

Marek Kolasiński

Aksjologia wspólnotowego prawa konkurencji

Kwartalnik Prawa Publicznego 7/3, 231-241

2007

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Marek Kolasiński*

AKSJOLOGIA WSPÓLNOTOWEGO PRAWA KONKURENCJI

Zaryzykować można stwierdzenie, że na płaszczyźnie prawa konkurencji panuje permanentny zamęt aksjologiczny. Trafna wydaje się wypowiedź Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, iż „może budzić wątpliwości co chroni, kogo chroni i kiedy chroni ustawa antymonopolowa”¹.

Brak klarownej hierarchii aksjologicznej w połączeniu z ogólnikowym sposobem sformułowania najważniejszych unormowań prawa konkurencji prowadzić może do poważnych nieprawidłowości w sferze stosowania prawa. W prawie wspólnotowym ryzyko to jest szczególnie poważne, gdyż odmienności poglądów dotyczących celów ingerencji publicznoprawnej w funkcjonowanie mechanizmów rynkowych pogłębia szereg dodatkowych czynników. Zaliczyć do nich można w szczególności zróżnicowanie struktur gospodarczych państw członkowskich oraz szczególne cechy europejskiej kultury ekonomicznej.

Pożyteczne wydaje się zatem podjęcie próby scharakteryzowania wartości, których realizacji służy wspólnotowe prawo konkurencji oraz wskazanie funkcji, które powinno ono spełniać.

1. Aksjologia wspólnotowego prawa konkurencji w Traktacie Rzymskim

Analizę aksjologiczną wspólnotowego prawa konkurencji rozpocząć należy od zbadania art. 3 ust. 1 g oraz 81 ust. 1 i 82 TWE.

* Dr Marek Krzysztof Kolasiński – Adiunkt w Katedrze Prawa Europejskiego, Wydział Prawa i Administracji, Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu.

¹ Wyrok SOKiK z 18.12.2002 r., sygn. akt XVII Ama 19/2001.

Pierwsze ze wskazanych unormowań stanowi, iż działalność Wspólnoty obejmuje system zapewniający niezakłóconą konkurencję na rynku wewnętrznym. Zasadniczym celem art. 81 ust. 1 TWE jest uniknięcie zapobieżenia, ograniczenia lub zakłócenia konkurencji. Podobnie, za funkcję art. 82 TWE uznać można zapewnienie tego, by dominujące przedsiębiorstwa zachowywały się w sposób zbliżony do tego, w jaki kształtowałyby swoją strategię w warunkach konkurencyjnej struktury rynku.

Ze wskazanych wyżej unormowań wywieść można, iż centralne miejsce w systemie aksjologicznym wspólnotowego prawa konkurencji zajmuje ochrona samego mechanizmu konkurencji. Bliższych wskazówek dotyczących zakresu dopuszczalnych odstępstw od pryncypialnego realizowania tego celu na rzecz podnoszenia efektywności gospodarki dostarcza art. 81 ust. 3 TWE. W jego myśl zakaz zmowy kartelowej nie ma zastosowania do porozumień, decyzji i praktyk uzgodnionych, które przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części zysku, który z tego wynika, oraz bez:

- a) nakładania na zainteresowane przedsiębiorstwa ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów,
- b) dawania przedsiębiorstwom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części danych produktów.

Z art. 81 ust. 3 wynika, że wzgląd na efektywność – polepszanie produkcji lub dystrybucji produktów, popieranie postępu technicznego lub gospodarczego – uzasadniać może pewne złagodzenie reguł antymonopolowych, ale tylko pod pewnymi warunkami i tylko w określonych granicach. Nie może on w szczególności prowadzić do drastycznego zakłócenia procesu konkurencji – stworzenia przedsiębiorstwom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części danych produktów.

2. Usuwanie przeszkód w integracji gospodarczej

Wspólnotowe prawo konkurencji jest, podobnie jak całe wspólnotowe prawo gospodarcze, skoncentrowane na usuwaniu przeszkód w integracji gospodarczej państw członkowskich. Znajduje to odzwierciedlenie w art. 2 TWE, który stawia przed Wspólnotą zadania popierania konwergencji dokonań gospodarczych, spójności gospodarczej i społecznej oraz solidarności między państwami członkowskimi.

