

# Tomasz Jarocki

---

## Przedsiębiorstwo w prawie konkurencji Wspólnoty Europejskiej

---

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis nr 4, 74-92

---

1999

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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

TOMASZ JAROCKI

## PRZEDSIĘBIORSTWO W PRAWIE KONKURENCJI WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ

Podpisanie Traktatu Rzymskiego 25 marca 1957 roku, w wyniku którego utworzono Europejską Wspólnotę Gospodarczą, rozpoczęło proces budowy wspólnej Europy, zarówno w sferze polityki jak i gospodarki. Obecnie, na mocy Traktatu o Utworzeniu Wspólnoty Europejskiej, wdrażana jest unia ekonomiczno - walutowa. Proces integracji rozpoczęty w 1958 roku od stopniowego wprowadzania w życie unii celnej nie byłby możliwy, gdyby nie wprowadzono zapisów, regulujących właściwe funkcjonowanie Wspólnot.

Głównym celem, który przyświecał ustawodawcom było zaostrzenie konkurencji, które doprowadziłoby do wzmocnienia pozycji Wspólnoty na rynku światowym. Przyczyną słabej konkurencji były szeroko rozpowszechnione, szczególnie we Francji i Włoszech, praktyki kartelizacji przemysłu, a także inne porozumienia chroniące zyski, ceny i rynki. W państwach tych rozpowszechniona była pomoc rządowa dla małych i średnich firm, podtrzymująca istnienie nieefektywnych przedsiębiorstw. Ponadto, prowadzona polityka handlowa z powodu ogromnych barier handlowych, ograniczających dostęp towarów z państw trzecich, zachęcała producentów do utrzymywania wysokich cen na swoje produkty. Powstanie EWG, a przez to otwarcie rynków narodowych na wyroby z państw należących do organizacji, wymusiło na przedsiębiorcach zwiększenie efektywności i stworzyło możliwość ekspansji dobrych firm na całym obszarze Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Stworzenie jednolitego ustawodawstwa dotyczącego konkurencji, i jego wdrożenie było możliwe dzięki ujednoczeniu przepisów dotyczących innych dziedzin gospodarki oraz polityki państw członkowskich.<sup>1</sup>

Traktat Rzymski bardzo dużą rolę przywiązywał do właściwego uregulowania w Traktacie założycielskim polityki konkurencji. O roli, jaką dla WE pełni konkurencja, najpełniej wypowiada się główny organ Unii Europejskiej - Komisja.

---

<sup>1</sup> Por. K. Michałowska - Gorywoda, A. J. Klawe, Z. Zimny, *Europejska Wspólnota Gospodarcza, założenia, rzeczywistość, perspektywy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1981, s.149 - 151.

„Konkurencja jest najlepszym bodźcem dla działalności gospodarczej, gdyż gwarantuje partnerom rynkowym najszerzą z możliwych swobodę działania. Czynna polityka konkurencji prowadzona zgodnie z postanowieniami traktatów ustanawiających Wspólnoty ułatwia ciągle dostosowywanie struktur popytu i podaży do przeobrażeń technicznych. Dzięki działaniu zdecentralizowanych mechanizmów podejmowania decyzji pozwala ona osiągać przedsiębiorstwom coraz większą wydajność, co jest podstawowym warunkiem stałego podnoszenia poziomu życia i możliwości zatrudnienia w krajach Wspólnoty. (...) Sprzyja możliwie najlepszemu użyciu czynników produkcji na korzyść gospodarki jako całości, a zwłaszcza w interesie konsumentów”<sup>2</sup>.

Prawo konkurencji i polityka bazują na artykule 3(f)<sup>3</sup> Traktatu Rzymskiego, który wymaga instytucji systemu gwarantującego, że konkurencja na wspólnym rynku nie jest naruszana. Zasady konkurencji są koniecznym dodatkiem do warunków na wolne przesunięcia dóbr w artykułach 30 - 36. Artykuł 3(f) stwierdza, że musi istnieć system zapewniający, że konkurencja w ramach rynku wewnętrznego nie ulegnie zakłóceniu. Problem polityki konkurencji szczegółowo uregulowano w Tytule V TWE - Wspólne zasady konkurencji, opodatkowania i zbliżania ustawodawstw, które zostały zawarte w artykułach 85 - 94. W traktacie założycielskim powstałej wcześniej Europejskiej Wspólnoty Węgla i Stali problem konkurencji został unormowany w Tytule III - Postanowienia Ekonomiczne i Społeczne, rozdziałach VI (Porozumienia i koncentracje) i VII (Utrudnianie konkurencji). Spośród przedstawionych przepisów przedmiotem rozważań będą zaledwie dwa: artykuły 85 i 86 Traktatu Rzymskiego. Pierwszy z nich dotyczy praktyk kartelizacji przemysłu, drugi zaś - nadużywania pozycji dominującej.

Rozporządzenie wykonawcze do wspomnianych przepisów zostało przyjęte przez Radę 6 lutego 1962 roku.<sup>4</sup> Upoważniło ono Komisję do wprowadzenia w życie jednolitej polityki w zakresie konkurencji. Na jej podstawie państwa członkowskie i jej osoby prawne zostały zobowiązane do przedstawienia wszystkich przepisów oraz zawartych porozumień dotyczących ograniczenia konkurencji przed 1 stycznia 1963 roku. Komisja stopniowo je rozpatrywała z punktu widzenia zgodności z postanowieniami Traktatu EWG i, w razie stwierdzenia niezgodności z nimi, podejmo-

<sup>2</sup> *First Report on Competition*, April 1972, s. 11-12 w :E. Piontek, *Prawo konkurencji w EWG*, Warszawa 1985, s.94 - 95.

<sup>3</sup> W Traktacie o Utworzeniu Wspólnoty Europejskiej zapis ten znajduje się w artykule 3(g).

<sup>4</sup> Rozporządzenie Rady EWG nr 17/62.

wała odpowiednie uchwały, mające na celu zmianę powyższych przepisów i porozumień w tym zakresie.<sup>5</sup>

Prawo konkurencji działa na całym obszarze WE i dotyczy wszystkich podmiotów gospodarczych działających na tym terenie. Na rynku wspólnotowym działają także podmioty pozawspólnotowe lub też wchodzi one w stosunki z podmiotami państw członkowskich (np. zawierają z nimi kartele, łącząc się w joint ventures, itp.). Zaistniała wówczas wątpliwość, czy przedsiębiorstwa te podlegają wspólnotowemu prawu konkurencji badały: Komisja i Europejski Trybunał Sprawiedliwości. Trybunał Sprawiedliwości stwierdził, że wspólnotowe prawo konkurencji ma zastosowanie również do przedsiębiorstw spoza Wspólnoty. Warunkiem, który umożliwia taką sytuację, jest zakłócenie przez nie konkurencji na rynku państwa członkowskiego Wspólnoty Europejskiej.

