

Agnieszka Barcik*

Akademia Techniczno-Humanistyczna w Bielsku-Białej

ZARZĄDZANIE PRZEDSIĘBIORSTWEM W OBSZARZE PODDANYM NADZOROWI ANTYMONOPOLOWEMU. UJĘCIE MAKROEKONOMICZNE

Streszczenie

Budowanie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo często wiąże się w praktyce z naruszeniem reguł konkurencji. Zdarza się, że reguły te uznawane są przez przedsiębiorców za utrudnienie w zarządzaniu przedsiębiorstwem, stanowiąc barierę jego rozwoju. W artykule przedstawiono obszary działalności przedsiębiorstw, które podlegają szczególnemu nadzorowi ze strony organów antymonopolowych, a tym samym obciążone są ryzykiem dotkliwych sankcji finansowych.

Słowa kluczowe: konkurencja, nadzór antymonopolowy, kartel, nadużywanie pozycji dominującej

Wprowadzenie

Współczesne przedsiębiorstwo funkcjonuje w coraz trudniejszych i skomplikowanych warunkach rozwoju, takich jak m.in. wzrost agresywności, dynamiczne procesy globalizacyjne, złożoność i intensywność otoczenia, nowe wymogi konkurencyjne i natężenie konkurencji. Konkurencja przedsiębiorstw wymusza innowacyjne podejście zarówno w sferze produkcyjnej, jak i usługowej. Problematyka

* Adres e-mail: agnbarcik@gmail.com

zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach konkurencji to temat, którego nie można ograniczyć wyłącznie do jednej dziedziny wiedzy. Jest to zagadnienie tak dalece złożone, że wymaga kompleksowego ujęcia z uwzględnieniem wielu dyscyplin naukowych, przede wszystkim zarządzania, ekonomii i prawa. Wszystkie te dyscypliny naukowe stanowią bowiem nieodłącznie ze sobą powiązane obszary praktyki gospodarczej. Dopiero ich synteza daje kompetencję do sprawnego zarządzania przedsiębiorstwem w warunkach obowiązujących w danym obszarze regulacji antymonopolowej. Stworzenie systemu zapewniającego niezakłóconą konkurencję między przedsiębiorstwami jest jednym z fundamentalnych założeń rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Wyrażone w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE)¹ reguły określające zasady polityki konkurencji mają na celu stworzenie optymalnych warunków sprzyjających rozwojowi ekonomicznemu państw członkowskich i skutecznemu zarządzaniu przedsiębiorstwami w warunkach niezakłóconej konkurencji na rynku UE. Kluczową rolę wśród unijnych organów antymonopolowych odgrywa Komisja Europejska, a konkretnie działająca w jej ramach Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji. Sądową kontrolę nad decyzjami Komisji sprawuje natomiast Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Na poziomie państw członkowskich kompetencje takie mają krajowe organy antymonopolowe (w Polsce – Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów). Ze względu na konieczność zapewnienia jednolitości stosowania regulacji europejskiej polityki konkurencji, Komisja ma uprawnienia kontrolne nad przebiegiem postępowań wszczynanych przez krajowe organy antymonopolowe oraz prawo nadzoru wobec podejmowanych przez nie decyzji. Nadzorem antymonopolowym objęto te obszary działalności przedsiębiorstw, w których dochodzi do zawierania porozumień ograniczających konkurencję (kartele), nadużywania pozycji dominującej na rynku oraz koncentracji przedsiębiorstw.

Konieczność dopasowania norm prawnych do zmieniającej się rzeczywistości gospodarczej była jedną z przesłanek do rozpoczęcia w drugiej połowie lat 90. XX wieku gruntownej reformy polityki konkurencji. Podstawowym celem przeprowadzanych reform było przede wszystkim zwiększenie efektywności działań przedsiębiorstw przez ograniczenie obciążeń o charakterze administracyjnym, a tym samym wzrost ich konkurencyjności na rynku unijnym i światowym. W konsekwencji zaowocowało to większą otwartością unijnych i krajowych organów

¹ Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, tekst skonsolidowany, DZ. Urz. 2010 C/47.

antymonopolowych na kwestię ekonomicznych aspektów zarządzania przedsiębiorstwem. W ocenie stanu faktycznego i uzasadnieniach swoich decyzji nie ograniczają się one jedynie do badania legalności danej praktyki przedsiębiorcy, ale przede wszystkim, w bardzo szerokim zakresie, odwołują się do zasad i reguł ekonomii oraz zarządzania².