W orzecznictwie sądów wspólnotowych i decyzjach KE usuwanie przeszkód w integracji gospodarczej tradycyjnie odgrywa wiodącą rolę wśród funkcji wspólnotowego prawa konkurencji. Po to, aby zilustrować faktyczne znaczenie tego czynnika zwrócić należy uwagę na spory dotyczące terytorialnego zakresu wyczerpania praw własności przemysłowej.

Podstawowym instrumentem, którym posługuje się prawo własności przemysłowej dla realizacji swoich celów jest przyznanie uprawnionemu monopolu na korzystanie z owoców jego twórczego wysiłku. Dobra intelektualne są jednak utrwalane na nośnikach materialnych (*corpus mechanicum*). Dojść może zatem do kolizji uprawnień właściciela rzeczy będącej *corpus mechanicum* i uprawnionego z własności intelektualnej. Obaj oni mają z założenia być wyłącznie uprawnieni. Przykładowo wskazać można na kontrowersje co do tego, czy uprawniony z patentu jest uprawniony do ograniczenia obrotu wytwarzanymi według niego lekami. Konflikty takie rozwiązuje się przy pomocy teorii wyczerpania praw własności intelektualnej. W jej myśl, z chwilą wprowadzenia do obrotu przez uprawnionego lub za jego zgodą rzeczy będącej nośnikiem własności intelektualnej, właściciel tej rzeczy może nią swobodnie rozporządzać.

Prawa własności przemysłowej – patenty, znaki towarowe – mają jednak charakter terytorialny. Oznacza to, że prawa „własności przemysłowej są na poszczególnym terytoriach od siebie niezależne”². Na gruncie prawa wspólnotowego powstały kontrowersje dotyczące terytorialnego zakresu wyczerpania. Spory budziło to, czy do wyczerpania dochodzi tylko na terytorium danego państwa, czy też jego zakres obejmuje EOG lub cały świat.

Przełomowe znaczenie miało orzeczenie ETS w sprawie *Grundig v. Consten*³. Grundig sprzedawał swoje produkty taniej w Niemczech niż we Francji. Zagrożeniem dla takiej polityki cenowej mogła być działalność tzw. importerów równoległych – niezależnych przedsiębiorstw, kupujących towary w krajach, w których były one tańsze a następnie odsprzedających je w innych państwach. Po to, aby zapewnić autoryzowanemu dystrybutorowi we Francji rzeczywisty monopol na sprzedaż swoich produktów Grundig pozwolił na zarejestrowanie na jego rzecz swojego znaku towarowego. Kiedy niezależni importerzy równolegli zaczęli oferować na terytorium Francji towary zakupione w Niemczech autoryzowany

² K. Szczepanowska-Kozłowska, *Wyczerpanie praw własności przemysłowej. Patent i prawo ochronne na znak towarowy*, Warszawa 2003, s. 145.

³ ETS, wyrok z z 13.7.1966 r. *Grundig v. Consten* ECR [1966] 235.

dystrybutor Grundiga zarzucił im naruszenie praw z rejestracji znaku towarowego.

ETS uznał działanie Grundiga i jego autoryzowanego przedstawiciela za naruszenie wspólnotowego prawa konkurencji. Ta linia orzecznicza została potwierdzona następnie zarówno co do patentów, jak i znaków towarowych, z tym, że ETS wskazuje aktualnie jako podstawę swoich orzeczeń art. 30 TWE⁴. Odrzucono zatem możliwość przyjęcia przez państwa członkowskie koncepcji wyczerpania krajowego.