Celem prawa konkurencji zarówno w WE jak i w innych krajach nie jest jedynie maksymalizacja dobrobytu mieszkańców przez tworzenie legalnego prawa sprzyjającego najbardziej skutecznej alokacji zasobów i maksymalizacji redukcji kosztów. Nie ma oddzielnej polityki konkurencji. Zamiast niej prawo i polityka konkurencji wewnątrz WE odzwierciedlają zmiany wartości i cele społeczne. Prawo konkurencji WE dotyczy nie tylko wąskiego zastosowania teorii ekonomicznej. Artykuł 2 przypisuje zadaniom UE promocję harmonijnego rozwoju aktywności ekonomicznej przez stworzenie wspólnego rynku i progresywnego zbliżania polityk ekonomicznych krajów członkowskich. Główne cele polityki konkurencji Wspólnoty Europejskiej mają za zadanie:

- stworzyć i utrzymać jednolity rynek dla producentów i konsumentów;
- nie dopuścić do nadużywania przez duże przedsiębiorstwa ich pozycji na rynku;
- przekonywać firmy do racjonalizacji produkcji i dystrybucji oraz popierania rozwoju technologicznego.<sup>6</sup>

## 1. KARTELE JAKO ZAKAZANA FORMA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

a) pojęcie oraz formy działań sprzecznych z polityką konkurencji

Kartele to organizacje przedsiębiorstw tej samej gałęzi, produkujących towary tego samego asortymentu, mające na celu bądź ograniczenie

<sup>5</sup> Por. Z. M. Klepacki, *Wspólnoty Europejskie*, Wydawnictwo Temida 2, Białystok 1996, s.77.

<sup>6</sup> Zob. P. Kent, *European Community Law, The M. & Handbook. Series*, London 1993, s.182.

poszczególnych form konkurencji między tymi firmami, bądź stworzenie organizacji monopolistycznej regulującej wspólną dla wszystkich cenę.<sup>7</sup> W końcu XIX wieku kartele były szeroko rozpowszechnione, ustalając udziały w rynku i ceny w wielu gałęziach. Praktyki te są obecnie prawem zakazane w Europie, USA i wielu innych krajach. Obecnie najbardziej znaną organizacją tego typu jest Organizacja Państw Eksporterów Ropy Naftowej (OPEC).

Tworzenie karteli lub porozumień mających na celu praktyki sprzeczne z polityką konkurencji zostało uregulowane w artykule 85 TWE. W jego pierwszym punkcie wskazane są formy podmiotów gospodarczych, których działalność jest zakazana na obszarze wspólnego rynku. Zaliczane są do nich porozumienia między przedsiębiorstwami, decyzje grup przedsiębiorstw, uzgodnione praktyki, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których przedmiotem lub skutkiem jest uniknięcie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji.

W tym miejscu dużą uwagę należy poświęcić pojęciu przedsiębiorstwa. Dla celów konkurencji powinno być rozumiane jako określające jednostkę gospodarczą z punktu widzenia przedmiotu umowy, nawet jeżeli z prawnego punktu widzenia na jednostkę składa się kilka osób fizycznych lub prawnych.<sup>8</sup> Z związku z tym, przedsiębiorstwa nie należy traktować jedynie jako „podmiotu gospodarczego prowadzącego działalność gospodarczą lub usługową w celu osiągnięcia określonych korzyści, ponoszącego ryzyko i odpowiedzialność zgodnie z przepisami prawa i stosunkami rynkowymi.”<sup>9</sup> Przedsiębiorstwami w sensie prawa wspólnotowego są więc osoby fizyczne lub prawne (w tym spółki prawa cywilnego, handlowego oraz stowarzyszenia) samodzielnie wykonujące działalność gospodarczą. Mogą to być zarówno przedsiębiorstwa prywatne jak i publiczne. Przedsiębiorstwa prywatne i publiczne mają jednakowy status w prawie konkurencji. Odmienne traktowane mogą zaś być przedsiębiorstwa, które świadczą usługi w ogólnym interesie gospodarczym lub mają charakter monopolu skarbowego.<sup>10, 11</sup>

Porozumienie to dwu- lub wielostronna czynność prawna, na mocy której przynajmniej jedna ze stron dobrowolnie zobowiązuje się do okre-

<sup>7</sup> Za: L. Gęsicki, M. Gęsicki, *Słownik terminów ekonomiczno-prawnych*, Agencja Wydawnicza Interfart, Łódź 1995, s.96.

<sup>8</sup> Por. G. Druesne, *Prawo materialne i polityki Wspólnot i Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1996, s.183.

<sup>9</sup> Za: J. Penc, *Leksykon biznesu*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 1997, s.350.

<sup>10</sup> Por. J. Galster, C. Mik, *Podstawy europejskiego prawa wspólnotowego*, Wydawnictwo Comer, Toruń 1996, s.296.

<sup>11</sup> Przedsiębiorstwa te nie są tematem niniejszego opracowania.

ślonego działania lub zaniechania, rezygnując tym samym z pełni lub części swobodę działania na rzecz innej strony. Porozumienie nie wymaga szczególnej formy; może ono dojść do skutku w formie pisemnej, ustnej lub poprzez działanie konkludentne. Jedynym warunkiem jest udowodnienie że porozumienie doszło do skutku. Zakaz objęty artykułem 85 ma zastosowanie do całego zakresu zjawisk:

- umów prawa prywatnego i publicznego,
- uzgodnień o szerokim zakresie i dużej intensywności oraz tylko ramowych i pozostawiających stronom duży zakres swobody,
- „normalnych” umów wymiany, nie mających na celu ograniczania konkurencji,
- porozumień zawartych przed dziesiątkami lat (tzw. „starych karteli”),
- porozumień, których treść została narzucona przez jedną ze stron.<sup>12</sup>

Decyzje grup przedsiębiorstw odróżniają się od porozumień tym, że dochodzą do skutku na podstawie istniejącego już ogólnego aktu prawnego, np. statutu lub umowy spółki, na mocy którego przedsiębiorstwa wchodzi w skład większej jednostki organizacyjnej (związku przedsiębiorstw). Nie ma przy tym żadnego znaczenia na jakiej podstawie powstał dany związek, czy ma osobowość prawną, czy celem jego działania jest osiągnięcie zysku, itp.<sup>13</sup>

Decyzja musi być skierowana do przedsiębiorstw bezpośrednio lub pośrednio po to, aby spowodować określone ich działanie albo zaniechanie. Konieczną przesłanką uznania decyzji za zakazaną jest prawnie lub przynajmniej quasi-prawnie wiążący charakter dla członków związku.<sup>14</sup> Uzgodnione praktyki to forma koordynacji między przedsiębiorstwami, która nie osiągnąwszy stanu, mogącego być uznanym za zawarcie formalnego porozumienia, umożliwia praktyczną kooperację między nimi. Pojęcie uzgodnionych praktyk obejmuje nie tylko koordynację zachowań rynkowych jako faktycznego rezultatu uzgodnienia, ale także uzgodnienie jako takie - już sam ograniczający konkurencję cel uzgodnienia spełnia przesłanki tego stanu faktycznego.<sup>15</sup>

Zadaniem tego przepisu jest objęcie zakazem porozumień ograniczających konkurencję także takich uzgodnień między przedsiębiorstwami i decyzji grup przedsiębiorstw, którym przedsiębiorstwa nie zamierzały

---

<sup>12</sup> Por. W. Szpringer, *Zakaz karteli i ochrona konkurencji w krajach Unii Europejskiej*. Szkoła Główna Handlowa, s.3.