Przedsiębiorstwa biorące udział w postępowaniach antymonopolowych, ze względów wizerunkowych, rzadko decydują się na udostępnienie informacji w jaki sposób rozstrzygnięcia organów antymonopolowych wpłynęły na strategię zarządzania przedsiębiorstwem, jego strukturę czy kulturę organizacyjną. W artykule dlatego analizie poddano głównie makroekonomiczne aspekty zarządzania przedsiębiorstwem w omawianym obszarze. Ze względu na ramy artykułu, skoncentrowano się na problematyce nadzoru antymonopolowego w zakresie porozumień kartelowych i nadużywania pozycji dominującej. Praktyki te uznano za najbardziej szkodliwe dla rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Celem artykułu jest ponadto próba opracowania „rekomendacji” dla zarządzających przedsiębiorstwami w zakresie oceny zgodności zarządzania przedsiębiorstwem z zasadami ochrony konkurencji UE. Realizując powyższy cel badawczy jako studium przypadków przeanalizowano wybrane decyzje i orzeczenia unijnych organów antymonopolowych. Podstawowym kryterium wyboru było w tym zakresie ich praktyczne znaczenie w zarządzaniu przedsiębiorstwem.

1. Nadzór nad kartelami

Kartele najczęściej definiowane są jako porozumienia między dwoma i więcej prawnie niezależnymi przedsiębiorstwami, będącymi bezpośrednimi konkurentami, które zawierane są w celu wyeliminowania konkurencji cenowej i ilościowej³. Kartele jako porozumienia przedsiębiorstw o charakterze horyzontalnym wyraźnie odróżniają się od porozumień przedsiębiorstw o charakterze wertykalnym. Przeprowadzone badania (głównie na podstawie analizy dokumentacji spraw toczących się przed unijnymi i krajowymi organami antymonopolowymi) wskazują, że

² T. Jarocki, *Ewolucja polityki konkurencji we Wspólnocie Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego, Kielce 2008, s. 21.

³ M.C. Levenstein, V.Y. Suslow, *What Determine Cartel Success?*, „Journal of Economic Literature” 2006, vol. XLIV, s. 68.

kartele działające na rynku UE są strukturami wielopodmiotowymi, o wieloletnim horyzoncie trwania, potrafiącymi w ukryciu funkcjonować nawet kilkadziesiąt lat⁴. Dzięki sprawnej organizacji i zarządzaniu porozumieniem, zwłaszcza w zakresie zarządzania informacjami, skutecznie ograniczyły wewnętrzne działanie czynników destabilizacji. Współczesne kartele unikają wojen cenowych i środków odwetowych skierowanych przeciwko przedsiębiorstwom wyłamującym się z przyjętych ustaleń. Preferują natomiast utrzymywanie wewnętrznej równowagi przez skoordynowane zarządzanie m.in. wprowadzaniem monitoringu przestrzegania parametrów ekonomicznych, dysponowaniem sprawnym (niejawnym) mechanizmem koordynacji zachowań swoich członków i komunikowaniem się oraz stosowaniem systemu rekompensat jako środka zabezpieczenia przed oszukiwaniem.

Na gruncie europejskiej polityki konkurencji, zgodnie z art. 101 TFUE, zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego. Ponadto za szczególnie szkodliwe uznaje się porozumienia polegające na: ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji, ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji, rynków, rozwoju technicznego lub inwestycji, podziale rynków lub źródeł zaopatrzenia, stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków do świadczeń równoważnych i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji, uzależnianiu zawarcia kontraktów od przyjęcia przez partnerów zobowiązań dodatkowych, które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają związku z przedmiotem tych kontraktów. Wyłączeniu spod zakazu podlegają jednak porozumienia, 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 nakładania na zainteresowane przedsiębiorstwa ograniczeń, które nie są niezbędne dla osiągnięcia tych celów lub dawania przedsiębiorcom możliwości eliminowania konkurencji w stosunku do znacznej części danych produktów. Analogiczne zasady obowiązują we wszystkich państwach członkowskich. W postępowaniach antykartelowych, rozstrzygające znaczenie dla Komisji Europejskiej i organów antymonopolowych

