach: czy i w jakim zakresie poleganie na kryteriach formalnoprawnych jest wystarczające do prawidłowej oceny zachowań przedsiębiorstw, jeśli nie, to w jakim stopniu w tym celu należy brać pod uwagę realia rynkowe charakterystyczne dla sprawy.

¹ Należy jednak podkreślić, że ekonomiczna analiza prawa, a zatem stosowanie narzędzi ekonomicznych do analizy tego, jakie prawo jest lub powinno być, nie jest pomysłem nowym. Już na początku XX w. juryści amerykańscy, niemieccy czy skandynawscy zaczęli stosować narzędzia ekonomiczne do analizy prawa. Nurt ten w latach trzydziestych stracił jednak popularność. W Stanach Zjednoczonych natomiast w latach siedemdziesiątych XX w. wraz z wydaniem *Ekonomicznej analizy prawa* R. Posnera ukonstytuowała się chicagowska szkoła prawa i ekonomii. Zob. szerzej na ten temat: B. Brożek, J. Stelmach, *Metody prawnicze*, Zakamycze 2004, s. 135 i n.

² Zob. *Realizacja priorytetów polityki konkurencji w latach 2004/2005*, Publikacja Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006, s. 10 i n.

³ *Ibidem*, zob. też: E. Piontek (red.), E. Derkacz, A. Jurkiewicz, B. Pęczalska, *Reforma wspólnotowego prawa konkurencji*, Zakamycze 2005, s. 5.

Celem tego opracowania jest zaprezentowanie procesu przechodzenia od legalistycznego do ekonomicznego podejścia w tworzeniu i stosowaniu wspólnotowego prawa konkurencji. Posłużą temu przykłady wzięte z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich oraz omówienie wybranych aktów prawnych, a także przedstawienie nowo powstałego urzędu Głównego Ekonomisty w Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji Komisji Europejskiej.

1. Podejście prawne a podejście ekonomiczne w stosowaniu prawa konkurencji

W pierwszej części niniejszego opracowania konieczne jest wyjaśnienie kluczowych dla niej terminów⁴, tj. prawnego (legalistycznego) oraz ekonomicznego (gospodarczo zorientowanego) podejścia w stosowaniu norm prawa ochrony konkurencji. Ze stosowaniem prawa mamy do czynienia wtedy, gdy jakiś podmiot na podstawie norm generalnych i abstrakcyjnych określa skutki prawne danego faktu, wydając decyzję indywidualną w rozstrzyganej sprawie⁵. Analizując konteksty, w których terminy te występują w literaturze przedmiotu, szczególnie anglojęzycznej⁶, celowe wydaje się rozróżnienie pomiędzy stosowaniem prawa a jego wykładnią. Przez wykładnię prawa rozumiemy więc czynności zmierzające do ustalenia znaczenia i zakresu wyrażeń języka prawnego. Trzeba jednak podkreślić, że wykładnia w wielu opracowaniach jest traktowana jako jeden z etapów stosowania prawa i jako działalność ściśle z tym procesem związana⁷. Podejście prawne bliskie jest zatem wykładni literalnej prawa konkurencji, ma wysoce formalistyczny charakter, koncentruje się na ustalaniu znaczenia i stosowaniu klauzul prawnych. Podejście ekonomiczne wiązać natomiast należy z regułami wykładni celowościowej. „Znaczenie decydujące ma, nie brzmienie słowne ustawy, lecz zawarte w niej dążenie do celu, nie *verbum legis*, lecz *vis ac potestas*, określana przez *ratio legis* (...) Przepis ustawy musi być tłumaczony tak, żeby był najbardziej zdatnym środkiem osiągnięcia celu”⁸.

Przytaczając argumenty „za i przeciw” gospodarczemu podejściu w stosowaniu wspólnotowych reguł konkurencji, niewątpliwie zacząć należy od stwierdzenia

⁴ Termin (łac. *terminus* – słup, znak graniczny, koniec, cel ostateczny) w nauce – wyraz lub połączenie wyrazów o ściśle określonym znaczeniu naukowym, technicznym, gramatycznym; pojęcie – abstrakcyjny, myślowy odpowiednik przedmiotu, w logice – znaczenie nazwy generalnej; po zdefiniowaniu pojęcie staje się terminem; por. W. Nowicki, *Podstawy terminologii*, Ossolineum, Wrocław 1986.

⁵ Por. J. Nowacki, Z. Tobor, *Wstęp do prawoznawstwa*, Katowice 1996, s. 177.

⁶ Terminy: *economic, legal approach to competition law*, mogą, zdaniem autorki, dotyczyć wyłącznie wykładni prawa i całego procesu jego stosowania.

⁷ Zob. J. Nowacki, Z. Tobor, *op. cit.*, s. 191 oraz literatura tam cytowana; a także: L. Morawski, *Kilka uwag na temat wykładni*, [w:] S. Wronkowska (red.), *Polska kultura prawna a proces integracji europejskiej*, Zakamycze 2005.

⁸ Por. J. Nowacki, Z. Tobor, *op. cit.*, s. 198.

nia, że prawo konkurencji jest prawem teleologicznym⁹. Służy celowi gospodarczemu, którym jest ochrona dobrego funkcjonowania rynku przed nadużyciami. Do ekonomicznych celów przepisów TWE dotyczących konkurencji zalicza się: efektywność alokacyjną, produkcyjną i dynamiczną, czyli tzw. szeroko pojętą efektywność ekonomiczną oraz ochronę interesów konsumentów¹⁰. Zasady wykładni teleologicznej nakazują więc odczytywanie reguł wspólnotowego prawa konkurencji przez pryzmat całości treści normatywnej Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską¹¹. Ochrona konkurencji jako kluczowy instrument służący procesowi integracji europejskiej¹² w zakresie współpracy gospodarczej jest ustrojową zasadą Wspólnoty Europejskiej. Wynika to z art. 3 ust. 1 lit. g) TWE, który „system zapewniający niezakłóconą konkurencję na rynku wewnętrznym” określa jako instrument do osiągnięcia najważniejszych celów Wspólnoty, ujętych w art. 2 TWE, takich jak np. ustanowienie wspólnego rynku oraz unii gospodarczej i walutowej.

Analiza orzecznictwa¹³ pozwala wysunąć tezę o ewolucji podejścia do stosowania reguł prawa konkurencji: od polegania na kryteriach formalnych, czyli kwalifikacji określonych środków *per se* ze względu na ich charakter (podejście legalistyczne) do polegania na ocenie realiów rynkowych charakterystycznych dla sprawy (podejście ekonomiczne). Wyrazem tej tendencji jest np. ekonomiczne uzasadnianie wyjątków od ogólnych zasad zawartych we wspólnotowych przepisach konkurencji. Zgodnie z opinią doktryny i praktyką zakazy zawierania porozumień ograniczających konkurencję oraz nadużywania pozycji dominującej na rynku nie mają charakteru bezwzględnych. Gdyby zakazy te obowiązywały w każdym bez wyjątku przypadku, to zdaniem Marka Szydło – zagrożone byłoby zrealizowanie postawionych przed tymi przepisami celów, zwłaszcza pośrednich i długofalowych. Do takich zaś wspomniany autor zalicza: zagwarantowa-

⁹ Zob. Z. Brodecki, I. Żużewicz, *Konkurencja i jej aksjologia*, [w:] Z. Brodecki (red.), *Konkurencja*, Warszawa 2004, s. 87 oraz literatura tam cytowana.