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> Zob. T. Skoczny, W. Szpringer, *Zakaz porozumień ograniczających konkurencję I*. Urząd Antymonopolowy, Warszawa 1996, s.27.

<sup>15</sup> Zob. W. Szpringer, *Zakaz ...*, op. cit., s.3.

nadać charakteru wiążącego (uniemożliwienie obchodzenia zakazu konkurencji). Drugim celem ustawodawcy było umożliwienie objęcia przez zakaz karteli także innych niż (wiązące) porozumienia i decyzje form celowego i świadomego współpracowania przedsiębiorstw.<sup>16</sup>

By zastosować postanowienia artykułu 85 TWE nie musi nastąpić ograniczenie konkurencji. Wystarczającym powodem jest fakt podjęcia przez zainteresowane strony współpracy, która wiąże się z dużym prawdopodobieństwem zaistnienia zakłócenia konkurencji w najbliższej przyszłości.

b) niezbędne warunki do naruszenia prawa konkurencji na wspólnym rynku

Na podstawie artykułu 85 pkt. 1 nie każde z wymienionych form będzie zakazane jako niezgodne ze wspólnym rynkiem. By nastąpiło naruszenie prawa muszą zaistnieć jednocześnie dwa warunki. Porozumienia między przedsiębiorstwami, decyzje grup przedsiębiorstw i uzgodnione praktyki muszą wpływać na handel między państwami i ich przedmiotem, lub skutkiem jest uniknięcie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji. Pierwszy z nich nie ma więc zastosowania w przypadku, gdy zakłócenia na rynku mają charakter wewnętrzny, nie wywierają wpływu na handel wewnątrzwspólnotowy. Konieczne jest więc, by wpływało ono na swobodę handlu między państwami członkowskimi w sposób, który mógłby utrudnić realizację celów jednolitego rynku między państwami, albo też aby dokonywało podziału rynków pewnych produktów między państwami członkowskimi i w ten sposób utrudniało integrację gospodarczą założoną przez Traktat. Pojęcie wpływu na handel obejmuje nie tylko wymianę towarową, lecz również prowadzenie działalności gospodarczej, świadczenie usług lub przepływ kapitału.

Rozpatrując powyższe zagadnienie Komisja stwierdziła, iż nie wszystkie porozumienia sprzeczne z artykułem 85 powinny być traktowane jako zmowa kartelowa. Artykuł 85 powinien być używany, gdy porozumienie wywrze odczuwalne skutki na warunki rynkowe, czyli gdy zmodyfikuje w sposób odczuwalny pozycję innych przedsiębiorstw i użytkowników, ich rynki zbytu lub źródła zaopatrzenia. Jeżeli części porozumienia mają słabą pozycję na rynku, ustalenie nie jest zazwyczaj uważane za naruszenie Traktatu Rzymskiego, ponieważ nie oddziałuje w sposób znaczny na konkurencję, nawet jeśli kontrakt zawarty jest na długi okres czasu. Zgodnie z decyzją Komisji za drugorzędne porozumienia uważa się te przypadki, gdzie części i całe uczestniczące przedsięwzięcia mają udział w rynku mniejszy niż 5% w rynku dóbr dostarczonych, zebranych w rocz-

<sup>16</sup> Por. T. Skoczny, *Zakaz ...*, *op. cit.*, s. 28.

nym obrocie nie przekraczających 300 milionów ECU rocznie. Jeżeli te wymagania są spełnione, zastrzeżenia nie przyczyniają się do wykluczenia z rynku. Trudno jest zauważyć, w jaki sposób przedsięwzięcie to może zaszkodzić konkurencji, jeżeli rynek jest nieznacznie podzielony. Rynek dostępny jest dla nowych konkurentów lub pozwala istniejącym przedsiębiorstwom dalej się rozwijać. Tylko tam gdzie wysoki obrót umożliwia dostawcy sprzedaż produktów poniżej kosztów w określonym czasie mogą być oni wykluczeni z rynku przez poważne restrykcje stosowane w prawie konkurencji.<sup>17</sup>

Artykuł ten nie jest także stosowany, gdy stronami są przedsiębiorstwa, których udział w rynku lub obrót w ciągu dwóch kolejnych lat obrachunkowych nie przekracza 10% obrotu rynkowego.<sup>18</sup>

Drugim warunkiem jest wpływ na konkurencję w obrębie wspólnego rynku i dotyczy unikania, ograniczania lub naruszania konkurencji. Wolna konkurencja powinna być chroniona we wszystkich dziedzinach gospodarki włączając nie tylko handel i usługi lecz także sektor bankowy, ubezpieczeniowy i sferę własności intelektualnej.<sup>19</sup>

c) szczególne przypadki koncentracji przedsiębiorstw zabronione przez artykuł 85

Omawiany artykuł wylicza przypadki, w których naruszona zostanie konkurencja i które niezgodne są ze wspólnym rynkiem. W szczególności zakazuje się:

– bezpośredniego lub pośredniego ustalania cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji;

Zabronione jest ustalenie ceny towaru w handlu poprzez narzucenie ich przez producenta, a także ustanowienie jednolitej ceny na dany produkt na terenie państw piętnastki. W tym przypadku nie ma znaczenia czy jest to działanie wywołane w sposób bezpośredni, czy też pośredni. Ważne jest także wykorzystywanie w polityce konkurencji innych warunków transakcji. Dotyczy to w szczególności ograniczenia samodzielności stron porozumienia w sferze ustalania cen i warunków umów w ich przyszłych umowach z podmiotami trzecimi. Określenie ceny, nawet w sposób orientacyjny, wpływa na funkcjonowanie konkurencji, poprzez fakt, że pozwala ona wszystkim uczestnikom ze znaczną pewnością przewidzieć, jaką politykę cenową będą prowadzić ich konkurenci.

<sup>17</sup> Zob. P. Reinert, *Industrial Supply Contracts under EC Competition Law*, ECLR - European Competition Law Review, Sweet & Maxwell, 1996 January, s. 12

<sup>18</sup> Por. J. Galster, *Podstawy ...*, op. cit., s.302.

<sup>19</sup> Por. G. Druesne, *Prawo ...*, op. cit., s.187.



Bezpośrednie ustalanie cen jest tylko jedną z wielu form nadużywania omawianego przepisu. Zakazuje on także uzgadniania innych warunków transakcji takich jak np. zniżki i rabaty. Dotyczy to takich sytuacji, w których dodatkowe korzyści przyznawane odbiorcom produktów nie mają żadnego uzasadnienia ekonomicznego.