⁴ Tamże, s. 69.

państw członkowskich, mają analizy rynkowe, za pomocą których badane są struktury rynku właściwego i udział w nim poszczególnych przedsiębiorstw. Warto w tym kontekście wspomnieć, że powstawaniu karteli sprzyjają m.in. skoncentrowany rynek, podobieństwo firm i produktów, podobieństwo kosztów produkcji, technologii, brak substytutów towarów sprzedawanych przez uczestników kartelu oraz silne bariery wejścia na rynek⁵. Badając trwałość karteli, zwraca się głównie uwagę na ostatnią z wymienionych cech. Im silniejsze są bariery wejścia na dany rynek właściwy, tym bardziej występują sprzyjające trwałości kartelu warunki. Ponadto trwały kartel powinien obejmować co do zasady wszystkich ważniejszych sprzedawców na danym rynku, dysponować skutecznymi metodami dyscyplinowania swoich członków, a także tak prowadzić swoją działalność, aby była trudna do wykrycia⁶.

Tabela 1. Liczba decyzji Komisji Europejskiej i wysokość kar nałożonych w sprawach porozumień kartelowych w latach 2011–2014 (dane uwzględniające stan na dzień 25.06.2014 r.)

Rok	Wysokość kary (euro)	Liczba decyzji
2011	614 053 000	14
2012	1 875 694 000	37
2013	1 882 975 000	19
2014	1 437 933 000	38
Łącznie w latach 2011–2014	5 810 655 000	108

Źródło: opracowanie własne na podstawie: European Commission – Competition, Cartels statistics, <http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics>.

Poniżej przedstawiono aktualne statystyki dotyczące działalności Komisji w zakresie zwalczania porozumień kartelowych. Wskazują one na konsekwentne stanowisko Komisji w stosunku do karteli działających na rynku UE. Wysokość orzeczonych w postępowaniach kartelowych kar systematycznie wzrasta. To samo dotyczy liczby wydanych decyzji, wyjątkiem jest jedynie rok 2013, w którym

⁵ A Fornalczyk, *Biznes a ochrona konkurencji*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2012, s. 86.

⁶ I. Zużewicz, *Zakaz porozumień antykonkurencyjnych*, w: *Konkurencja*, red. Z. Brodecki, Lexis-Nexis, Warszawa 2004, s. 126 i n.

Komisja wydała tylko 19 decyzji, jednak wysokość łącznie orzeczonych w tym roku kar utrzymała się na wyższym poziomie niż w roku poprzedzającym.

Decyzja z 29 stycznia 2014 roku jest jednym z ostatnich, istotnych rozstrzygnięć Komisji, wskutek którego został rozbity kartel producentów elastycznej pianki poliuretanowej działający na rynku unijnym. W ramach postępowania zastosowano program łagodzenia kar – Leniency, adresowany do przedsiębiorców, którzy poinformują organ ochrony konkurencji o istnieniu porozumienia ograniczającego konkurencję. Złagodzenie kary może polegać zarówno na odstąpieniu od jej wymierzenia przez organ ochrony konkurencji, jak i na obniżeniu jej wysokości⁷. Komisja Europejska ustaliła, że czterech czołowych producentów elastycznej pianki poliuretanowej – spółki Vita, Carpenter, Recticel i Eurofoam – uczestniczyły w kartelu. Elastycznej pianki poliuretanowej używa się głównie przy produkcji takiego wyposażenia gospodarstwa domowego jak materace i kanapy. Zastosowanie w przemyśle samochodowym – w szczególności produkcja foteli samochodowych – stanowi około jednej czwartej łącznej wartości rynku pianki poliuretanowej. Wymienione spółki wspólnie ustalały ceny sprzedaży różnego rodzaju pianek przez niemal pięć lat, od października 2005 roku do lipca 2010 roku, w dziesięciu państwach członkowskich UE (Austrii, Belgii, Estonii, Francji, Holandii, Niemczech, Polsce, Rumunii, na Węgrzech i w Wielkiej Brytanii). Celem kartelu było przeniesienie na klientów wzrostu cen surowców do produkcji chemikaliów i unikanie agresywnej konkurencji cenowej między czterema producentami. Uczestnicy kartelu organizowali spotkania na wszystkich szczeblach zarządzania w Europie, podczas których ustalano ceny. Produkt będący przedmiotem kartelu jest zarówno główną częścią składową wyrobów kupowanych przez wszystkich obywateli – materaców i kanap – jak i ważnym surowcem dla niektórych przedsiębiorstw, np. w przemyśle samochodowym.