¹⁰ Zob. na ten temat: M. Szydło, *Swobody rynku wewnętrznego a reguły konkurencji. Między konwergencją a dywergencją*, Toruń 2006, s. 162 i n.

¹¹ Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską z dnia 25.03.1957 (tekst skonsolidowany, uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Nicei) OJ 2002, C 325, 24.12.2002, s. 33; na potrzeby niniejszego opracowania skorzystano z wersji w jęz. ang. oraz z tłumaczenia w: A. Przyborska-Klimczak, E. Skrzydło-Tefelska, *Dokumenty europejskie*, t. V, Lublin 2004; dalej: Traktat lub: TWE.

¹² Na temat konkurencji jako kluczowego mechanizmu integracji zobacz: T. Korbuto-wicz, *Prawo konkurencji w orzecznictwie sądu Wspólnot Europejskich*, Wrocław, Wydaw. Uniw. Wrocławskiego 1992, s. 46 i n.

¹³ Zob. w szczególności orzeczenia: Sprawy 56 i 58/64, Consten SARL & Grundig-Verkauf GmbH v. Commission, [1966] ECR, 299; Sprawa 262/81, Coditel S.A. v. Ciné-Vog Films SA, [1982] ECR, 3381; Sprawa 258/78, L.C. Nungesser KG and Kurt Eisele v. Commission, [1882] ECR, 2015; Sprawa 161/84, Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irgmard Schillgallis [1966] ECR, 3537; Sprawa C-234/89, Delimitis v. Henninge Bräu AG [1991] ECR I-935; Sprawy: T-374, 375, 384 i 388/94, European Night Services v. Commission [1995] ECR II-3141.

nie we Wspólnocie stanu efektywności ekonomicznej¹⁴. W literaturze przeważa pogląd, że egzekwując przepisy, których celem jest ochrona konkurencji, należy wyważyć antykonkurencyjne i prokonkurencyjne aspekty danej praktyki. W tym kontekście w doktrynie prawa europejskiego mówi się o zapożyczeniu amerykańskiej teorii *rule of reason*¹⁵. W myśl definicji słownika OECD¹⁶ *reguła rozsądku* wyraża się w takim stosowaniu prawa przez organy ochrony konkurencji i sądy, w jakim dokładają one wszelkich starań, aby zważyć anty- i prokonkurencyjne skutki naruszeń konkurencji w celu oceny, czy dana praktyka jest zakazana prawem. Z jednej strony w doktrynie prawa wspólnotowego wskazuje się orzeczenie *Pronuptia*¹⁷ jako będące wyrazem akceptacji Trybunału Wspólnot dla reguły rozsądku. Z drugiej zaś szeroko dyskutowane jest sprzeczne z nim orzeczenie w sprawie *Métropole Télévision (M6)*¹⁸. W pierwszej z wymienionych spraw Trybunał przyjął, że klauzule antykonkurencyjne *per se*, ale związane z dobrym funkcjonowaniem systemu, który podnosi konkurencję, korzystają nie z wyłączenia spod zakazu (na mocy art. 81 ust. 3 TWE), ale z pewnego rodzaju domniemania nieszkodliwości. W *Métropole Télévision* SPI zastrzegł jednakże, iż odstąpienie w orzeczeniach *Nungasser*, *Coditel*, *Pronuptia* czy *ENS* od abstrakcyjnej oceny negatywnej zachowań ograniczających konkurencję i ocena ich w świetle uwarunkowań ekonomicznych nie dowodzi ustalenia się *rule of reason*, lecz jedynie elastycznej wykładni art. 81 TWE¹⁹.

Kolejnym argumentem wskazującym na umacnianie się ekonomicznego podejścia w stosowaniu wspólnotowych reguł konkurencji jest zdecydowane opowiedzenie się sądów wspólnotowych za zwiększeniem wykorzystania analiz ekonomicznych w postępowaniu dowodowym²⁰. Wyrazem tej tendencji

¹⁴ M. Szydło, *op. cit.*, s. 426 i n.

¹⁵ Zob. na ten temat: E. Wojtaszek, *Reguła rozsądku w prawie konkurencji Polski i Wspólnoty Europejskiej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia*, pod red. C. Mika, Toruń 1997, s. 170; D. Miąsik, *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym*, Zakamycze 2004, s. 63 i n.; M. Szydło, *op. cit.*, s. 456 i n.

¹⁶ Glossary of industrial organisation economics and competition law, Organisation for economic co-operation and development, <http://www.oecd.org/dataoecd/8/61/2376087.pdf>, s. 77; zob. również: M. de la Mano, B. Durand, *A Three-Step Structured Rule of Reason to Assess Predation under Article 82*, DG Competition, European Commission, Office of the Chief Economist Discussion Paper, 12 December 2005, http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/pred_art82.pdf; An economic approach to Article 82; Report by the EAGCP (*Economic Advisory Group on Competition Policy*) http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/studies/eagcp_july_21_05.pdf, s. 3 i n.

¹⁷ Sprawa C-161/84, *Pronuptia de Paris GmbH v. Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, Zb. Orz. 1986, s. 353.

¹⁸ Sprawa T-112/99, *Métropole Télévision (M6), Suez-Lyonnaise des Eaux, France Telecom and Télévision Française 1 SA (TF1) v. Commission*, [2001] ECR II-2459, par. 74–76.

¹⁹ Zob. na ten temat: E. Piontek, *Reforma stosowania art. 82 Traktatu o ustanowieniu Wspólnot Europejskich*, [w:] C. Banasiński (red.), *Prawo konkurencji – stan obecny oraz przewidywane kierunki zmian*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006, s. 51 i n.

²⁰ P.A. Buigues, L.H. Röller, *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*, May 2005, http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/officechiefecon_ec.pdf, s. 3 i n.

jest orzeczenie Sądu Pierwszej Instancji w sprawie *Airtours*²¹. Sąd uchylił decyzję Komisji. Poddał surowej krytyce płytkie analizy ekonomiczne oraz brak wystarczających dowodów potwierdzających próbę stworzenia kolektywnej pozycji dominującej²². Wspomniane orzeczenie stało się źródłem tzw. listy czynników oraz przesłanek (ang. *checklist factors*), których zaistnienie zdaniem SPI wysoce uprawdopodobnia antykonkurencyjność planowanej koncentracji. Wśród tych czynników znalazły się m.in.: porównywalny udział w rynku, rosnący popyt, jednolitość cen, porównywalna struktura kosztów, jednolitość produkcji, wzrost możliwości produkcyjnych i dystrybucyjnych na rynku, penetrowanie wielu rynków, predyspozycje do naruszeń. Przeciwwagą dla antykonkurencyjnych skutków dokonywanej koncentracji może być np. wejście na rynek nowego konkurenta²³.

