

Barbara MAJEWSKA-JURCZYK*

Rola Komisji Europejskiej w stosowaniu prawa konkurencji w zakresie łączy przedsiębiorstw

Wprowadzenie

Obowiązujące w Unii Europejskiej prawo konkurencji dotyczy m.in. kontroli koncentracji przedsiębiorstw. Wywiera ono znaczący wpływ na zmianę struktury rynku europejskiego przede wszystkim dzięki roli, jaką odgrywa Komisja Europejska, na której spoczywa obowiązek oceny czy zamierzone łączenie doprowadzi do ograniczenia efektywnej konkurencji na rynku Wspólnoty.

Wypada zauważyć, iż nie każda koncentracja jest szkodliwa dla konkurencji, może bowiem prowadzić do zwiększenia konkurencyjności przemysłu europejskiego poprawiając warunki wzrostu gospodarczego oraz podnosząc standard życia obywateli Wspólnoty. Tak więc prawo konkurencji dotyczące kontroli łączenia przedsiębiorstw przyznaje Komisji Europejskiej wyłączną kompetencję w zakresie oceny zgodności zamierzonej koncentracji na Wspólnym Rynku pod względem nieszkodzenia efektywnej konkurencji. Komisja nie zajmuje się koncentracją, która ze względu na niski udział w rynku przedsiębiorstw zamierzających połączyć się nie wpłynie na ograniczenie skutecznej konkurencji. Taka koncentracja ma miejsce, jeżeli udział w rynku przedsiębiorstw zamierzających połączyć się nie przekracza 25% na rynku Wspólnoty lub na znacznej jego części. Ponadto, koncentracją, która nie ma wymiaru wspólnotowego prawo konkurencji nie zajmuje się, a ma to miejsce, gdy:

- całkowity światowy obrót wszystkich przedsiębiorstw uczestniczących wynosi łącznie mniej niż 5 mld euro oraz
- całkowity obrót przypadający na Wspólnotę co najmniej dwóch przedsiębiorstw uczestniczących wynosi mniej niż 250 mln euro.

W celu oceny przez Komisją Europejską zamierzonego łączenia wprowadzony jest wymóg notyfikacji tzn. zgłoszenia zamiaru łączenia. Po rozpatrzeniu sprawy Komisja wydaje decyzję stwierdzającą zgodność lub niezgodność zamierzonej koncentracji ze Wspólnym Rynkiem.

* Autorka jest pracownikiem Uniwersytetu Wrocławskiego. Artykuł wpłynął do redakcji w maju 2004 r.

Rola Komisji Europejskiej w ocenie właściwego rynku w sprawach dotyczących łączeń przedsiębiorstw

W świetle europejskiego prawa konkurencji (art. 3 Rozporządzenia nr 4064/89 i 1310/97) koncentracja następuje, gdy¹:

- dwa lub więcej wcześniej niezależne przedsiębiorstwa dokonują fuzji (połączenia) lub
- jedna lub więcej osób już kontrolujących co najmniej jedno przedsiębiorstwo albo jedno lub więcej przedsiębiorstw, przejmują przez zakup udziałów w kapitale lub majątku, w formie umowy lub w jakikolwiek inny sposób, bezpośrednią lub pośrednią kontrolę nad całym lub częścią jednego lub więcej innych przedsiębiorstw.

Koncentrację w rozumieniu powyższego przepisu stanowi również utworzenie wspólnego przedsiębiorstwa pełniącego w sposób ciągły wszystkie podstawowe funkcje samodzielnej podmiotu gospodarczego.

Celem polityki konkurencji sprawowanej przez Komisję Europejską jest stworzenie systemu kontroli koncentracji nie pozwalającego na wystąpienie negatywnych skutków na rynku wobec konsumentów i klientów przedsiębiorstw.

Dokonując oceny koncentracji Komisja bierze pod uwagę potrzebę utrzymania i rozwoju efektywnej konkurencji na Wspólnym Rynku. W tym celu musi ocenić, czy w przyszłości przedsiębiorstwa zamierzające połączyć się będą posiadały na rynku pozycję dominującą i czy będą ją nadużywały. Swą analizę rozpoczyna więc od określenia właściwego rynku produktu i rynku geograficznego, na którym zaangażowane przedsiębiorstwa uczestniczą w prowadzeniu działalności gospodarczej.

Definicja rynku produktu w sprawach z zakresu koncentracji jest szczególnie istotna ze względu na domniemanie wpływu łączenia na konkurencję.

Z podjętych przez Komisję Europejską decyzji wynika, iż bierze ona przy ocenie rynku produktu substytucję po stronie popytu i podaży, bada preferencje nabywców oraz możliwe przeszkody w przestawieniu konsumpcji na potencjalne substytuty. Dalsza analiza polega na dowodach cenowych, wreszcie Komisja ocenia, czy istnienie odmiennych kategorii konsumentów może doprowadzić do wyodrębnienia różnych rynków produktu.