Pierwsze, niezapowiedziane kontrole w przedsiębiorstwach sektora pianki poliuretanowej Komisja wszczęła w lipcu 2010 roku. O istnieniu kartelu Komisję poinformowała, korzystając z programu Leniency, uczestnicząca w nim spółka Vita, która dzięki temu została całkowicie zwolniona z kary grzywny. Wydając decyzję w powyższej sprawie, Komisja nałożyła na uczestników kartelu grzywny w łącznej wysokości 114 mln Euro. Określając wysokość grzywien, Komisja uwzględniła osiąganą przez spółki wielkość sprzedaży produktów objętych postępowaniem

⁷ A. Barcik, P. Dziwiński, *Leniency Program as an Innovative Legal Tool for Fighting Cartels within the European Union*, „Ekonomia Menedżerska” 2012, nr 12, s. 61 i n.

w odpowiednich państwach członkowskich, poważny charakter naruszenia, jego zakres geograficzny i czasowy, a także udział w programie Leniency i postępowaniu ugodowym. Na przedsiębiorstwa Eurofoam (spółka joint venture łącząca spółki Recticel i Greiner Holding AG), Recticel i Greiner nałożono grzywny w zmniejszonym wymiarze, jako że współpracowały one w dochodzeniu w ramach komisyjnego programu łagodzenia kar. Jako że wszystkie przedsiębiorstwa zawarły ugodę z Komisją, ich grzywny zmniejszono o kolejne 10%.

Tabela 2. Wysokość grzywien nałożonych na przedsiębiorstwa biorące udział w kartelu producentów elastycznej pianki poliuretanowej

	Zmniejszenie grzywny w ramach udziału w programie łagodzenia kar – Leniency (%)	Zmniejszenie grzywny ze względu na udział w postępowaniu ugodowym (%)	Grzywna (euro)
Vita	100	10	0
Carpenter		10	75 009 000
Recticel (za własny udział spółki)	50	10	7 442 000
Z tytułu działalności Eurofoam:			
– Eurofoam, Recticel i Greiner			14 819 000
– Greiner i Recticel			9 364 000
– Recticel	50	10	7 443 000
Łącznie			114 077 000

Źródło: Komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 29.01.2014 r., europa.eu/rapid/press-release_IP-14-88_pl.htm.

Część grzywny nałożonej na spółki Recticel, Greiner i Eurofoam za działalność Eurofoam jest dla nich wspólna ze względu na odpowiedzialność solidarną spółki dominującej i spółki zależnej. Spółka Eurofoam jest odpowiedzialna za sprzedaż w pięciu państwach członkowskich (w Niemczech, Austrii, na Węgrzech, w Polsce i Rumunii), natomiast spółka Recticel jest bezpośrednio odpowiedzialna za sprzedaż w pozostałych pięciu państwach członkowskich (we Francji, Belgii, Holandii, Wielkiej Brytanii i Estonii) i pośrednio – za działalność swojej spółki zależnej.

Jak już wspomniano, za ujawnienie kartelu spółka Vita uzyskała pełne zwolnienie z grzywny, która, biorąc pod uwagę udział spółki w kartelu, wyniosłaby 61,7 mln euro. Ze względu na udział w programie Leniency, spółkom Recticel,

Eurofoam i Greiner obniżono grzywny o 50% ze względu na ich współpracę w dochodzeniu. Decydując o tej obniżce, wzięto pod uwagę moment podjęcia współpracy i wpływ dostarczonej przez spółki dokumentacji na udowodnienie przez Komisję istnienia kartelu. Ponadto Komisja zmniejszyła grzywny nałożone na wszystkie spółki o dalsze 10%, gdyż biorąc udział w postępowaniu ugodowym potwierdziły one swój udział w kartelu i odpowiedzialność w tym zakresie. Odpowiedzialność przedsiębiorstwa Carpenter stwierdzono z uwagi na bezpośredni udział jego europejskich spółek zależnych, natomiast przedsiębiorstwo Carpenter Co. uznano za odpowiedzialne wyłącznie jako spółka dominująca⁸.