– ograniczania lub kontrolowania produkcji, rynków, rozwoju technicznego lub inwestowania;

Porozumienie to dotyczy w szczególności tzw. karteli kontyngentowych, których treścią jest ograniczenie lub kontrola wielkości produkcji. Strony dobrowolnie ograniczają produkcję i dostawę towaru na rynek, mimo zapotrzebowania na dany produkt. Mniejsza podaż na rynku może przyczynić się do uzyskania znacznych korzyści przez członków porozumienia. Kartele nie muszą wyrażać się jedynie zmniejszeniem podaży. Mogą one dotyczyć także przyszłej produkcji, przejawiając się w zakazie inwestowania, rozbudowy lub nakazie redukcji istniejących mocy produkcyjnych. Może to także polegać na zobowiązaniu się stron do wspólnego inwestowania.

Porozumienia kontrolujące te obszary są sprzeczne z artykułem 85(1), ale jest możliwość określenia wyjątków. Powstają one tam, gdzie ograniczenie jest uzupełnieniem do innych porozumień (takich jak specjalizacja, badania i postęp techniczny), spostrzeganych jako faworyzowane dla konkurencji i prawdopodobne do uzyskania zwolnień przez zwolnienia grupowe lub indywidualne.

– podziału rynków lub źródeł zaopatrzenia;

Porozumienia dotyczące podziału rynku mają za zadanie zlikwidować na określonym terytorium konkurencję między poszczególnymi przedsiębiorstwami. Może ona polegać na umowie między podmiotami gospodarczymi, na mocy której każdy uczestnik zastrzega dla siebie własne terytorium narodowe, jednocześnie rezygnując z produkcji lub sprzedaży swych produktów na terytoriach swych partnerów (porozumienie poziome). Mogą też to być zobowiązania, na mocy których przedsiębiorstwo zobowiązuje się do dostarczenia swych wyrobów w celu dalszej sprzedaży na danym terytorium wyłącznie jednemu przedsiębiorstwu. Punkt ten zakazuje także podziału źródeł zaopatrzenia między nabywców towarów lub usług. W wyniku takich porozumień ograniczana jest bowiem swoboda wyboru dostawcy dóbr lub usług, na które istnieje popyt na terenie wspólnego rynku (porozumienia pionowe).

– stosowania różnych warunków do podobnych transakcji z różnymi kontrahentami i przez to stworzenia dla nich niekorzystnych warunków konkurencji;

Przepis ten zakazuje ustaleń na mocy których dyskryminuje się partnerów handlowych nie będących członkami porozumienia. W szczególności dotyczy to sytuacji, w których warunki handlu są dla nich mniej korzystne: wiążą się z przyznawaniem mniej korzystnych cen oraz usług związanych z jakością, ilością, dostawą i obsługą produktu. Trzeba każdorazowo badać rodzaj, ilość i jakość towarów i usług, jakie partnerzy handlowi dostarczają lub nabywają. Ponieważ nierówne traktowanie musi spowodować szkody konkurencyjne po stronie partnerów handlowych, należy przyjąć, że muszą być oni przynajmniej potencjalnymi konkurentami.

– uzależniania zawarcia kontraktów z zastrzeżeniem warunków, które partner handlowy zmuszony jest przyjąć, a które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają nic wspólnego z przedmiotem kontraktów;

Umowy te noszą nazwę wiązanych lub łańcuchowych. Uczestnicy porozumienia uzależniają zawarcie kontraktów od akceptacji przez partnerów dodatkowych świadczeń, nie związanych z przedmiotem umowy, np. zobowiązania do zakupu określonej ilości produktów, znacznie wykraczającej ponad potrzeby użytkownika, albo do zamówienia innych produktów, które ze względu na swój charakter lub na zwyczaje handlowe nie są bezpośrednio związane z przedmiotem transakcji.

d) naruszenie zakazu

Wszelkie porozumienia zawarte wbrew przedstawionym przepisom prawa są w myśl artykułu 85 ust.2 automatycznie nieważne. Nad zgodnością z przepisami Traktatu czuwają dwie instytucje wspólnotowe: Komisja oraz Europejski Trybunał Sprawiedliwości jako organ odwoławczy. Komisja może wszcząć postępowanie z własnej inicjatywy, jak też z inicjatywy państwa członkowskiego, osoby fizycznej lub prawnej mającej w tym interes prawny. Skarżący zobowiązany jest przedstawić fakty i uzasadnienie złożenia skargi. Z wnioskiem do Komisji może także zwrócić się przedsiębiorstwo dokonujące czynności wymienionych w artykule 85 w celu stwierdzenia zgodności z niniejszym przepisem. Nieważne są takie porozumienia i uchwały, które nie mają możliwości zakwalifikowania się do zwolnienia spod zakazu karteli. Uprawnionymi do stwierdzenia nieważności kartelu są sądy krajowe. Zawarte porozumienia są nieważne tylko w części, w której ich przepisy są sprzeczne z artykułem 85.

Komisja ma prawo kontrolować podejrzane przedsiębiorstwa w bardzo szerokim zakresie. Jej uprawnienia dotyczą kontroli dokumentów, przesłuchiwania kierownictwa, dostępu do lokali oraz przeprowadzania niezapowiedzianych kontroli. W przypadku postawienia zarzutów, przedsiębiorstwo w ciągu dwóch miesięcy powinno na nie odpowiedzieć w for-

nie pisemnej. Może także żądać zaprezentowania dokumentów, na których są one oparte.

Jeżeli w wyniku kontroli stawiane zarzuty się potwierdzą, Komisja może zastosować szeroki wachlarz środków, które doprowadzą do zaniechania niezgodnych z prawem działań. Wśród nich można wyróżnić zarówno zalecenia kierowane do przedsiębiorstw, sankcje finansowe jak też natychmiastowy nakaz rozwiązania zawartych umów. Szczególnie dotkliwe są grzywny i kary pieniężne. Ich wysokość sięgać może 1 mln. EURO, albo ponad tę kwotę - 10% obrotów przedsiębiorstwa w poprzednim roku. Istnieje także możliwość zastosowania kar pieniężnych w celu przymuszenia do wykonania decyzji Komisji. Mogą one wynieść od 50 do 1000 EURO za każdy dzień zwłoki od daty wskazanej w orzeczeniu. Wszelkie decyzje Komisji mogą być zmienione postanowieniami Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości.<sup>20</sup>

e) zwolnienia ze stosowania artykułu 85

By złagodzić zachowania konkurencyjne na rynku stosuje się tzw. regułę rozsądku. Za odstępieniem od zakazu zawsze muszą stać szczególne względy, które formułowane są w postaci klauzul generalnych, odwołujących się do przesłanek racjonalnych. Klauzula generalna daje organom ochrony konkurencji znaczny stopień swobody w dokonywaniu oceny, czy istnieją podstawy uzasadniające dopuszczenie danej praktyki rynkowej.<sup>21</sup> Artykuł 85 w ust. 3 TWE upoważnia Komisję do udzielenia na zasadzie indywidualnej lub zbiorowej wyłączeń od zakazu z artykułu 85(1). Zwolnienie może odnosić się do:

- umów lub rodzajów umów między przedsiębiorstwami;
- decyzji lub rodzajów decyzji grup przedsiębiorstw;
- uzgodnionych praktyk lub rodzajów uzgodnionych praktyk.