Oparcie orzecznictwa na wskaźnikach ekonomicznych ułatwia również współpracę pomiędzy organami ochrony konkurencji różnych systemów prawnych. W szczególności Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji Komisji Europejskiej oraz Federalnej Komisji Handlu i Wydziału Antymonopolowego Departamentu Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych. Uzasadnianie orzeczeń kryteriami ekonomicznymi eliminuje ryzyko sprzecznych rozstrzygnięć. Ma to szczególne znaczenie przy ekstraterytorialnym stosowaniu reguł prawa konkurencji²⁴.

Pomiędzy podejściem ekonomicznym i prawnym w stosowaniu reguł konkurencji niejednokrotnie zachodzi konflikt interesów. Jest to prostą konsekwencją faktu, iż trudno jest zapewnić utrzymanie równowagi między ekonomicznymi i społecznymi funkcjami konkurencji. Do tych pierwszych zalicza się np.: wyznaczanie ram i zapewnienie przejrzystości działania rynku, zapewnienie optymalnej alokacji środków produkcji, wzmacnianie wzrostu gospodarczego w skali makroekonomicznej. Społeczno-polityczne cele konkurencji skupiają się natomiast na zapewnieniu ochrony praw podmiotowych jednostkom, w tym przede wszystkim wolności gospodarczej²⁵. Szeroko pojęte prawo konkurencji spełnia więc podwójną rolę. Z jednej strony ma za zadanie zwalczać czyny nieuczciwej konkurencji, gwarantując wolność konkurowania dla producentów i konsumentów

²¹ Sprawa T 342/99, *Airtours vs. Commission* 2002.

²² Por. A. Nourry, *Airtours/First Choice – a warning shot to the European Commission*, Newsletter, czerwiec 2002, www.cliffordchance.com, 2003.

²³ Zob. na ten temat: B. Pęczalska, *Kontrola koncentracji w Unii Europejskiej (rozporządzenie nr 139/2004)*, [w:] E. Piontek (red.), *op. cit.*, s. 204 i literatura tam cytowana; oraz: A. Jones, B. Sufirin, *EC Competition Law, Text, Cases, and Materials*, 2nd ed., Oxford University Press, 2004, s. 939–941.

²⁴ Zob. A. Cieśliński, *Wspólnotowe Prawo Gospodarcze*, Warszawa 2003, s. 452 i n.; R. Molski, *Eksterytorialne stosowanie prawa ochrony konkurencji*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 3, 2002; M.A. Dausés, *op. cit.*, s. 649 i n.; I. Zużewicz, *Zakaz porozumień antykonkurencyjnych*, [w:] Z. Brodecki (red.), *op. cit.*, s. 157.

²⁵ Na temat funkcji prawa konkurencji zob. np.: A. Jones, B. Sufirin, *op. cit.*, s. 2 i n.; Z. Jurczyk, *Wybrane zagadnienia polityki konkurencji. Cele ustawodawstwa antymonopolowego*, UOKiK 2004, http://www.uokik.gov.pl/pl/informacja_i_educacja/educacja/publikacje/ochrona_konkurencji/#py-tanie7, s. 8.

tów. Z drugiej natomiast ma zapobiegać upośledzeniu konkurencji jako całości, zapewniając prawidłowe funkcjonowanie gospodarki wolnorynkowej.

W literaturze przedmiotu nie brak również krytyki pod adresem twierdzenia, że analizy ekonomiczne są *panaceum* na wszystkie problemy stosowania prawa konkurencji²⁶. Wzrastającej akceptacji dla ich wykorzystania w stosowaniu prawa konkurencji towarzyszy pytanie, czy zawsze są użyteczne w określaniu antykonkurencyjnych skutków zachowań przedsiębiorców na rynku. Ekonomiczne teorie i modele zbudowane są bowiem na pewnych założeniach, które z definicji nie pokrywają wszystkich możliwych sytuacji. Z tego powodu nauki ekonomiczne nie zawsze są w stanie wyraźnie i zdecydowanie odpowiedzieć na pytanie, co się stanie na rynku, gdy firmy się połączą, albo zawarte zostanie porozumienie pionowe lub jakakolwiek inna zмова. Najlepsi ekonomiści potrafią jedynie wykluczyć pewne rezultaty i przewidzieć najbardziej prawdopodobne reakcje rynku. W rozpatrywaniu indywidualnej sprawy konieczne jest zatem odnalezienie modelowego rozwiązania, które najlepiej odpowiada jej warunkom rynkowym, a następnie przeprowadzenie analiz ekonomicznych wykazujących rzeczywiste i potencjalne skutki antykonkurencyjne. Należy tutaj zwrócić uwagę na fakt, że są to badania trudne do przeprowadzenia dla przeciętnego uczestnika rynku. Zdefiniowanie rynku właściwego, barier wejścia, wyjścia, a dalej określenie siły rynkowej przedsiębiorstwa²⁷ niejednokrotnie nastęrcza wiele trudności, nawet samym organom ochrony konkurencji.

2. Wykorzystanie ekonomii w postępowaniach antymonopolowych

Reforma wspólnotowych reguł konkurencji w latach 1999–2004 zmodernizowała podejście do porozumień ograniczających konkurencję oraz do prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw. W nowych rozporządzeniach Rady WE: nr 1/2003²⁸, nr 139/2004²⁹ i towarzyszących im bądź poprzedzających je aktach prawnych³⁰ zwiększono rolę analizy ekonomicznej, a także zaakcentowano dobrobyt konsumentów jako ostateczne cele polityki antymonopolowej.

²⁶ Na temat technik stosowania prawa konkurencji, korzyści i ograniczeń wynikających z analiz ekonomicznych zob.: A. Jones, B. Sufrin, *op. cit.*, s. 44 i n.; J. Faull, A. Nikpay, *The EC Law of Competition*, Oxford 1999, s. 4.

²⁷ Zob. B. Majewska-Jurczyk, *Ekonomiczne aspekty siły rynkowej*, *Ekonomia* 4, pod red. L. Olszewskiego, *Acta Universitatis Wratislaviensis* No 2041, 1997.

²⁸ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1/2003 z 16 grudnia 2002 w sprawie wprowadzenia w życie przepisów konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu, DzU L 1 z 4.1.2003, s. 1.

²⁹ Rozporządzenie Rady (WE) nr 139/2004 z 20 stycznia 2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, DzU L 024 z 29.1.2004, s. 0001–0022.

³⁰ Przykładowo omówione zostanie tutaj: Rozporządzenie Komisji (WE) nr 2790/1999 w sprawie zastosowania art. 81 ust. 3 TWE do porozumień pionowych oraz praktyk uzgodnionych, DzU L 336/21 z 1999.

W niniejszej części opracowania, tytułem przykładu, przywołane zostaną akty prawne, w których uwzględniono wykorzystanie analiz ekonomicznych do pomiaru rynkowych skutków praktyk kartelowych oraz do kontroli połączeń i przejęć kapitałowych.

