

Krzysztof Borzół

Wpływ umów wertykalnych na zjawisko konkurencji

Problematyka porozumień wertykalnych we wspólnotowym prawie konkurencji jest niezwykle szeroka. Stosunki konkurencji, a zatem także porozumienia ograniczające konkurencję, mogą występować w dwóch płaszczyznach: poziomej (horyzontalnej) i pionowej (wertykalnej). Autor dysertacji skoncentrował się na badaniu porozumień wertykalnych, jako istotnego instrumentu w kształtowaniu sieci dystrybucji, przez co porozumienia te w znacznej mierze powinny być uznawane za prokonkurencyjne z uwagi na ich pozytywny wpływ na konkurencję między dostawcami. Pozytywny lub negatywny wpływ porozumień wertykalnych, zależeć będzie głównie od struktury każdorazowego rynku relewantnego. Założeniem niniejszej dysertacji jest ukazanie form kooperacji wertykalnej i ich skutków w świetle prawa antymonopolowego, a także próba znalezienia odpowiedzi na pytanie, na ile skuteczna jest aktualna polityka zwalczania porozumień ograniczających konkurencję, a na ile i w jakim zakresie pożądana jest jej rewizja.

W opracowaniu przyjęto hipotezę, że pomimo wykorzystywania porozumień wertykalnych do ograniczania konkurencji w znacznej mierze są one podstawą do jej rozwoju. Weryfikacja przyjętej hipotezy badawczej została przeprowadzona w oparciu o analizę poszczególnych porozumień wertykalnych oraz porównanie europejskiego i amerykańskiego systemu prawa konkurencji. Dodatkowo, celem pomocniczym pracy było przedstawienie wpływu nowych technologii na zmieniające się środowisko konkurencji oraz wskazanie praktycznych zaleceń w kształtowaniu prawa konkurencji oraz przykładów dobrych praktyk służących rozwojowi konkurencji.

Dysertacja składa się ze wstępu, czterech rozdziałów oraz zakończenia.

We wstępie określono przedmiot badań, problem badawczy, cel i pytania badawcze oraz metody analizy naukowej. W rozdziale pierwszym omówiono podstawowe pojęcia związane z prawem konkurencji, zjawiskiem i relacjami między konkurentami. W drugim rozdziale wyjaśniono znaczenie słowa porozumienie, oraz jej prawne i ekonomiczne znaczenie. Przedstawiono również przykładowe rodzaje porozumień ograniczających konkurencję.

Oprócz kwestii definicyjnych przedstawiono złożoność pojęcia „porozumienie”. Zawarto w nim także kategoryzację porozumień w ramach tzw. podziału na horyzontalne i wertykalne oraz dokonano próby zdefiniowania jednostronnego zachowania przedsiębiorstwa wyznaczające granice pojęcia porozumienie.

W rozdziale trzecim zaprezentowano bardziej ekonomiczne podejście stosowania przepisów antymonopolowych w Unii Europejskiej oraz Stanach Zjednoczonych. Możliwość wyłączenia porozumienia z zakazu określonego w europejskim i polskim systemie prawa konkurencji oraz zastosowanie instytucji niezbędnych ograniczeń konkurencji, czyli tzw. *ancillary restraints*. Przede wszystkim skoncentrowano się na podejściu bardziej ekonomicznym, zorientowanym na gospodarcze skutki zachowań przedsiębiorstw. Prawo konkurencji w stanach zjednoczonych opiera swoją metodę na zasadzie rozsądku wprowadzając niezbędne ograniczenia konkurencji nie ze względu na cel, ale na ich skutek. Zdaniem autora wdrożenie niektórych rozwiązań prawnych z USA w Unii Europejskiej może przyczynić się do pobudzenia konkurencyjności i wzrostu znaczenia porozumień wertykalnych w kształtowaniu rynku.

Zwieńczeniem jest rozdział czwarty, który przedstawia ekonomiczną analizę wpływu porozumień wertykalnych na rozwój konkurencyjności. Zdaniem autora, głównym wyznacznikiem konstrukcji norm prawnych w prawie konkurencji powinna być ich ekonomiczna efektywność. W dobie globalizacji, przy ogromnej ilości substytutów coraz trudniej jest mieć wpływ na cenę. W przypadku tzw. RPM, ustalanie cen odsprzedaży we własnej sieci, może pozytywnie wpłynąć na pozycjonowanie produktu oraz jego konkurencyjność. Na dowód tego autor przedstawia wpływ handlu e-commerce na rozwój konkurencji oraz brak aktualnych uregulowań prawnych w stosunku do nowych technologii.

Przeprowadzona analiza obecnych uregulowań prawa konkurencji, ich ukształtowanie, wsparte danymi statystycznymi uprawnia do tego, aby stwierdzić, że porozumienia wertykalne będą miały coraz większy wpływ na kształtowanie się konkurencyjności na świecie.


Krzysztof Borzół