2. Monitoring przedsiębiorstw nadużywających pozycji dominującej

Pozycja dominująca przedsiębiorstwa polega na możliwości działania niezależnie od innych uczestników rynków i osiągnięciu z tego tytułu korzyści, a co za tym idzie ograniczaniu konkurencji na rynku właściwym. Rynek właściwy (*relevant market*) jest w tym zakresie zasadniczym elementem oceny stopnia dominacji i jego wpływu na strukturę konkurencji. Rynek relewantny definiowany jest zwykle na podstawie teorii ekonomicznych i oznacza teoretyczną przestrzeń, w ramach której dochodzi do konfrontacji popytu i podaży produktów lub usług, które uważane są przez kupujących lub korzystających z usług jako substytutowe między sobą i niezamienne między innymi oferowanymi dobrami i usługami. Ustalając rynek relewantny ocenia się z reguły wzajemną współzależność trzech kryteriów: natury produktu, stopnia substytutowości i obszaru geograficznego. Wstępna ocena zakresu rynku relewantnego dokonywana jest przez analizę udziału w rynku przedsiębiorstwa i jego konkurentów oraz cen w ujęciu narodowym, unijnym i międzynarodowym⁹. W świetle Obwieszczenia Komisji Europejskiej z 1997 roku w sprawie definicji rynku właściwego w zakresie wspólnotowego prawa konkurencji, identyfikowanie rynku relewantnego odbywa się przez określenie rynku odniesienia. Definiowanie rynku odniesienia dokonywane jest przez analizę produktu (rynek relewantny produktowo), analizę geograficzną (rynek relewantny geograficznie) lub poprzez kryterium czasu, gdy w danym stanie faktycznym kluczowe znaczenie ma

⁸ Komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 29.01.2014 r., europa.eu/rapid/press-release_IP-14-88_pl.htm.

⁹ M. Motta, *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press 2004, s. 554.

na przykład pora roku (rynek owoców cytrusowych w sezonie letnim i zimowym). W sytuacjach szczególnych może być brana pod uwagę także sytuacja polityczna lub gospodarcza¹⁰. Ustalenie, że przedsiębiorstwo utrzymuje pozycję dominującą indywidualnie lub kolektywnie nie jest jeszcze równoznaczne z negatywną oceną jego zachowania na rynku. Samo bowiem uzyskanie lub umocnienie pozycji dominującej nie jest sprzeczne z regułami konkurencji. TFUE zabraniając nadużywania tej pozycji w sposób, który może zakłócać wymianę handlową między państwami członkowskimi, przedstawia listę zakazanych praktyk, które stanowią przejaw nadużywania pozycji dominującej. Uwzględniając charakter i cel niedozwolonego działania, wyróżnia się praktyki antykonkurencyjne oraz praktyki eksploatacyjne¹¹. Pierwszą grupę stanowią praktyki antykonkurencyjne, których celem jest wyeliminowanie aktualnych lub potencjalnych konkurentów z danego rynku. Niezgodne z prawem działania mogą przybierać różne formy m.in. tzw. sprzedaży związanej, w której nabycie określonego produktu jest możliwe tylko wraz z zakupem innego dobra lub usługi, na które konsument nie zgłosił zapotrzebowania; praktyk cenowych wiążących klienta z konkretnym dostawcą w formie tzw. rabatów lojalnościowych, które „wymuszają” na odbiorcy deklarację zakupów u jednego tylko dostawcy; odmowy sprzedaży towaru lub usługi, polegającej na odmowie podjęcia współpracy lub wstrzymaniu już istniejących stosunków handlowych; tzw. odmowy dostępu do urządzeń lub infrastruktury kluczowej, bez dostępu do której konkurenci nie mogą świadczyć usług swoim klientom; tzw. drapieżnych praktyk cenowych, które mają na celu wyeliminowanie rywali i zdobycie całkowitego monopolu na dany towar lub usługę, który umożliwia dyktowanie dowolnych cen rekompensujących straty poniesione przez stosowane uprzednio ceny zaniżone.