Wyłączenia indywidualne wydawane są na podstawie wspomnianego rozporządzenia Rady nr 17/62 w sprawie stosowania artykułu 85 i 86 TWE. Aby uzyskać zwolnienie indywidualne, porozumienie, decyzja lub uzgodniona praktyka musi spełnić cztery warunki:

- Musi się przyczynić do wzrostu produkcji lub dystrybucji towarów, popierania postępu technicznego lub gospodarczego. Działanie takie może polegać na obniżeniu kosztów, zastosowaniu technologii mniej szkodliwych dla środowiska. Na poprawę dystrybucji ma wpływ dostosowanie podaży do potrzeb rynku, zagwarantowanie serwisu, umożli-

<sup>20</sup> Na podstawie art. 15 i 16 Rozporządzenia nr 17/62.

<sup>21</sup> Zob. E. Wojtaszek, *Reguła rozsądku w prawie konkurencji w Polsce i Wspólnocie Europejskiej*, w: *Polska w Unii Europejskiej, perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia*, TNOiK. Toruń 1997, s.169.

wienia wejścia na rynek małym i średnim przedsiębiorstwom. Ponadto ważnym elementem jest racjonalne wykorzystanie możliwości produkcyjnych i praw własności intelektualnej;

- Konsumenci powinni otrzymać słuszny udział w tych korzyściach. Cel ten może zostać urzeczywistniony m.in. poprzez poprawę jakości towarów lub usług, poszerzenie oferty handlowej;
- Porozumienie nie może nakładać na przedsiębiorstwa restrykcji, które nie są niezbędne dla osiągnięcia celów określonych w pierwszym warunku. Zwolnienie przedsiębiorstwa ze stosowania art. 85 (1,2) nie może spowodować żadnych niekorzystnych zmian dla innych podmiotów;
- Porozumienia nie mogą prowadzić do wyeliminowania przez dane przedsiębiorstwo konkurencji w stosunku do znacznej części rynku.<sup>22,23</sup>

Przedstawione punkty świadczą o dużej wadze jaką państwa członkowskie przywiązują do wzrostu potencjału gospodarczego swych krajów. Mimo iż przedsiębiorstwa naruszają warunki, jakie zostały uznane za sprzeczne z konkurencją często wykorzystaną formą są działania zmierzające do uzyskania zwolnienia. Pierwszy z przedstawionych warunków dotyczy zazwyczaj zmiany procesu produkcyjnego, który, poprzez ogromne koszty wdrożenia, mógłby nie mieć szans na osiągnięcie założonego celu gospodarczego przy zastosowaniu restrykcyjnej polityki (dotyczy to zarówno specjalizacji jak i produktów gotowych). Warunek pierwszy jest bardzo silnie powiązany z drugim. Wdrożenie nowego produktu powinno w znacznym stopniu ułatwić dostęp konsumentom do otrzymania towaru o dużo wyższej jakości, niższej cenie czy też łatwiejszej możliwości zakupu. Trzeci będący uzupełnieniem poprzednich, zabrania stosowania pewnych form ochrony rynku (np. absolutnej ochrony terytorialnej, przewidywanej niekiedy w umowach wyłączności), zaś ostatni zakazuje stosowania takich form ochrony własnego rynku, które przeszkadzałyby osobom trzecim w oferowaniu produktów podobnych, tj. o tych samych cechach lub mogących zastąpić dane towary, w tej części wspólnego rynku, na której istnieje porozumienie.

Zamiast udzielać zwolnień indywidualnych, Komisja może zwolnić pewną kategorię porozumień, pod warunkiem, że jest ona do tego upoważniona przez Radę. Warunki oraz procedurę tego upoważnienia reguluje artykuł 87 TWE. Zwolnienia grupowe mają bardzo duże znaczenie dla przedsiębiorstw, gdyż w ich działalności każda umowa, decyzja związku przedsiębiorstw czy uzgodniona praktyka uzyskuje pełną moc prawną bez

<sup>22</sup> Por. Andrew Evans, *Prawo integracji europejskiej (część 1)*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1996, s.149.

<sup>23</sup> Por. E. Wojtaszek, *Reguła ..., op. cit.*, s.174.

ciążącego na uczestnikach porozumienia obowiązku notyfikacji i bez konieczności wydawania decyzji przez Komisję.<sup>24</sup>

Celem wydawania zwolnień grupowych jest - z jednej strony - upraszczanie (ułatwianie) stosowania art. 85(3) w odniesieniu do tych karteli, które wprawdzie ograniczają konkurencję, ale nie stanowią dla niej poważnego zagrożenia, a przynoszą jednocześnie inne korzyści, z drugiej zaś - dają przedsiębiorstwom poczucie pewności prawnej co do oceny dokonywanych przez nie uzgodnień, bez konieczności indywidualnego ingerowania w ich swobodę działania.<sup>25</sup>

## 2. NADUŻYWANIE POZYCJI DOMINUJĄCEJ

### a) pojęcie pozycji dominującej

Przedstawiony artykuł 85 dotyczy umów między przedsiębiorstwami, które mogą mieć negatywne skutki. Nie zawiera on zaś żadnych unormowań dotyczących sytuacji, w których podmiot zajmuje na rynku pozycję monopolistyczną lub dominującą. Zagadnienie to zostało uregulowane w artykule 86 TWE, który stwierdza:

*Zabronione jest jako niezgodne ze wspólnym rynkiem nadużywanie pozycji dominującej na wspólnym rynku lub znacznej jego części przez jedno lub kilka przedsiębiorstw, jeżeli mogłoby to wpłynąć na handel między państwami członkowskimi (...).*

W dalszej części niniejszego przepisu wskazane są cztery przypadki, których przekroczenie kwalifikowane jest jako przekroczenie zasad obowiązujących w polityce konkurencji WE.

Uznano, iż jest to zdolność przedsiębiorstwa do działania w znacznej mierze bez uzależnienia od konkurentów, dostawców lub klientów.<sup>26</sup> Ma to miejsce wówczas, gdy udział rynkowy przedsiębiorstwa jako taki lub łącznie z potencjałem know-how, dostępem do surowców, kapitału lub innych ważnych atutów w rodzaju znaku towarowego, umożliwia mu ustalać ceny, kontrolować produkcję lub dystrybucję znaczącej części określonych towarów. Nie jest przy tym wcale konieczne, by takie przedsiębiorstwo posiadało bezwzględną i pełną dominację, która pozbawiałaby wszystkich innych uczestników rynku możliwości działania. Wystarczy, że w kategoriach ogólnych jest to siła dostatecznie wielka do samodzielnego opracowywania strategii działania wedle własnego uznania, choćby sto-

<sup>24</sup> Por. G. Druesne, *Prawo ...*, op. cit., s.203.