Znaczenie funkcji ograniczania przeszkód w integracji gospodarczej w prawie wspólnotowym uwidacznia się przy zestawieniu kierunku rozumowania wytyczonego w sprawie *Grundig v. Consten* z orzeczeniami ETS sprzeciwiającymi się koncepcji wyczerpania światowego. K. Szczepanowska-Kozłowska stwierdza, iż rozumowanie ETS „cehuje niekonsekwencja, polegająca na tym, że argumenty podnoszone przeciw wyczerpaniu o zasięgu światowym, stanowią jednocześnie argumenty przeciwko wyczerpaniu o charakterze regionalnym, to jest ograniczonym do pewnej grupy państw”⁵. Autorka ta uważa również, iż „jeżeli jednak przychylamy się do poglądu, że zasada terytorialności nie jest przeszkodą w przyjęciu koncepcji wyczerpania międzynarodowego, to wówczas należy uznać, że ograniczenie tej zasady do terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego jest konstrukcją całkowicie sztuczną. Uzasadnieniem takiego rozwiązania są jedynie względy gospodarcze i polityczne, nie zaś prawne”⁶. W podobnym kierunku idą wywody R. Skubisza, który twierdzi, że odejście od wyczerpania światowego na rzecz wyczerpania wspólnotowego w prawie znaków towarowych spowodowane było „wyłącznie względami handlowymi i dążeniem do ochrony własnego rynku. Dzięki tej zmianie uprawniony ze znaku towarowego uzyskał instrument kontrolowania wwozu na terytorium Wspólnoty „swoich towarów”, które wcześniej wprowadził do obrotu na tańszych rynkach (np. w krajach Azji)”⁷.

⁴ Spotyka się to z krytyką doktrynalną. K. Szczepanowska-Kozłowska wskazuje, że „pogląd wyrażany przez ETS upatrujący dla wykonywania praw własności przemysłowej ograniczeń w brzmieniu art. 30 Traktatu (dawnego 36) nie znajduje w rzeczywistości uzasadnienia. Art. 30 odnosi się do środków, jakie mogą stosować poszczególne państwa należące do Unii Europejskiej w swoim ustawodawstwie, których efektem są ograniczenia ilościowe w handlu. Chodzi tu zatem o środki legislacyjne. Wykonywanie praw, a raczej sposób wykonywania praw, nie może stanowić przeszkody w wolnym handlu w rozumieniu art. 30 Traktatu. Taką przeszkodą może być jedynie ustawodawstwo danego kraju” – zob. K. Szczepanowska-Kozłowska, op.cit., s. 30.

⁵ Ibidem, s. 152.

⁶ Ibidem, s. 187.

⁷ R. Skubisz [w:] *Prawo Europejskie. Zarys wykładu*, Lublin 2003, s. 246.

3. Aksjologia wspólnotowego prawa konkurencji a europejska kultura gospodarcza

Wraz z postępowaniem w integracji gospodarczej znaczenie celu usuwania przeszkód w wymianie handlowej między państwami członkowskimi, w sposób naturalny, maleje. Skłania do zwrócenia bliższej uwagi na inne niż integracja gospodarcza cele wspólnotowego prawa konkurencji.

Komisarz M. Monti⁸ w 2000 r. podczas wspólnej konferencji PE i KE na temat reformy wspólnotowego prawa konkurencji zwracał uwagę na to, że wspólnotowe prawo konkurencji funkcjonuje w kontekście tzw. „Modelu Europejskiego”, na ukształtowanie którego silny wpływ wywarła koncepcja społecznej gospodarki rynkowej. Według niego to, że w zwrocie społeczna gospodarka rynkowa (*Soziale Marktwirtschaft* – niem., *Social Market Economy* – ang.) słowo rynek zajmuje pozycję centralną nie jest przypadkowe. Komisarz wskazuje, że odblokowanie rynku w powojennych Niemczech doprowadziło do tak pozytywnych skutków gospodarczych, iż można je określić mianem cudu. Uważa on także, że podobnie w dzisiejszych realiach jesteśmy świadkami rynkowych cudów. Tytułem przykładu Komisarz opisuje doświadczenia związane z liberalizacją usług telekomunikacyjnych. Przełamanie monopolu narodowych operatorów doprowadziło do bezprecedensowego podniesienia jakości usług, zwiększenia ich różnorodności oraz bardzo poważnej obniżki cen.

Dostrzegając walory rynku Komisarz stanowczo sprzeciwia się jednak *laiser-faireyzmowi* i podkreśla konieczność uchwycenia równowagi pomiędzy wolnością gospodarczą a realizacją celów społecznych.

M. Monti sugeruje też, iż w ramy „Modelu Europejskiego” wkomponowuje się polityka przychylności prawa konkurencji wobec małych i średnich przedsiębiorstw. Komisarz widzi w nich z jednej strony główne źródło innowacji i miejsc pracy w gospodarce europejskiej, z drugiej zaś „naturalnego beneficjenta” polityki konkurencji. Sugeruje, iż to właśnie małe i średnie przedsiębiorstwa najczęściej padają ofiarą łamania reguł antymonopolowych.