Najbardziej znaną sprawą ostatnich lat w zakresie praktyk antykonkurencyjnych obejmujących transakcje sprzedaży związanej jest przypadek amerykańskiej spółki Microsoft, którą oskarżono o łamanie europejskiej polityki konkurencji przez sprzedaż systemu operacyjnego Windows razem z odtwarzaczem plików multimedialnych Windows Media Player. Komisja podkreśliła, że system operacyjny i odtwarzacz plików multimedialnych to w rzeczywistości dwa odmienne produkty,

¹⁰ Obwieszczenie Komisji Europejskiej z 9.12.1997 r. w sprawie definicji rynku właściwego w zakresie wspólnotowego prawa konkurencji, Dz.Urz. 1997, C 372, s. 5.

¹¹ M. Krasnodębska-Tomkiel, *Wspólnotowe prawo konkurencji. Skutki dla Polski*, UOKiK, Warszawa 2006, s. 63.

których nie należy oferować w pakiecie, ponieważ konkurencyjne odtwarzacze plików multimedialnych tracą w takiej sytuacji rację bytu. Trybunał podtrzymał decyzję Komisji nakazującą wprowadzenie do sprzedaży wersji systemu Windows pozbawionej odtwarzacza Windows Media Player¹². Zakaz stosowania praktyk eksploatacyjnych ma natomiast na celu ochronę partnerów rynkowych – dostawców i odbiorców, jak również konsumentów przedsiębiorstwa dominującego, przed wyzyskiem w postaci nieuczciwych warunków umów i cen¹³. Celem działań eksploatacyjnych jest bezpośrednie wykorzystywanie uzależnionych od monopolisty podmiotów. Praktyki eksploatacyjne najczęściej przybierają postać: cen nadmiernie wygórowanych, które nie mają uzasadnienia w ekonomicznej wartości sprzedawanego dobra; stosowaniu niejednakowych warunków do równoważnych transakcji, które może przybierać formę dyskryminacji przedsiębiorstw niezależnych w stosunku do podmiotów powiązanych, np. przez preferencyjne traktowanie podmiotów powiązanych¹⁴. Praktyki eksploatacyjne mogą również przybierać formę stosowania niejednolitej ceny dla różnych odbiorców w obrębie rynku wewnętrznego. Strategia taka może wydawać się uzasadniona z ekonomicznego punktu widzenia, ponieważ jej celem jest dostosowanie ceny do możliwości finansowych konsumentów w bardziej i mniej zamożnych krajach. Najbardziej znaną sprawą ilustrującą ten problem jest przypadek United Brands – największego ówczesnie dystrybutora bananów na rynku globalnym. Firma ta stosowała zróżnicowane ceny w państwach członkowskich, uzasadniając swoją praktykę dostosowaniem się do lokalnego rynku. Ponadto, firma dostarczała towar zawsze w ilościach mniejszych niż zamówione, co miało na celu utrudnienie odbiorcom prowadzenia konkurencyjnej działalności na terenie innych państw członkowskich. W wyroku, który zapadł w sprawie, Trybunał stwierdził, że różnice w cenach mogą odzwierciedlać jedynie różnice w wysokości podatków, cen transportu, ceł na terenach państw członkowskich. United Brands dostarczał jednak towar sprzedawcom detalicznym, co ograniczało ponoszone

¹² Decyzja Komisji Europejskiej z 24.03.2004 r. COMP/C-3/37.792-Microsoft.

¹³ M. Krasnodębska-Tomkiel, *Wspólnotowe prawo konkurencji...*, s. 35.

¹⁴ P.I. Colomo, *The Law on Abuses of Dominance and the System of Judicial Remedies*, LSE Law, Society and Economy Working Papers 13/2013, London School of Economics and Political Science Law Department 2013, s. 21; www.lse.ac.uk/collections/law/wps/wps.htm.

ryzyko i różnice w kosztach. Zróżnicowanie cenowe uznane zostało za przeszkodę w swobodnym przepływie towarów¹⁵.