Prawo konkurencji jest prawem gospodarczym³¹. W regulacjach wspólnotowych mających na celu zwalczanie karteli uwidacznia się to przede wszystkim w traktatowym ujęciu przesłanek art. 81 ust. 3 TWE, wyłączających zakaz antykonkurencyjnych porozumień. Zgodnie z jego treścią wspomniany zakaz zawarty w art. 81 ust. 1 TWE może być uznany za niemający zastosowania w odniesieniu do takich umów, uzgodnionych praktyk oraz decyzji związków przedsiębiorstw, „które przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji towarów bądź do rozwoju postępu technicznego lub gospodarczego, zapewniając równocześnie konsumentom słuszną część wynikających stąd korzyści. Jednocześnie porozumienia te: nie nakładają na zainteresowane przedsiębiorstwa ograniczeń, niebędących niezbędnymi do osiągnięcia tych celów, oraz nie dają tym przedsiębiorstwom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części tychże towarów”. Analiza porozumień kooperacyjnych pod kątem przesłanek art. 81 ust. 3 TWE skłania do prostego wniosku, że kooperacja nie zawsze traktowana jest przez przedsiębiorców i organy antymonopolowe jako instrument nieuczciwego eliminowania konkurentów z rynku. Zgodnie z podejściem ekonomicznym w prawie ochrony konkurencji współpraca jest zjawiskiem korzystnym, stymulującym rozwój gospodarczy. Często daje możliwość utrzymania się na rynku, sprostania presji konkurencyjności i szybkości rozwoju technologicznego. Współdziałanie przedsiębiorców jest sposobem podziału ryzyka, oszczędności kosztów, dzielenia wiedzy technicznej oraz szybszego wprowadzania innowacji³².

Na mocy rozporządzenia 1/2003 art. 81 ust. 3 TWE stał się bezpośrednio skuteczny, a zatem porozumienia spełniające jego przesłanki są legalne z mocy prawa. Aby ułatwić stosowanie nowego systemu, Komisja Europejska przygotowała merytoryczne wsparcie dla przedsiębiorców, krajowych organów ds. konkurencji i sądów, wydając cały „pakiet modernizacyjny”. Objął on obok rozporządzenia Rady 1/2003 i rozporządzenia Komisji 773/2004³³ sześć not³⁴, wśród nich nowe

³¹ Por. Z. Brodecki, I. Żużewicz, *Konkurencja i jej aksjologia*, [w:] Z. Brodecki (red.), *op. cit.*, s. 87 i n.

³² Pkt 1.1.3 Wytycznych w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE do kategorii kooperacyjnych porozumień horyzontalnych, DzU C 3 z 2001, s. 2; zob. też: Obwieszczenie Komisji w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie naruszają w sposób istotny konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 TWE (*de minimis*), DzU C 368 z 2001, s. 13.

³³ Commission Regulation 773/2004 on the conduct of proceedings by the Commission pursuant to Articles 81 and 82 (the Implementation Regulation) [2004] OJ L 123/18.

³⁴ Nota w sprawie współpracy w ramach Sieci Organów Konkurencji, DzU C 101 z 27.4.2004, s. 0043–0053; Nota w sprawie współpracy pomiędzy Komisją i sądami państw członkowskich UE przy stosowaniu art. 81 i 82, DzU C 101 z 27.4.2004, s. 0054–0064; Nota dotycząca postępowania Komisji w sprawie skarg składanych na podstawie art. 81 i 82 Traktatu, DzU C 101 z 27.4.2004,

wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu³⁵. Określają one wykładnie przesłanek z art. 81 ust. 3 TWE oraz zasady indywidualnego postępowania antymonopolowego. W jego pierwszej fazie stwierdza się, czy badane porozumienie wywiera odczuwalny wpływ na handel między państwami członkowskimi oraz odczuwalnie ogranicza konkurencję na jednym lub wielu rynkach właściwych. Natomiast w drugiej fazie postępowania bada się ewentualne skutki prokonkurencyjne.

Bardzo wyraźnym i jednym z pierwszych przejawów ekonomicznego podejścia w prawie antykartelowym było wydanie przez Komisję rozporządzenia nr 2790/99 w sprawie zastosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do porozumień pionowych oraz praktyk uzgodnionych³⁶. Regulacja ta wyłączyła spod zakazu art. 81 ust. 1 TWE wszelkie porozumienia lub praktyki uzgodnione zawierane między dwoma lub większą liczbą przedsiębiorstw, z których każde działało w ramach porozumienia na różnych szczeblach łańcucha produkcji lub dystrybucji. Wyłączenie to stosuje się w zakresie, w jakim porozumienia takie zawierają ograniczenia konkurencji (*vertical restrictions*), o których mowa w art. 81 ust. 1 TWE, pod warunkiem że udział dostawcy w rynku właściwym, na którym sprzedaje on swoje towary, nie przekracza 30%, oraz nie zawierają one enumeratywnie wyliczonych w rozporządzeniu najcięższych ograniczeń konkurencji (*hardcore restrictions*). Zakres materialny rozporządzenia odzwierciedla w pełni założenia obecnej polityki Komisji, zmierzające do odejścia od formalizmu systemowego na rzecz analiz ekonomicznych. Strony posiadają swobodę kształtowania swego porozumienia w dowolny sposób, dbając jedynie o to, aby działania zakazane nie były jego celem. Rezultatem jest zwiększenie elastyczności i lepsze dostosowanie nowego systemu wyłączeń grupowych do dynamicznych zmian rynkowych. Porozumienia pionowe zawierające potencjalne ograniczenia nie są *per se* podejrzane ani *per se* pozytywne dla konkurencji³⁷. Umowy powinny być badane w kontekście prawnym i ekonomicznym, z uwzględnieniem skutków, jakie mogą wywołać, biorąc pod uwagę konkretną strukturę rynku.

s. 0065–0077; Nota w sprawie nieformalnych wytycznych odnoszących się do nowych zagadnień dotyczących art. 81 i 82 Traktatu, powstających w indywidualnych przypadkach, DzU C 101, 27.4.2004, s. 0078–0080; Wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu, DzU C 101 z 27.04.2004, s. 0081–0096; Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu, DzU C 101 z 27.4.2004, s. 0097–0118 (uzupełniają one wcześniejsze dwa obwieszczenia dotyczące ograniczeń pionowych i poziomych).

³⁵ Zob. Wytyczne w sprawie stosowania art. 81(3), *op. cit.*

³⁶ DzU L 336/21 z 1999; akt ten zastąpił trzy dotychczas obowiązujące rozporządzenia Komisji: nr 1983/83 o zastosowaniu art. 81 ust. 3 Traktatu do porozumień o wyłączną dystrybucję, nr 1984/83 o zastosowaniu art. 81 ust. 3 Traktatu do porozumień o wyłączny zakup i nr 4087/88 o zastosowaniu art. 81 ust. 3 Traktatu do umów franchisingowych.

³⁷ P. Dąbrowska, K. Żurek, *Nowy system wyłączeń grupowych w zakresie porozumień pionowych we wspólnotowym prawie konkurencji*, [w:] *Prawo Gospodarcze Unii Europejskiej. Zagadnienia wybrane*, praca zbiorowa, red. A. Mani, Kraków 2001, s. 133.

Trzeba w tym miejscu zwrócić uwagę na wyliczenie w rozporządzeniu najcięższych ograniczeń konkurencji, jak np. podział rynków, ustalanie cen. Jest to wyraźna rezygnacja z podejścia ekonomicznego do niektórych kategorii porozumień kooperacyjnych i przyznanie pierwszeństwa klauzuli prawnej. Przewodawca wspólnotowy wskazał porozumienia, dla których zbyteczne jest badanie siły rynkowej stron, ponieważ już sam ich charakter przesądza o ich negatywnym wpływie na konkurencję.