<sup>25</sup> Zob. W. Szpringer, *Zakaz ...*, op. cit., s.20.

<sup>26</sup> Por. A. Evans, *Prawo ...*, op. cit., s.152, P. Kent, *European ...*, op. cit., s.212.

pień posiadanej dominacji na poszczególnych rynkach cząstkowych był różny.<sup>27</sup>

a) warunki naruszenia pozycji dominującej

Istnieją trzy niezbędne warunki, które muszą jednocześnie zaistnieć, aby można było domniemywać naruszenie artykułu 86. Należą do nich:

– pozycja dominująca na rynku

Pozycja taka musi odnosić się do znacznej części wspólnego rynku, przy czym istotne są zarówno kryteria geograficzne jak i gospodarcze. By stwierdzić, czy dane przedsiębiorstwo posiada pozycję dominującą, należy wziąć pod uwagę cztery elementy:

– określenie „odnośnego rynku produktu”, wobec którego ma zostać przeprowadzona ocena warunków konkurencji i siły rynkowej przedsiębiorstwa;

– wskazanie, że znacząco wysoki udział działalności bieżącej jest skoncentrowany na tym rynku;

– wskazanie, że brak jest faktycznych albo potencjalnych konkurentów stanowiących realne zagrożenie dla pozycji firmy dominującej;

– wskazanie, że pozycja dominująca występuje we wspólnym rynku albo znacznej jego części.<sup>28</sup>

Głównym czynnikiem warunkującym zbadanie czy dane przedsiębiorstwo posiada pozycję dominującą jest ustalenie rynku na którym funkcjonuje. Określa się go mianem rynku relewantnego (właściwego dla danego rynku). By wyznaczyć rynek relewantny dla produktu, należy poddać go analizie z trzech punktów widzenia: asortymentowego, geograficznego (terytorialnego) i czasowego.

Rozpatrując aspekt asortymentowy podstawowym zadaniem jest ocena, czy dany towar (usługa) ma charakter specyficzny, czy też, zdaniem konsumentów daje się wymienić na inny produkt (usługę). Ważnym faktem przy tym jest, aby wymienialność badanego towaru (usługi) miała charakter trwały, a nie jedynie sezonowy. Przy ocenie wymienialności towaru (usługi) ważnymi elementami są: ceny, jakość oraz cele użytkowania produktów (usług) zastępczych. Komisja określiła produkty zastępcze jako „produkty identyczne bądź uważane przez konsumentów za podobne z uwagi na ich cechy charakterystyczne, cenę lub przeznaczenie”.<sup>29</sup>

O tym jak trudno jest wyodrębnić właściwy rynek, mogą świadczyć rozbieżności w jego interpretowaniu. Dla lepszego zobrazowania tego

<sup>27</sup> Por. E. Piontek, *Prawo ...*, op. cit., s.244.

<sup>28</sup> Za. L. Giliciński, *Wykonywanie praw własności intelektualnej w prawie Wspólnoty Europejskiej*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 1997, s.194.

<sup>29</sup> Por: E. Piontek, *Prawo ...*, op. cit., s.247.

problemu, należy posłużyć się przykładem. Rynek asortymentowy, określający pozycję dominującą, został ustalony przez Komisję w sprawie Continental Can<sup>30</sup> i przez Trybunał w sprawie United Brands<sup>31</sup>. Komisja zarzuciła firmie Continental Can, iż wykup przez nią udziałów w kilku przedsiębiorstwach przyczynił się do umocnienia posiadanej już pozycji dominującej. Decyzję swą Komisja oparła na tezie, że firma posiadała pozycję dominującą na rynku lekkich opakowań na konserwowane mięso, ryby i skorupiaki oraz na rynku metalowych pokrywek do opakowań szklanych. Wyróżnionego przez nią rynku nie zaakceptował ETS. W wydanym wyroku uznał on, że pozycja dominująca na przedstawionym rynku nie może być kryterium decydującym, dopóki nie jest udowodnione, że konkurenci z innych sektorów rynku lekkich pojemników metalowych nie mogą przez zwykłą adaptację wejść na ten rynek z dostateczną siłą, by stworzyć poważną przeciwwagę.

Podczas postępowania w drugiej z przedstawionych spraw głównym problemem, który należało zbadać, było pytanie: czy rynek relewantny stanowi wyłącznie rynek bananów i czy jest on rynkiem wystarczająco jednorodnym i wydzielonym z rynku innych świeżych owoców. Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo United Brands, jeden z największych na świecie producentów bananów, który posiadał 40% rynku bananów na terenie WE, naruszył przepisy artykułu 86. Komisja podjęła swą decyzję opierając się na argumentach, wynikających z badań przedstawionych przez Food and Agriculture Organisation. Firma ta z drugiej strony twierdziła, że działała na rynku świeżych owoców. ETS poparł zdanie Komisji uznając, że istnieje oddzielny rynek dla bananów: banany są spożywane szczególnie przez ludzi bardzo młodych, starych i chorych. Wielkość ich spożycia w niewielkim stopniu zależy od ich ceny oraz konsumpcji innych owoców.<sup>32</sup>

Odpowiedź na pytanie czy istnieje substytutowność dóbr można użyć badając je na podstawie takich miar, jak:

- elastyczność krzyżowa popytu;
- właściwości fizyczne;
- cena;
- przeznaczenie;
- struktura podaży i popytu na danym rynku;
- dokumenty identyfikujące rynek.<sup>33</sup>

<sup>30</sup> Por. wyrok ETS z 21.02.1973r.

<sup>31</sup> Por. wyrok ETS z 14.02.1978r.

<sup>32</sup> Na podstawie wyroku ETS oraz P. Kent, *European ...*, op. cit., s.214

<sup>33</sup> Por. R. Janusz, *Zakaz ...*, op. cit., s.17.

Stwierdzenie pozycji dominującej może zależeć także od czynnika czasu. Warunki konkurencyjne na rynkach mogą się zmieniać w zależności od pory roku, pogody, sytuacji politycznej lub gospodarczej czy upodobań konsumentów.<sup>34</sup>

Ostatni z przedstawionych punktów, stanowiący o braku potencjalnych lub faktycznych konkurentów, związany jest z barierami, które mogą występować przy wchodzeniu na rynek innego państwa członkowskiego. Dotyczy to zarówno ograniczeń obowiązujących za pośrednictwem norm prawnych danego kraju, jak też związanych z warunkami naturalnymi, występującymi na danym terytorium (m.in. odległości, ukształtowanie terenu), co w znacznym stopniu może utrudnić skuteczną konkurencję.<sup>35</sup>

Dla Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości procentowy udział w rynku nie jest najważniejszą przesłanką dowiedzenia pozycji dominującej. Muszą być spełnione łącznie trzy przesłanki:

- przedsiębiorstwo ma szczególnie wysoki udział w rynku,
- utrzymuje go przez dłuższy czas,
- nie występują nadzwyczajne okoliczności.