Na tej samej konferencji deputowana do Parlamentu Europejskiego Ch. Cederschiöld stwierdziła, iż zadaniem prawa konkurencji powinno być nie tylko zapewnienie uczciwości rywalizacji rynkowej (*fair competition*),

⁸ M. Monti, *Competition in a Social Market economy*, referat z Konferencji „Reforma Europejskiego Prawa Konkurencji” we Freiburgu (9-10.11.2000 r.) dostępny na stronie internetowej KE.

lecz także podnoszenie produkcji i wzrostu gospodarczego oraz zapewnienie korzyści konsumentom (niższe ceny, szersza oferta)⁹.

4. Wpływ ewolucji prawa antymonopolowego Stanów Zjednoczonych na prawo wspólnotowe

Wydaje się, że przedstawiciele europejskiej doktryny i judykatury poszukują często wzorców w rozwiązaniach amerykańskich. M. Albert zwraca w tym kontekście uwagę na dominację nauki amerykańskiej w sferze ekonomii. Stwierdza on, iż „w dziedzinie nauczania ekonomii Ameryka jest niemal monopolistą. Skuteczność tej edukacji jest tak wielka, że międzynarodowa kultura ekonomiczna po prostu coraz bardziej ignoruje wszystko, co nie jest amerykańskie”¹⁰.

J. Davidow wskazuje przykładowo, że kiedy amerykańskie agencje antymonopolowe uznały za nielegalne wszelkie klauzule dotyczące cen w umowach licencyjnych KE poszła ich śladem. Po orzeczeniu Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych w sprawie *State Oil Co. v. Khan*¹¹ stwierdzającym, iż postanowienia licencyjne określające maksymalną wysokość cen produktów wytwarzanych według patentu nie są *per se* nierozsądne Wspólnota Europejska w identyczny sposób zmieniła swoje stanowisko¹².

Odnieść można jednocześnie wrażenie, iż podążając za propozycjami zza oceanu sprzed kilku lat wspólnotowe prawo konkurencji popada w sprzeczność z aktualnymi amerykańskimi tendencjami jurydycznymi. Wskazuje się, że sytuacja taka zaistniała w sprawie próby połączenia General Electric i Honeywell. Siedziby obu tych korporacji znajdują się w Stanach Zjednoczonych. Prowadzą one jednak działalność na całym świecie. Rozmiary ich aktywności we Wspólnocie Europejskiej pozwoliły na przyjęcie, iż planowana koncentracja miałaby wymiar wspólnotowy, a tym samym, że próba połączenia tych podmiotów podlega ocenie przez pryzmat prawa wspólnotowego.

W 2000 r. korporacje zawarły porozumienie, na podstawie którego General Electric miał nabyć wszystkie akcje Honeywell.

⁹ Ch. Cederschiöld, *Efficient protection of competition in an enlarged Community through full association of national competition authorities and national courts*, materiał dostępny na stronie internetowej KE.

¹⁰ M. Albert, *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Kraków 1994, s. 45.

¹¹ 522 U.S. 3 (1997)

¹² J. Davidow, *Recent US Antitrust Development of International Relevance*, „World Competition” 2004, nr 3, s. 408.

Fuzja ta została zaakceptowana przez amerykańskie organy antymonopolowe. Ich zdaniem połączenie General Electric i Honeywell sprzyjałoby podniesieniu jakości produkcji, bezpieczeństwu, efektywnej konkurencji oraz doprowadziłoby do obniżenia cen.

Planowane połączenie zostało krańcowo inaczej ocenione przez KE. Stwierdziła ona, że działalność obu korporacji na wielu rynkach pokrywa się i realizacja ich planów doprowadzić mogłaby do poważnego osłabienia konkurencji. Szczególne obawy budziła perspektywa wzrostu cen oraz obniżenia jakości towarów i usług. Na tej podstawie KE decyzją z 3.7.2002 r.¹³ zablokowała połączenie.