Podsumowanie

Zarządzanie przedsiębiorstwem na rynku UE jest procesem w pełni autonomicznym, zwłaszcza w zakresie decyzji o przedmiocie, wielkości i sposobie produkcji, a także o polityce sprzedaży. Europejskie reguły konkurencji gwarantują swobodę działalności gospodarczej, zakazując tylko takich działań, które w istotny sposób ograniczają konkurencję. Reguły konkurencji formułowane w licznych orzeczeniach i decyzjach unijnych organów antymonopolowych powinny odgrywać istotną rolę w zarządzaniu każdym przedsiębiorstwem prowadzącym działalność gospodarczą w UE. Nie tylko wskazują jak konkurować na rynku, aby nie narazić przedsiębiorstwa na poważne zakłócenia w realizowaniu strategii rynkowej, ale także gwarantują ochronę interesów gospodarczych przed skutkami antykonkurencyjnych praktyk stosowanych przez silniejszych uczestników rynku. Z analizy studium przypadków, które stanowiły wybrane rozstrzygnięcia w sprawach antymonopolowych jasno wynika, że unijne organy chroniące konkurencję nie ograniczają się w ocenie stanu faktycznego i uzasadnieniach swoich decyzji jedynie do badania legalności danej praktyki przedsiębiorcy, ale przede wszystkim, w bardzo szerokim zakresie, odwołują się do zasad i reguł ekonomii.

Literatura

- Barcik A., Dziwiński P., *Leniency Program as an Innovative Legal Tool for Fighting Cartels within the European Union*, „Ekonomia Menedżerska” 2012, nr 12.
- Colomo P.I., *The Law on Abuses of Dominance and the System of Judicial Remedies*, LSE Law, Society and Economy Working Papers 13/2013, London School of Economics and Political Science Law Department 2013; www.lse.ac.uk/collections/law/wps/wps.htm.
- Decyzja Komisji Europejskiej z 24.03.2004 r. COMP/C-3/37.792-Microsoft.
- European Commission – Competition, Cartels statistics, <http://ec.europa.eu/competition/cartels/statistics/statistics>.

¹⁵ Orzeczenie TS w sprawie 27/76: United Brands, Zb. Orz. 1978, s. 207.

- Fornalczyk A., *Biznes a ochrona konkurencji*, Wolters Kluwer business, Warszawa 2012.
- Jarocki T., *Ewolucja polityki konkurencji we Wspólnocie Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Humanistyczno-Przyrodniczego Jana Kochanowskiego, Kielce 2008.
- Jurczyk Z., *Kartele w polityce konkurencji Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Komunikat prasowy Komisji Europejskiej z 29.01.2014 r., europa.eu/rapid/press-release_IP-14-88_pl.htm.
- Krasnodębska-Tomkiel M., *Wspólnotowe prawo konkurencji. Skutki dla Polski*, UOKiK, Warszawa 2006.
- Levenstein M.C., Suslow V.Y., *What Determine Cartel Success?*, „Journal of Economic Literature” 2006, vol. XLIV.
- M. Motta, *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press 2004.
- Obwieszczenie Komisji Europejskiej z 9.12.1997 r. w sprawie definicji rynku właściwego w zakresie wspólnotowego prawa konkurencji, Dz. Urz. 1997, C 372.
- Orzeczenie TS w sprawie 27/76: United Brands, Zb. Orz. 1978.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, tekst skonsolidowany, DZ. Urz. 2010 C/47.
- Zużewicz I., *Zakaz porozumień antykonkurencyjnych*, w: Konkurencja, red. Z. Brodecki, LexisNexis, Warszawa 2004.

THE ENTERPRISE MANAGEMENT WITHIN THE AREA OF ANTITRUST SUPERVISION

Abstract

Building a competitive advantage of the company is often in practice associated with a violation of the competition rules. These rules are considered by some entrepreneurs as an impediment to the management of the company and the barrier of its development. The study presents the areas of companies' activities which are the subject to special supervision by antitrust authorities and thus the subject to risks of severe financial penalties.

Translated by Agnieszka Barcik

Keywords: competition, antitrust supervision, cartels, abuse of dominant position

JEL Codes: A12, A19