Do podstawowych czynników wskazujących na dominację rynkową, a odnoszących się do samego przedsiębiorstwa należą:

- jego siła finansowa oraz dostęp do rynków kapitałowych, także międzynarodowych;
- przewaga technologiczna nad konkurentami, w szczególności, jeżeli bazuje na własności patentów lub ewentualnie innych praw wyłącznych, albo posiadaniu na nie licencji wyłącznych;
- daleko idąca integracja wertykalna, wysoka jakość i kontrola sieci dystrybucji oraz wszelkie umowne i inne powiązania z aktualnymi i potencjalnymi konkurentami, włączając w to udziały kapitałowe i unie personalne, a także powiązania z nabywcami i odbiorcami;
- niektóre działania rynkowe, a zwłaszcza przyznawanie rabatów, czy dyskryminacje cenowe;
- marketing i prestiż marki, jeżeli uzasadniają uzależnienie odbiorcy.<sup>36</sup>

Zaistnienie pozycji dominującej wynika z połączenia kilku czynników, jak rzeczywiste zachowanie przedsiębiorstwa (np. odnośnie do określania cen) lub stopień utrudnień dla konkurentów przy wchodzeniu na dany rynek. Szczególnie ważna jest część rynku opanowana przez przed-

<sup>34</sup> Ibidem, s.20.

<sup>35</sup> Wszelkie unormowania dotyczące polityki handlowej we Wspólnocie Europejskiej znajdują się w: Z. W. Puślecki, *Ochrona handlowa Wspólnoty Europejskiej*, Wydawnictwo Naukowe im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1994.

<sup>36</sup> Za: R. Janusz, *Zakaz ...*, op. cit., s.27, 28.



siębiorstwo, przy czym Europejski Trybunał Sprawiedliwości uznał, że jeżeli wynosi ona 70 - 80%, automatycznie mamy do czynienia z pozycją dominującą.<sup>37,38</sup> ETS w swoich orzeczeniach uznał także, iż posiadanie niewielkiego udziału w rynku może stać się przyczyną nadużycia pozycji dominującej. Może mieć to miejsce wtedy, gdy przedsiębiorstwo posiada kontrolę nad innymi podmiotami, lub gdy przewiduje współpracę handlową lub tworzy strukturę podobną do niej, albo gdy umowa daje możliwość wzmocnienia pozycji spółce inwestującej w późniejszym czasie, a tym samym prowadzi do ograniczenia lub zakłócenia konkurencji.<sup>39</sup>

W orzecznictwie wspólnotowym można znaleźć przykłady wskazujące, iż pozycję dominującą można wskazać już przy udziałach przedsiębiorstw sięgających 40%. W tych przypadkach udziały w rynku nie odgrywają dominującego znaczenia. Bardzo ważna jest sytuacja, która w danym momencie na nim występuje. Duża liczba producentów i niewielki wkład każdego z nich powoduje, iż przedsiębiorstwo może mieć pozycję dominującą nawet przy stosunkowo małym wkładzie w produkcję i handel we Wspólnocie Europejskiej.

– nadużycie pozycji dominującej

Treść artykułu 86 wyraźnie wskazuje, iż wystąpienie pozycji dominującej nie jest zakazane. Zabronione jest natomiast jej nadużycie. W dalszej części ustawodawca przedstawił przykładowe formy działań, które są sprzeczne z prawem wspólnotowym.

– efekt w handlu między państwami członkowskimi

Pozycja dominująca i jej nadużycie nie są wystarczającymi przesłankami do uznania postępowania przedsiębiorstwa za niezgodne z prawem. Trzecim nieodłącznym elementem jest wywołanie niekorzystnego wpływu na handel między państwami Wspólnoty Europejskiej. W przypadku, gdy zakłócenia konkurencji mają charakter lokalny, nie podlegają jurysdykcji UE. O sposobie ich rozstrzygnięcia decyduje prawo krajowe. Wyjątkiem jest sytuacja, gdy istnieje potencjalne niebezpieczeństwo zakłócenia konkurencji w innych częściach wspólnego rynku.

Ustanowiony zakaz nie musi zniekształcać konkurencji na obszarze całego wspólnego rynku. Do zastosowania artykułu 86 TR wystarczy naruszenie konkurencji jedynie na istotnej części Wspólnoty Europejskiej. Termin „istotna część” nie został zdefiniowany przez Traktat Rzymski. Nie ma jednakże ustalonego obszaru i w zależności od rodzaju badanego

<sup>37</sup> Por. G. Druesne, *Prawo ...*, op. cit., s.210.

<sup>38</sup> Wg Komisji Europejskiej można mówić o pozycji dominującej, gdy osiągnięty zostanie pułap 40-50% udziału w rynku.

<sup>39</sup> Por. J. Galster, C. Mik, *Podstawy ...*, op. cit., s.308.

produktu może on obejmować cały obszar Unii Europejskiej lub jedynie pewien region kraju członkowskiego.

c) szczególne przypadki naruszenia artykułu 86 TWE

Podobnie jak w poprzednio omawianym przepisie także tutaj zostały wymienione szczególne przypadki, których naruszenie spowoduje naruszenie prawa obowiązującego na terenie wspólnego rynku. Na szczególną uwagę zasługuje fakt, iż większość z nich niemal dosłownie pokrywa się z warunkami ustalonymi w artykule 85.

Nadużycie może polegać na:

– bezpośrednim lub pośrednim narzucaniu nieuczciwych cen zakupu lub sprzedaży albo innych nieuczciwych warunków handlu;

Ustawodawca rozpatrując ten warunek przewidział dwie możliwości ustalania cen: znacznie przewyższającą wartość danego towaru, jak też zaniżoną, mającą zapewnić dotychczasowemu potentatowi utrzymanie pozycji dominującej. W wyroku dotyczącym United Brands ETS uznał: Cenę uznaje się za nadmierną, jeżeli pozostaje ona bez rozsądnego związku z wartością ekonomiczną dostarczonego świadczenia, co może prowadzić do zahamowania importu równoległego, ponieważ może zneutralizować skutki ewentualnych niższych cen w innych sferach sprzedaży w obrębie Wspólnoty. Kolejne możliwości dyskryminacji to stosowanie cen drapieżnych. Pod pojęciem tym należy rozumieć ustalenie ich na niskim poziomie które ma za zadanie uniemożliwić wejście na rynek innym konkurentom lub też wykluczyć funkcjonujące już przedsiębiorstwa. Warto także zwrócić uwagę na klauzulę angielską. Na jej mocy klient przedsiębiorstwa dominującego, któremu konkurent tegoż przedsiębiorstwa oferuje ceny korzystniejsze, może zażądać od przedsiębiorstwa dominującego, bez utraty korzyści wynikających z przewidzianych w umowie rabatów za wierność, dostosowania jego cen do oferowanych przez konkurenta.<sup>40</sup>

– ograniczaniu produkcji, rynku lub postępu technicznego na szkodę konsumentów;