B. Pęczalska wskazuje, że sprawa *General Electric v. Honeywell* była pierwszym przypadkiem, w którym KE, wbrew stanowisku organów antymonopolowych Stanów Zjednoczonych, uniemożliwiła połączenie dwóch amerykańskich korporacji¹⁴. Rozstrzygnięcie to wywołało gwałtowne protesty w USA. J. H. Shenfield stwierdza, że reakcja Kongresu była mieszaniną „jadowitości i pogardy” („*a mixture of vitriol and scorn*”)¹⁵. Pod adresem KE formułowano zarzuty protekcyjizmu, prymitywnego rozumowania i niezrozumienia zasad nowoczesnego prawa konkurencji¹⁶. W. Davidow zwraca jednak uwagę, iż pomimo tak kategorycznych stwierdzeń, Stany Zjednoczone odrzuciły linię rozumowania, na której oparła się KE dopiero w latach osiemdziesiątych¹⁷.

Funkcjonowania zbliżonych prawidłowości w relacjach pomiędzy prawem antymonopolowym Stanów Zjednoczonych i Wspólnoty Europejskiej dopatrzeć się można również na bardziej abstrakcyjnej płaszczyźnie aksjologicznej.

M. Furse wskazuje, że w *Ninth Report on Competition Policy* z 1980 r. KE za fundamentalne zadanie wspólnotowego prawa konkurencji uznała zapewnienie otwartości i jednolitości wspólnego rynku. W katalogu celów wspólnotowego prawa konkurencji umieszczono również dążenie do utrzymania konkurencyjnej struktury rynku oraz zagwarantowanie uczciwości rywalizacji rynkowej. Ostatni z wymienionych celów miałby być osiągnięty poprzez realizację zasad:

- równości szans przedsiębiorstw;

¹³ COMP/M.2220, O.J. 2002 Nr L 48.

¹⁴ Por. B. Pęczalska, *Kontrola koncentracji w Unii Europejskiej*, [w:] *Reforma wspólnotowego prawa konkurencji*, Zakamycze 2005, s. 209.

¹⁵ J.H. Shenfield, *Coherence or confusion: the future of the global antitrust conversation*, „The Antitrust Bulletin” 2004, s. 404.

¹⁶ Ibidem, s. 403.

¹⁷ J. Davidow, op.cit., s. 408.

- szczególnej ochrony małych i średnich przedsiębiorstw;
- uwzględniania uzasadnionych interesów pracowników, użytkowników i konsumentów¹⁸.

W treści tego Raportu wyraźnie pobrzmiewa echo postulatów Szkoły Harvardzkiej, która była wiodącym nurtem amerykańskiego prawa antymonopolowego aż do końca lat siedemdziesiątych. Jej zwolennicy twierdzą, iż podstawowym zadaniem prawa antymonopolowego powinno być utrzymywanie konkurencyjnej struktury rynku i obniżanie barier wejścia na niego. Stawiają oni przed państwem zadanie hamowania procesów koncentracji kapitału, a w szczególności rozwoju oligopoli i monopolu. Nawiązanie do kierunku rozumowania wytyczonego w dokumencie Komisji dostrzec można zwłaszcza w podkreśleniu potrzeby ochrony konkurencyjnej struktury rynku oraz ochrony małych i średnich przedsiębiorstw. Należy przy tym zauważyć, iż w 1980 r., gdy opracowanie to było wydawane, w USA dominowała już Szkoła Chicagowska, która zaproponowała całkowite przewartościowanie aksjologii prawa antymonopolowego. Za jedyny uprawniony cel tej gałęzi prawa uznaje ona stwarzanie dogodnych warunków do podnoszenia efektywności gospodarczej i bliska jest poglądom J. Schumpetera (1883-1950). Autor ten twierdził, że otoczeniem najbardziej sprzyjającym innowacjom i rozwojowi gospodarczemu są monopol i oligopol¹⁹. Uważał on, że w warunkach konkurencji doskonałej małe, stosunkowo słabe kapitałowo przedsiębiorstwa nie są w stanie sfinansować innowacji. Teoretyk ten wskazywał też, że technologie tworzone przez monopolistów i oligopolistów znajdują z czasem zastosowanie w innych przedsiębiorstwach i przyczyniają się do ogólnego wzrostu poziomu życia (tzw. hipoteza Schumpeterowska)²⁰.