Ekonomiczne podejście Komisji do oceny porozumień pionowych odzwierciedlają także wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych³⁸, opublikowane jako załącznik do Rozporządzenia 2790/99. Mają one pomóc przedsiębiorcom w dokonywaniu własnej oceny porozumień z punktu widzenia strat, jakie przynoszą mechanizmowi konkurencji (art. 81 ust. 1 TWE), oraz korzyści, jakie niosą ze sobą dla gospodarki i konsumentów (art. 81 ust. 3 TWE)³⁹.

Rozporządzenie 2790/99 i towarzyszące mu akty prawne jest też wyrazem przewartościowania oceny prawnej samych porozumień pionowych. Jeszcze na początku lat siedemdziesiątych XX w., zgodnie z podejściem legalistycznym, zarówno porozumienia poziome, jak i pionowe traktowane były w sposób równoważny, z jednakową surowością. Analizy rynkowe wykazywały jednak niezbitcie, iż z ekonomicznego punktu widzenia porozumienia pionowe są co do zasady prokonkurencyjne. Korzyści, które przynoszą, często równoważą, a nawet przewyższają straty występujące po stronie konkurencji⁴⁰.

Klasycznie orzecznictwem przesłanką wyrażającą gospodarcze podejście w stosowaniu prawa antykartelowego jest tzw. odczuwalne ograniczenie konkurencji⁴¹. Pozwala ona na wyłączenie spod traktatowego zakazu porozumień, które ze względu na swój bagatelny charakter nie mają wpływu na rynek⁴². Pojęcie odczuwalności zostało sprowadzone tu do kategorii ilościowej, wyrażonej zarówno udziałem w rynku, jak i wielkością obrotu. Im zatem mniejszy udział w rynku porozumienia monopolistycznego, tym mniejsze ograniczenie dla efektywnej konkurencji⁴³. Komisja Europejska w jednej z not⁴⁴ opracowała tzw. zasady *de minimis*, wskazujące na okoliczności, w których uznaje się,

³⁸ DzU C 291/1 z 2000.

³⁹ Zob. szerzej na ten temat: T. Skoczny, *Zakaz praktyk ograniczających konkurencję*, [w:] *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne i polityki*, red. J. Barcz, Warszawa 2005, s. II – 361.

⁴⁰ Z. Jurczyk, *Wybrane zagadnienia polityki konkurencji*, UOKiK 2004, http://www.uokik.gov.pl/pl/informacja_i_educakja/educakja/publikacje/ochrona_konkurencji/#pytanie7.

⁴¹ Wyrok z 30 czerwca 1966 r. w sprawie 56/65 *Société Technique Minière (L.T.M.) v Maschinenbau Ulm GmbH (M.B.U.)*, Zb. Orz. 1966, s. 282.

⁴² Wyrok z 9 lipca 1969 r. w sprawie 5/69 *Franz Voelk v. ETS J. Vervaecke S.P.R.L.*, Zb. Orz. 1969, s. 00295.

⁴³ Z. Jurczyk, *op. cit.*, s. 41; P. Grabowski, *Zasada de minimis w wyjaśnieniach Komisji Europejskiej i polskiej ustawie antymonopolowej*, Przegląd Prawa Handlowego, nr 3, 2003.

⁴⁴ Nota Komisji w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają konkurencji w sposób odczuwalny na podstawie art. 81 ust. 1 TWE (*de minimis*), DzU C 368/13 z 2001.

iz porozumienia nie będą wpływać na konkurencję, jeśli kooperacja między przedsiębiorcami nie należy do najgroźniejszego typu karteli (tzw. *hard core cartels*), zwalczanych bez względu na wielkość. W dokumencie tym dokonano wyraźnego rozróżnienia między porozumieniami poziomymi i pionowymi. Komisja uznała, że te pierwsze nie są objęte zakazem, jeżeli łączny udział rynkowy stron, pozostających na tym samym szczeblu łańcucha produkcji lub handlu, nie przekracza progu 10%. Odnośnie do porozumień pionowych Komisja przyjęła, że szczególnie szkodliwe dla konkurencji są te utrudniające przedsiębiorstwom trzecim dostęp do rynków zbytu lub zaopatrzenia, przez co w znacznym stopniu przyczyniają się do zamknięcia rynku lub utrwalenia się istniejących struktur konkurencji⁴⁵. Dla takich porozumień próg odczuwalności podniesiony został do 15%. W wypadku trudności z klasyfikacją porozumienia jako poziomego lub pionowego stosuje się próg 10%.

Krokiem naprzód w procesie utrwalania ekonomicznego podejścia do wspólnotowego prawa konkurencji jest również rozporządzenie nr 139/2004⁴⁶ (będące częścią pakietu reform systemu kontroli połączeń, zaproponowanych w grudniu 2001 r.). Najistotniejszą dla problematyki niniejszej pracy, a jednocześnie, zdaniem wielu autorów⁴⁷, najbardziej przełomową zmianą wprowadzoną tym aktem prawnym jest nowy sposób oceniania wpływu koncentracji na rynek wspólnotowy. Komisja zaproponowała regulację zbliżoną do stosowanej w Stanach Zjednoczonych, zakazującą dokonywania koncentracji znacznie osłabiających konkurencję, a nie tylko ustanawiających lub wzmacniających pozycję dominującą przedsiębiorstw⁴⁸. W rezultacie w nowym rozporządzeniu zastąpiono test stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej, ograniczającej konkurencję przez test znacznego zakłócenia efektywnej konkurencji.

Zamykając rozważania na temat odwołań do konieczności przeprowadzenia analiz ekonomicznych w przywołanych aktach prawnych, warto wymienić najczęściej stosowane w prawie konkurencji instrumenty analizy ekonomicznej. Są to: Indeks Herfindelha–Hirshmana (HHI) – na potrzeby ustalenia poziomu koncentracji na rynku, Test Hipotetycznego Monopolisty (*Hypothetical Monopolist Test* – HM-Test), służący do definiowania pozycji dominującej na rynku właściwym oraz ekonometryczna metoda Analizy Zespolonej (*Conjoint Analysis* – CA). W piśmiennictwie mówi się o globalizacji zastosowania testów HM i CA. Zostały one już włączone przez Komisję Europejską, a także w Holandii,

⁴⁵ Z. Jurczyk, *op. cit.*, s. 42.

⁴⁶ Rozporządzenie Rady (WE) nr 139/2004 z 20 stycznia 2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, DzU L 024 z 29.01.2004, s. 0001–0022.

⁴⁷ Zob. na ten temat: B. Pęczalska, *Kontrola koncentracji w Unii Europejskiej (rozporządzenie nr 139/2004)*, [w:] E. Piontek (red.), *op. cit.*, s. 175 i n.; M. Monti, *EU gives itself new merger control rules for 21st century*, <http://europa.eu.int/comm/competition/index.en.html>.

⁴⁸ Zob. Zielona Księga w sprawie zmiany rozporządzenia Rady nr 4064/89 – Green Paper on the Review of Council Regulation (EEC) No 4064/89, COM(2001) 745 final: Pkt 155–172.