Maksymalizacja zysku jest jednym z wielu celów producenta. Równie ważnym powinna być chęć zaspokojenia potrzeb konsumentów. Ograniczanie produkcji, mimo utrzymującego się popytu na stałym poziomie, może prowadzić do czerpania nieuzasadnionych zysków, wynikających z nadużywania pozycji monopolistycznej. Nadmierny zysk wytwórcy wiąże się w takich wypadkach z działaniami na szkodę odbiorcy. Podobne skutki niesie ze sobą zaniechanie możliwego do wprowadzenia postępu technologicznego. Przedstawione sytuacje rzadko są przedmiotem postępowań ze

<sup>40</sup> Por. B. Majewska - Jurczyk, *Dominacja w polityce konkurencji Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego. Wrocław 1998, s.62 - 68.

strony organów Wspólnoty. Znacznie częściej Komisja w swoich decyzjach zakazuje działań mających na celu wprowadzenie przez przedsiębiorstwa, posiadające pozycję dominującą, ograniczeń na rynku. Dotyczy to w szczególności odmowy dostaw produktów, jak też m.in. zakazów eksportu i importu. Sprawę tą uregulował XIII Raport dotyczący Polityki Konkurencji z 1984 roku.<sup>41</sup> Określił on w jakich warunkach odmowa dostawy będzie uznana za przekroczenie prawa konkurencji: *Naruszeniem prawa jest obiektywnie nieuzasadniona odmowa dostawy przez przedsiębiorstwo posiadające pozycję dominującą na rynku. Rozpatrując odmowy dostawy, organy antymonopolowe biorą pod uwagę, do kogo skierowana jest odmowa, a zatem czy jest to konkurent lub potencjalny konkurent lub, co zostało stwierdzone we wczesnych decyzjach Komisji, dystrybutor lub inny pośrednik nie konkurujący z przedsiębiorstwem dominującym na rynku.*<sup>42</sup>

- stosowaniu nieuczciwych warunków do podobnych transakcji z różnymi stronami i stawianie ich przez to w niekorzystnej sytuacji;

Przedsiębiorstwo mające pozycję dominującą ma możliwość swobodnego wyboru swych partnerów handlowych. Dążąc do uzyskania jak najwyższych korzyści z prowadzonej działalności, może nadużywać zasad obowiązujących na wolnym rynku. Będzie ono miało miejsce wtedy, gdy wyróżnione przedsiębiorstwa będą traktowane w sposób preferencyjny w stosunku do innych. Stawianie potencjalnych jak i aktualnych klientów w niekorzystnej sytuacji może przybrać wiele form. Do najbardziej powszechnych można zaliczyć: udzielanie kredytów i dyskont, różnicowanie okresów płatności oraz dostarczanie dodatkowych bezpłatnych korzyści za zawarcie kontraktu.

- uzależnianiu zawarcia umów od przyjęcia przez strony dodatkowych zobowiązań, które ze względu na charakter lub zwyczaje handlowe nie mają żadnego związku z przedmiotem umów.

Przepis ten zakazuje jakichkolwiek umów stawianych przez strony uczestniczące w obrocie gospodarczym, których przedmiotem są świadczenia zupełnie nie związane z przedmiotem transakcji i zwyczajami handlowymi. Są to omówione wcześniej umowy wiązane. Wprowadzenie tego punktu wiąże się z obawą, iż firma posiadająca pozycję dominującą może próbować wyłączyć inne przedsiębiorstwa z rynku. Może to nastąpić poprzez związanie sprzedaży dóbr dominujących z innymi produktami wytwarzanymi także przez firmy konkurencyjne. Jest wiele powodów stosowania sprzedaży wiązanej innych niż próba wyłączenia konkurencji. Moż-

<sup>41</sup> XIII Report on Competition Policy, 1984, pkt. 157.

<sup>42</sup> Za: B. Majewska - Jurczyk, *Dominacja, ...*, op. cit. s.70.

na zaliczyć do nich korzyści, które otrzymują kupujący, np. wynikające z unikania regulacji cen, otrzymywania poufnych rabatów czy zapewnienia jakości produktów. Umowy wiązane mogą być także używane przy pomiarze zużycowania produktu. Jest to szczególnie skuteczne przy wykorzystywaniu urzędzeń patentowych, na które firma chce kupić licencję i chce mieć pewność właściwego wyliczenia rat licencyjnych.<sup>43</sup>

Nie jest to wyczerpująca lista nadużyć. ETS i Komisja mogą samodzielnie interpretować problem nadużycia pozycji dominującej. ETS wyjaśnia że nadużywaniem pozycji dominującej są nie tylko praktyki które mogą spowodować bezpośrednią szkodę dla konsumentów, ale także takie, które mają szkodliwy wpływ na strukturę efektywnej konkurencji założonej w artykule 3(f) Traktatu Rzymskiego. Kary, które przewidziane są za nadużywanie pozycji dominującej oparte są na tych samych zasadach, co przedstawione wcześniej sankcje stosowane wobec grup przedsiębiorstw. Artykuł 86 próbuje być potężną siłą dla Komisji i ETS. Dodatkowym utrudnieniem dla przedsiębiorstw może być fakt, iż artykuł 86 nie zawiera możliwości zwolnień, w przeciwieństwie do zakazanych praktyk wymienionych w artykule 85(1) (od których ustawodawca umożliwił zwolnienia poprzez zapis w artykule 85(3)).

Na mocy postanowień Traktatu Rzymskiego ustanowiono normy prawne mające na celu wprowadzenie zasad konkurencji, które sprzyjałyby rozwojowi gospodarczemu na obszarze ówczesnej EWG. Omówione artykuły 85 i 86 dotyczą zapobiegania procesom kartelizacji przemysłu oraz nadużywania pozycji dominującej. Zawierają one nie tylko ogólne zachowania, które mogą prowadzić do zakłócenia konkurencji lecz także warunki w jakich ono nastąpi. Wskazane zostały także przykładowe działania, które w sposób jednoznaczny stanowią o naruszeniu prawa. Stały się one podstawą do tworzenia przepisów prawa wtórnego, które w znacznym stopniu uszczegółowiły zapisy z 1957 roku. Pierwszym, a zarazem najważniejszym z nich jest wielokrotnie wspomniane rozporządzenie 17/62, które umożliwiło zastosowanie uchwalonego wcześniej prawa w praktyce. Wprowadzane później przepisy uzupełnione zostały bogatym orzecznictwem organów, które stoją na straży przestrzegania prawa konkurencji. Duża ilość postępowań wszczynanych przeciwko przedsiębiorstwom uzasadnia istnienie prawa, które reguluje zasady konkurencji i chroni przed nieuczciwymi praktykami występującymi na rynku.

---

<sup>43</sup> Por. S. Turnbull, *Barriers to Entry, Article 86 EC and the Abuse of a Dominant Position: An Economic Critique of European Community Competition Law*, ECLR - European Competition Law Review, Sweet & Maxwell, 1996 March, s. 99.