W ostatnich latach KE zdaje się nawiązywać do frazeologii Szkoły Chicagowskiej. Jest to widoczne m.in. w obwieszczeniu Komisji – *Guidelines on the application of Article 81 (3) of the Treaty* z 27.4.2004 r.²¹, w którym za cel art. 81 TWE uznano ochronę konkurencji na rynku, jako środka podnoszenia zamożności konsumentów oraz instrumentu zapewniającego efektywną alokację zasobów.

¹⁸ M. Furse, *Competition Law of the EC and UK*, Oxford 2004, s. 27.

¹⁹ J. Schumpeter, *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, 1911; pol. wydanie, *Teoria rozwoju gospodarczego*, Warszawa 1960.

²⁰ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, t. I, Warszawa 2004, s. 301 i n.

²¹ 2004/C 101/08

D. Miąsik formułuje nawet ogólną tezę, iż „obecnie wspólnotowe prawo konkurencji realizuje przede wszystkim cel polegający na podnoszeniu efektywności działania przedsiębiorstw”²².

Charakterystyczne jest to, że zbliżenie języka KE do systemu wartości Szkoły Chicagowskiej zbiega się z pewnym osłabieniem wpływów tego nurtu teoretycznego na funkcjonowanie amerykańskiego prawa antymonopolowego²³.

Można mieć przy tym wątpliwości co do tego, czy KE rzeczywiście przyjęła postulaty Szkoły Chicagowskiej, czy też jedynie zaczęła posługiwać się jej frazeologią. Wydaje się, że druga ze wskazanych możliwości jest bliższa rzeczywistości. Wskazuje na to przedstawiana wcześniej wypowiedź Komisarza M. Montiego oraz cała seria decyzji, które Szkoła Chicagowska oceniłaby jako nadmiernie agresywne²⁴. Dla przedstawicieli Szkoły Chicagowskiej nie do przyjęcia jest też uznanie za jeden z wiodących celów prawa konkurencji ochrony małych i średnich przedsiębiorstw.

Zaryzykować można także stwierdzenie, iż pomiędzy dominującymi nurtami teoretycznymi po obu stronach Atlantyku istnieje przepaść w sferze poglądów dotyczących tego, jakiego rodzaju przedsiębiorstwa są najbardziej efektywne. Właściwa doktrynie amerykańskiej przychylność wobec efektywnych oligopoli, a nawet monopolii, kontrastuje ze wspieraniem przez Wspólnotę Europejską małych i średnich podmiotów gospodarczych.

Różnice doktrynalne korespondują z odmienną strukturą gospodarki. Dane statystyczne wskazują na to, że w Stanach Zjednoczonych najpotężniejsze korporacje odgrywają większą rolę niż we Wspólnocie Europejskiej²⁵.

Daleko idąca ingerencja prawa konkurencji godzi zazwyczaj w interesy wielkich przedsiębiorstw, a jej, jak ujmuje to M. Monti, naturalnymi beneficjentami są mali i średni uczestnicy rywalizacji rynkowej. Rozsądna strategia gospodarcza nie powinna podważać tych elementów struktury gospodarczej, które w największym stopniu decydują o rozwoju ekonomicznym. Naturalnym jest to, że USA bardziej troszczą się o rozwój wielkich przedsiębiorstw, a Wspólnota Europejska w większym stopniu

²² D. Miąsik [w:] *Prawo Europejskie. Zarys Wykładu*, (red. R. Skubisz, E. Skrzydło-Tefelska), Lublin 2003, s. 331.

²³ Por. L.A. Sullivan, *The Viability of the Current Law on Horizontal Restraints*, „California Law Review” 1987, vol. 75.

²⁴ Por. decyzje w sprawach *IMS Health* z 3.7.2001 r., 2002/165/EC; *Microsoft* z 24.3.2004 r., COMP/37.792.

²⁵ Por. A. Zaorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa 2002, s. 32.

zainteresowana jest stworzeniem dogodnych warunków do funkcjonowania małych i średnich podmiotów. Wywieść stąd można, iż właściwa wspólnotowa polityka konkurencji powinna być nieco bardziej agresywna niż strategia antymonopolowa Stanów Zjednoczonych.

5. Podsumowanie

Analiza najważniejszych unormowań Traktatu Rzymskiego dotyczących prawa konkurencji prowadzi do wniosku, że ta dziedzina prawa służyć ma w pierwszym rzędzie ochronie samego mechanizmu konkurencji.