Wielkiej Brytanii, w EFTA, w USA, Kanadzie, Australii, Nowej Zelandii, Izraelu i w Brazylii do standardowego instrumentarium analizy ekonomicznej stosunków podlegających regułom konkurencji⁴⁹. Obecna Komisarz ds. Konkurencji, Neelie Kroes, podkreśla też w swoich wystąpieniach znaczenie metod ekonometrycznych i wszechstronnej analizy empirycznej na potrzeby dowodowe w prawie konkurencji, jako metod służących obiektywizacji wniosków i ograniczających subiektywną uznaniowość formułowanych ocen⁵⁰.

3. Charakterystyka urzędu Głównego Ekonomisty w Dyrekcji Generalnej ds. Konkurencji

W październiku 2002 r. Komisarz Mario Monti, w wystąpieniu na dorocznej Konferencji w sprawie prawa i polityki konkurencji w Fordham⁵¹, zauważył konieczność położenia nacisku na ekonomiczne podejście w interpretacji zasad prawa ochrony konkurencji. W lipcu 2003 r. Komisja Europejska ogłosiła nominację na stanowisko Głównego Ekonomisty (ang. *Chief Competition Economist* – CCE), a pierwszego września 2003 r., jako pierwszy, objął ten urząd⁵² prof. Lars-Hendrik Röller. Warto w tym miejscu przypomnieć strukturę DG ds. Konkurencji⁵³, gdyż umiejscowienie urzędu Głównego Ekonomisty w hierarchii jednostek Komisji Europejskiej wpływa na stopień jego niezależności i zakres kompetencji⁵⁴. Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji (ang. *Directorate General for Competition*) podzielona jest na dziesięć dyrektoriatów (ang. *Directorate A, Directorate B etc.*), na czele każdego stoi dyrektor. Całość hierarchicznej struktury dyrektoriatów

⁴⁹ Zob. E. Piontek, *Reforma stosowania art. 82 Traktatu o ustanowieniu Wspólnot Europejskich*, [w:] C. Banasiński (red.), *Prawo konkurencji – stan obecny oraz przewidywane kierunki zmian*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006, s. 52.

⁵⁰ N. Kroes, *Preliminary Thoughts on Policy Review of Article 82*, Speech at the Fordham Corporate Law Institute, New York, 23rd September 2005, s. 3, SPEECH/05/537.

⁵¹ Speech by Commissioner Mario Monti “EU Competition Policy” Fordham Annual Conference on International Antitrust Law and Policy, New York, 31 October 2002.

⁵² Rola, funkcje i podstawy prawne działania urzędu określone zostały w Akcie wyznaczającym zakres mandatu Głównego Ekonomisty: *Mandate of the Chief Competition Economist*; dostępny w: P.A. Buigues, L.H. Röller, *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*, 2005, http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/officechiefecon_ec.pdf, s. 20; Obecnie funkcję tę pełni Daniel Neven, profesor ekonomii w Graduate Institute of International Studies w Genewie, wcześniej wykładowca w INSEAD, w College of Europe, oraz na Uniwersytecie w Lozannie. Prowadzi badania ekonomiczne nad problemami konkurencji, jest także doradcą ekonomicznym w sprawach konkurencji przy licznych organizacjach międzynarodowych; http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/cce_en.htm.

⁵³ Zob. struktura i skład: http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/directory/organ_en.pdf; http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/directory/organi_en.pdf.

⁵⁴ Będzie o tym szerzej mowa przy okazji porównania CCE do Biura Ekonomistów w Federalnej Komisji Handlu Stanów Zjednoczonych.

podlega trzem zastępcom dyrektora generalnego (ang. *Deputy Director General with special responsibility for Antitrust; State Aid; Mergers*) odpowiedzialnym za egzekwowanie trzech głównych grup przepisów wspólnotowego prawa konkurencji: prawa antykartelowego, reguł służących przeciwdziałaniu nadmiernej koncentracji oraz przepisów dotyczących antykonkurencyjnej pomocy państwa. Poza opisaną tu strukturą pozostają (a tym samym podlegają bezpośrednio Dyrektorowi Generalnemu DG ds. Konkurencji): Główny Biegły Rewident, Asystenci i Główny Ekonomista. W skład urzędu CCE wchodzi dziesięciu ekonomistów, każdy ze stopniem doktora nauk ekonomicznych w dziedzinie ekonomii przemysłowej. Główny Ekonomista spełnia w DG ds. Konkurencji dwie podstawowe funkcje. Pierwsza z nich określana jest jako funkcja pomocnicza (ang. *support function*). CCE wraz ze wspierającym go zespołem doradców ekonomicznych (ang. *Chief Economist Team – CET*) jest zaangażowany w codzienną pracę grup roboczych rozpatrujących poszczególne sprawy. Już na wczesnym etapie dochodzenia udziela wskazówek i świadczy pomoc metodologiczną. Druga, zwana funkcją kontroli i równowagi (ang. *check-and-balances function*), polega na dostarczaniu Komisarzowi ds. Konkurencji niezależnej opinii, w szczególności zanim jego ostateczne stanowisko w danej sprawie zostanie przedstawione kolegium komisarzy. Już na tym etapie ogólnych rozważań można zauważyć, że zakres kompetencji urzędu Głównego Ekonomisty dokładnie odzwierciedla reformatorski zamysł o konieczności poparcia egzekwowania wspólnotowych przepisów konkurencji analizą ekonomiczną. W praktyce wypełnianie funkcji pomocniczej przez Głównego Ekonomistę polega na przydzieleniu doradcy ekonomicznego z jego zespołu do grupy roboczej zajmującej się daną sprawą. Może to mieć miejsce: na życzenie jednego z dyrektoriatów, z inicjatywy własnej, na żądanie dyrektora generalnego lub komisarza. W pierwszym i ostatnim przypadku ekspertyza jest wykonywana w zakresie zlecenia. Wypełnianie funkcji kontrolnej i równoważącej przez Głównego Ekonomistę bardzo ściśle opiera się na jego niezależnym w hierarchicznej strukturze dyrekcji statusie. W celu wyrażenia swoich poglądów na temat bieżącej polityki konkurencji, lub rozpatrywanych spraw, w dyspozycji CCE pozostają trzy instrumenty działania. Po pierwsze, może on wydać tzw. opinię zewnętrzną w formie pisemnej noty. Po drugie, bierze udział w cotygodniowych spotkaniach z Komisarzem ds. Konkurencji. Mają one na celu wymianę poglądów na temat spraw bieżących pomiędzy Dyrektorem Generalnym, Służbą Prawną, Oficerem ds. Wysłuchań (ang. *Hearing Officer*) i Głównym Ekonomistą. Należy tutaj podkreślić, że chociaż CCE jest częścią DG ds. Konkurencji, występuje jako całkowicie niezależne ciało opiniodawcze. Po trzecie, Główny Ekonomista w porozumieniu bądź też na wniosek Dyrektora Generalnego wydaje tzw. opinię końcową (ang. *final advice*) na temat formalnej propozycji decyzji, która ma być przedstawiona do zatwierdzenia komisarzowi. Tego typu opinie końcowe są udostępniane pozostałym komisarzom.

Przedstawiony tu wspólnotowy model organizacji współpracy pomiędzy prawnikami i ekonomistami w egzekwowaniu prawa konkurencji różni się zasadniczo od amerykańskiego. W hierarchicznie zorganizowanym Biurze Ekonomistów Federalnej Komisji Handlu⁵⁵ Stanów Zjednoczonych pracuje ok. 55 ekonomistów, w większości ze stopniem doktora nauk ekonomicznych. Biuro to podzielone jest na dwa wydziały – jeden ds. ochrony konsumenta, drugi ds. analiz ekonomicznych. Przynajmniej jeden ekonomista jest wyznaczany do każdej sprawy. Warto tutaj przypomnieć, że Urząd Głównego Ekonomisty w Komisji Europejskiej bierze udział w rozpatrywaniu tylko wybranych spraw, na wnioski. Ekonomiści w FTC są organizacyjnie niezależni od prawników, ich rolą jest wyłącznie ekonomiczne uzasadnienie przyjętych rozwiązań. W DG ds. Konkurencji przyjęto bardziej interdyscyplinarną metodę pracy. W modelu tym podejścia prawnicze i ekonomiczne są skoordynowane. Wadą tego rozwiązania może być jednak osiąganie konsensusu kosztem rezygnacji z wysokiej jakości analiz ekonomicznych⁵⁶.

Zakończenie

Współczesne wspólnotowe prawo konkurencji ma przede wszystkim służyć ochronie konkurencji i konsumenta, a nie budowie jednolitego rynku. System stworzony w latach sześćdziesiątych osiągnął swoje cele, a także limity skuteczności. Reformatorskie podejście do wspólnotowych reguł konkurencji zarówno w procesie ich tworzenia, jak i stosowania wyraża się w trzech zasadniczych elementach: umocnieniu zasady bezpośredniego stosowania i bezpośredniego skutku, ekonomizacji reguł konkurencji i decentralizacji ich stosowania⁵⁷.

Nowe podejście do polityki antytrustowej, które upowszechniło się w ciągu ostatnich 30 lat, z jednej strony stanowi syntezę zakazów pewnych rodzajów postępowania i struktur rynkowych prowadzących do antykonkurencyjnych nadużyć, a z drugiej – oceny efektywności rynków i strategicznych zachowań przedsiębiorstw.

Trwa proces modernizacji wspólnotowej polityki konkurencji⁵⁸ w kierunku zwiększenia roli analizy ekonomicznej oraz akcentowania dobrobytu konsumentów jako jej ostatecznego celu. W lipcu 2005 r. Zespół Doradców Ekonomicznych

⁵⁵ Zob. Szczegółowe informacje na temat: Federal Trade Commission: <http://www.ftc.gov/>; Bureau of Economics: <http://www.ftc.gov/be/index.htm>; Department of Justice: <http://www.usdoj.gov/atr/>

⁵⁶ Por. P.A. Buigues, L.H. Röller, *op. cit.*, s. 10.

⁵⁷ T. Skoczny, *Główne przejawy transformacji wspólnotowego prawa konkurencji w przededniu członkostwa Polski w Unii Europejskiej*, referat wygłoszony na konferencji ogólnopolskiej „Prawo ochrony konkurencji i konsumentów”, Olsztyn, 21–22 marca 2003 r.

⁵⁸ Zob. np.: C. Banasiński (red.), *Prawo konkurencji – stan obecny oraz przewidywane kierunki zmian*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006, s. 8.

ds. Polityki Konkurencji przy Urzędzie Głównego Ekonomisty (ang. *Economic Advisory Group for Competition Policy – EAGCP*) ogłosił raport pt. „Podejście ekonomiczne do art. 82 Traktatu”. Raport ten zaleca przyjęcie analizy ekonomicznej (w celu badania efektów antykonkurencyjnych szkodzących konsumentom) jako podstawy oceny praktyk z art. 82 TWE. Analogiczne motywy wyznaczyły wcześniej kierunek reformy stosowania art. 81 TWE oraz przepisów dotyczących kontroli koncentracji.

Niniejsza praca nie wyczerpuje podjętej w niej problematyki. Pełne wyjaśnienie przedmiotowego zagadnienia (zobrazowanie zachodzącego procesu) byłoby możliwe dopiero w ramach całościowej analizy aktualnego i poprzedzającego je prawodawstwa oraz współczesnej i wcześniejszej aksjologii wspólnotowych reguł konkurencji. Opracowanie to jest jednak już wystarczające do przyjęcia wniosku, że we wspólnotowym prawie konkurencji zachodzi proces metodologicznego porządkowania podejścia do praktyk antykonkurencyjnych. Następuje powolne przechodzenie od kwalifikowania określonych środków *per se*, ze względu na ich formę prawną (ang. *form based approach*), do oceny legalności danych praktyk przez pryzmat powodowanych przez nie skutków (ang. *effect-based approach*). Przywołane orzecznictwo, poglądy doktryny, wreszcie kierunek reformatorskich działań prawodawczych Komisji wskazują na umacnianie się elastycznej, teleologicznej wykładni przepisów Traktatu w myśl rygorów *rule of reason*.

Bibliografia

- Banasiński C. (red.), *Ochrona konkurencji i konsumentów w Polsce i Unii Europejskiej*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2005.
- Banasiński C. (red.), *Prawo konkurencji – stan obecny oraz przewidywane kierunki zmian*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006.
- Barcz J. (red.), *Prawo Unii Europejskiej. Prawo Materialne i Polityki*, wyd. 2, Warszawa 2005.
- Bernat M., *Orzecznictwo Trybunału Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich w sprawach gospodarczych*, Warszawa 2006.
- Van den Bossche A.M., *European Competition Law*, Nijmegen University, Nijmegen 2003.
- Bouckaert B., De Geest G., *Encyclopedia of Law and Economics*, Edward Elgar, 2000, <http://users.ugent.be/~gdegeest/>, dostęp: 21.01.2007.
- Brodecki Z. (red.), *Konkurencja*, Warszawa 2004.
- Buigues P.A., Röller L.H., *The Office of the Chief Competition Economist at the European Commission*, 2005, http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/officechiefecon_ec.pdf
- Bychowska M., *Prawo antymonopolowe – porozumienia o charakterze bagatelnych*, Prawo UE, nr 2, 2002.
- Bychowska M., *Prawo konkurencji w Unii Europejskiej*, [w:] A. Wróbel (red.), *Wprowadzenie do prawa Wspólnot Europejskich (Unii Europejskiej)*, Zakamycze 2004.
- Cieśliński A., *Wspólnotowe Prawo Gospodarcze*, Warszawa 2003.
- Coase R., *The Firm, the Market, and the Law*, University of Chicago Press, reprint ed. 1990.
- Craig P., De Burca G., *EU Law. Text, Cases and Materials*, 3rd edition, Oxford University Press, Oxford 2003.
- Dauses M.A., *Prawo gospodarcze Unii Europejskiej*, Warszawa 1999.