Na płaszczyźnie stosowania prawa hierarchia celów wynikająca z TWE jest niekiedy zaburzana. W ostatnim okresie instytucje wspólnotowe dużą wagę przywiązują zwłaszcza do podnoszenia efektywności²⁶. Można tu doszukiwać się pewnego podobieństwa do postulatów Szkoły Chicagowskiej. Zbliżenie wspólnotowego prawa konkurencji do Szkoły Chicagowskiej jest jednak w dużym stopniu pozorne. Wskazują na to w pierwszym rzędzie rozbieżności dotyczące tego, jaka struktura gospodarki najlepiej służy efektywności. Instytucje wspólnotowe podkreślają innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw oraz ich znaczenie w zwalczaniu bezrobocia²⁷. Szkoła Chicagowska jest natomiast bliższa, przychylnemu wielkim korporacjom, tradycyjnemu zapatrywaniu J. Schumpetera.

Ogólnikowość konkluzji dotyczących celów wspólnotowego prawa konkurencji budzić może pewien niedosyt. Podjęcie próby sformułowania bardziej przejrzystej koncepcji prowadziłoby jednak do oderwania teorii od rzeczywistości.

Wielobiegunowość wspólnotowego prawa konkurencji jest naturalną konsekwencją tego, co Komisarz M. Monti określa mianem „Modelu Europejskiego”. W sposób jednoznaczny można o nim powiedzieć tylko tyle, że charakteryzuje się odrzuceniem zarówno *laiser-faire*ystycznych, jak i prosojalnych skrajności. Każda próba doprecyzowania jego opisu otwiera pole niekończących się kontrowersji.

Charakterystyczne elementy koncepcji „Modelu Europejskiego” znajdują odzwierciedlenie w hierarchii celów wspólnotowego prawa konkurencji. Aktualnie zgoda panuje tylko co do tego, że efektywność

²⁶ Por. D. Miąsik, *op.cit.*, s. 331; M. Furse, *op.cit.*, s. 180.

²⁷ Por. M. Monti, *op.cit.*

jest w niej ważna, ale nie zajmuje miejsce na jakim chcieliby ją umieścić przedstawiciele Szkoły Chicagowskiej. Próżno natomiast poszukiwać konsensusu odnośnie sposobu wyważenia proporcji pomiędzy efektywnością a realizacją innych celów, a nawet co do tego, jaka struktura rynku tej efektywności sprzyja.

System aksjologiczny wspólnotowego prawa konkurencji pozostać powinien układem wielobiegowym, w którym ochrona mechanizmu konkurencji odgrywa wiodącą, ale nie jednoznacznie dominującą rolę. Próby hierarchicznego wywyższenia innych pierwiastków doprowadzić muszą do naruszenia art. 81 i 82 TWE, bądź też do formułowania bezużytecznych, a nawet zwodniczych ogólników.

Trudno w szczególności dociec co wyrazić chciał ETS w wyroku w sprawie IMS Health z 29.4.2004 r.²⁸ Trybunał wyraźnie zaakcentował w nim znaczenie ochrony konsumentów dla wspólnotowego prawa konkurencji. Takie ujęcie nawiązuje do frazeologii amerykańskiej, ale w rzeczywistości niczego nie wyjaśnia²⁹.

E.M. Fox zauważa, iż w doktrynie i judykaturze Stanów Zjednoczonych na ochronę konsumentów powołują się zarówno przedstawiciele Szkoły Chicagowskiej, jak i zwolennicy zdecydowanie opozycyjnej wobec niej Nowej Koalicji. Autorka ta wskazuje jednocześnie, że oba te nurty teoretyczne mogą z równym powodzeniem argumentować, że realizacja ich propozycji przyniesie korzyści konsumentom³⁰.

²⁸ ETS, *IMS Health*, C-418/01.

²⁹ R.T. Pitofsky, *Antitrust at the Turn of the Twentieth Century – First Century: A View from the Middle*, „St. John’s Law Review” 2002, vol. 76, s. 586.

³⁰ Por. E.M. Fox, *The Battle for the Soul of Antitrust*, „California Law Review” 1987, vol. 75, s. 918.