- Dąbrowska P., Żurek K., *Nowy system wyłączeń grupowych w zakresie porozumień pionowych we wspólnotowym prawie konkurencji*, [w:] *Prawo Gospodarcze Unii Europejskiej. Zagadnienia wybrane*, praca zbiorowa, red. A. Mani, Kraków 2001.
- Dębowski P., Skoczny T., *Wyłączenie określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję*, *Przegląd Prawa Handlowego* 2003, nr 2, s. 11.
- Durand B., Rabassa V., *Directorate-General Competition, Chief Economist Team, The role of quantitative analysis to delineate antitrust markets: An example*, Blackstone / Acetex, Competition Policy Newsletter 2005 (3) Autumn, <http://ec.europa.eu/comm/competition/publications/cpn/>.
- Ehlermann C.D., *The Modernization of EC Antitrust Policy: A Legal and Cultural Revolution*, (2000) 37, *CMLRev.* 5.
- Friederiszick H.W., Röller L.H., Verouden V., *European State Aid Control: an economic framework*, September 30th, 2006, <http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/esac.pdf>.
- Gormsen L.L., *Article 82 EC: Where are we coming from and where are we going to?*, *The Competition Law Review*, vol. 2, Issue 2, March 2006.
- Grabowski P., *Zasada de minimis w wyjaśnieniach Komisji Europejskiej i polskiej ustawie antymonopolowej*, *Przegląd Prawa Handlowego*, nr 3, 2003.
- Hildebrand D., *The Role of Economics Analysis in the EC Competition Rules*, Kluwer Law International 2002.
- Jones A., Sufirin B., *EC Competition Law, Text, Cases, and Materials*, 2nd edition, Oxford University Press, Oxford 2004.
- Jurczyk Z., *Wybrane zagadnienia polityki konkurencji*, UOKiK 2004, http://www.uokik.gov.pl/pl/informacja_i_educacja/educacja/publikacje/ochrona_konkurencji/#pytanie7
- Jurkowska A., *Economic approach jako jeden z głównych kierunków modernizacji wspólnotowego prawa konkurencji na przykładzie nowych regulacji w dziedzinie porozumień kooperacyjnych*, [w:] C. Mik (red.), *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI wieku*, Toruń 2002.
- Kennedy D., *Law-and-Economics from the Perspective of Critical Legal Studies*, [w:] *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*, 1998, <http://www.duncankennedy.net/documents/Law%20and%20Economics%20from%20the%20Perspective%20of%20cls.pdf>
- Korbutowicz T., *Polityka konkurencji Wspólnot Europejskich i Unii Europejskiej w latach 1962–1997*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Korbutowicz T., *Prawo konkurencji w orzecznictwie sądu Wspólnot Europejskich*, Wydaw. Uniw. Wrocławskiego, Wrocław 1992.
- Kundera E. (red.), *Słownik historii myśli ekonomicznej*, Kraków 2004.
- Kroes N., *European Commissioner for Competition Policy, Key developments in European competition policy over the past two years*, Speech 07/2, European American Press Club, Paris, 8th January 2007.
- Looijestijn-Clearie A., *Substantive Law of the European Community, Cases and Materials*, Nijmegen University, Nijmegen 2003.
- Majewska-Jurczyk B., *Ekonomiczne aspekty siły rynkowej*, *Ekonomia* 4, pod red. L. Olszewskiego, *Acta Universitatis Wratislaviensis* No 2041, Wrocław 1997.
- Majewska-Jurczyk B., *Nadużycie pozycji dominującej w świetle prawa i polityki konkurencji Unii Europejskiej*, *Ekonomia* 4, pod red. L. Olszewskiego, *Acta Universitatis Wratislaviensis* No 2041, Wrocław 1997.
- de la Mano M., Durand B., *A Three-Step Structured Rule of Reason to Assess Predation under Article 82*, DG Competition, European Commission, Office of the Chief Economist Discussion Paper, 12 December 2005, http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/pred_art82.pdf
- Miąsik D., *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym*, Zakamycze, Kraków 2004.
- Miceli T.J., *The Economic Approach to Law*, Stanford University Press, Stanford 2004.
- Mik C. (red.), *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI wieku*, Toruń 2002.

- Morawski L., *Kilka uwag na temat wykładni*, [w:] Wronkowska S. (red.), *Polska kultura prawna a proces integracji europejskiej*, Zakamycze, Kraków 2005.
- Nazzini R., *Article 81 EC between time present and time past: a normative critique of 'restriction of competition' in EU law*, *Common Market Law Review*, vol. 43, no 2, April 2006.
- Nordhaus W.D., Samuelson P.A., *Ekonomia 1*, Warszawa 1999.
- Nowacki J., Tobor Z., *Wstęp do prawoznawstwa*, Katowice 1996.
- Pęczalska B., *Kontrola koncentracji w Unii Europejskiej (rozporządzenie nr 139/2004)*, [w:] E. Piontek (red.), E. Derkacz, A. Jurkiewicz, B. Pęczalska, *Reforma wspólnotowego prawa konkurencji*, Zakamycze, Kraków 2005.
- Piontek E. (red.), E. Derkacz, A. Jurkiewicz, B. Pęczalska, *Reforma wspólnotowego prawa konkurencji*, Zakamycze, Kraków 2005.
- Piontek E., *Reforma stosowania art. 82 Traktatu o ustanowieniu Wspólnot Europejskich*, [w:] Banasiński C. (red.), *Prawo konkurencji – stan obecny oraz przewidywane kierunki zmian*, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Warszawa 2006.
- Posner R., *Economic Analysis of Law*, Aspen, 6th ed. 2002.
- Przyborowska-Klimczak A., Skrzydło-Tefelska E., *Dokumenty Europejskie*, t. V, Lublin 2004.
- Röller, L.H., *Economic Analysis and Competition, Policy Enforcement in Europe*, [w:] *Modelling European Mergers: Theory, Competition Policy and Case Studies*, Edward Elgar, ed., 2005, <http://ec.europa.eu/comm/dgs/competition/nma.pdf>.
- Skoczny T., *Zakaz praktyk ograniczających konkurencję*, [w:] *Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne i polityki*, red. J. Barcz, Warszawa 2005.
- Szydło M., *Swobody rynku wewnętrznego a reguły konkurencji. Między konwergencją a dywergencją*, Toruń 2006.
- Tobor Z., Bogucka I. (red.), *Prawoznawstwo a praktyka stosowania prawa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2002.
- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Polityka konkurencji na lata 2006–2007*, Warszawa 2006.
- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Sprawozdanie z działalności Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów za rok 2005*, Warszawa 2006.
- Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, *Raport z działalności Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów za rok 2003*, Warszawa 2004.
- Wils W., *Principles of European Antitrust Enforcement*, Hart Publishing, Oxford 2005.
- Wojtaszek E., *Reguła rozsądku w prawie konkurencji Polski i Wspólnoty Europejskiej. Polska w Unii Europejskiej. Perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia*, pod red. C. Mika, Toruń 1997.
- Wood D.P., *The Role of Economics & Economists in Competition Cases*, 1999, *OECD Journal of Competition Law & Policy*.

Economic approach to the EU regulations of competition

Summary

The author presents the process of transition from legalistic to economic approach in creating and application of the EU law on competition. The law on competition is a teleological law serving the purpose of economy, protecting proper functioning of market against abuse. Widely conceived law on competition plays a dual role, on the one hand combating dishonest competition on the part of participants in the market, on the other it is to prevent invalidating competition as a whole, ensuring proper functioning of free-market economy. The on-going process of modernisation of the EU competition policy aims at increasing the role of the economic analysis as a factor influencing legal framework.