Z punktu widzenia substytucji po stronie popytu, aby dwa produkty mogły być uznane za substytuty, konsument musi mieć realne i racjonalne możliwości reagowania na istotny wzrost cen jednego produktu poprzez przestawienie się na drugi produkt w relatywnie krótkim okresie. Każdy produkt musi stanowić racjonalną alternatywę wobec innego w sensie ekonomicznym i technicznym. Częstą praktyką Komisji jest zakreślenie wąskiego rynku produktu².

¹ Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentration between undertakings (OJ. L 257, 1990) oraz Council Regulation (EC) No 1310/97 amending Regulation (EEC) No 4064/89 (OJ. L 180, 1997).

² Case IV/M 430, Procter and Gamble, Commission Decision 1994, Official Journal of the European Communities nr L 354/32, 1995.

Badając substytucję po stronie popytu Komisja zwraca uwagę na charakterystykę produktu, cenę oraz zamierzone użycie. Fakt, że dwa produkty mają taką samą charakterystykę lub użycie nie wystarcza, aby stwierdzić, że są substytutami i odwrotnie, okoliczność, że dane produkty mają różną charakterystykę nie przesądza, że nie mogą być substytutami. Komisja taki pogląd wyraziła w sprawie Signode/Titan³, w której stwierdziła, że różnice w fizycznej charakterystyce produktów i ich zamierzone użycie stanowią ważną informację, co do definicji rynku produktu, ale są niewystarczające, by wykluczyć możliwość, że konsumenci uznają je za alternatywę.

Ponadto, przy określeniu rynku produktu Komisja bierze również pod uwagę warunki konkurencji, np. w sprawie Sanitec/Sphinx Komisja oceniła, iż artykuły ceramiczne wyposażenia łazienek tworzą jeden rynek produktu, ponieważ często są sprzedawane łącznie⁴, a produkty, które są nabywane oddzielnie tworzą odrębne rynki produktu⁵.

Kanały dystrybucji to następna wskazówka dla określenia rynku produktu. Komisja twierdzi, że jeżeli produkt B jest substytutem dla produktów A i C (które nie są bezpośrednimi substytutami) te trzy produkty mogą tworzyć ten sam rynek produktu w okolicznościach, jeżeli jest istotny stopień substytucji po stronie podaży. Np. w sprawie New Holland/Case Komisja podniosła, że standardowe traktory o różnej mocy silnika, specyfikacji i wadze tworzą ten sam rynek produktu z powodu istnienia konkurencyjnych kanałów dystrybucji i wysokiego poziomu substytucji po stronie podaży⁶.

Substytucja po stronie podaży polega na możliwości natychmiastowego przedstawienia się przez producentów na produkcję innego towaru i jego sprzedaż w krótkim okresie czasu bez ponoszenia dodatkowych wydatków lub ryzyka. Istnieją dwa poglądy na substytucję po stronie podaży, a mianowicie: a) wszystkie produkty, które są substytutami pod względem popytu i podaży są włączone do tego samego właściwego rynku produktu, b) rynek właściwy włącza tylko produkty będące substytutami po stronie popytu, a potencjalna ich sprzedaż należy do producentów, którzy mogą w przyszłości rozpocząć sprzedaż tych produktów⁷. Przykładem może służyć decyzja Komisji w sprawie Volvo/Scania, w której Komisja zauważyła, że pomimo różnic w charakterystyce funkcji lżejszych i ciężkich ciężarowych pojazdów samochodowych należą one do tego samego rynku ciężarowych pojazdów samochodowych, ponieważ koszty związane z przestawieniem się na produkcję jednego lub drugiego nie są znaczne, a więc w tym wypadku przestawienie się na produkcję jednego lub drugiego może być szybkie (okres miesięcy a nie lat)⁸.

³ Case IV/M 970, Signode/Titan, Commission Decision 1995, OJ L 316/33, 1998.

⁴ Case IV/M 1578, Sanitec/Sphinx, Commission Decision 1999.

⁵ Case IV/M 1601, Allied/Signal/Homywell, Commission Decision 1999.

⁶ Case IV/M 1571, New Holland/Case, Commission Decision 1999.

⁷ J.B. Alonso, *Market Definition in the Community Merger Control Policy*, „European Competition Law”, 1994 nr 4, s. 206.

⁸ Case IV/M 1672 Volvo/Scania, Commission Decision 2000, „Competition Policy Newsletter”, nr 2 z 2000 r.

W celu precyzyjnego zdefiniowania rynku produktów Komisja korzysta z wypełnianych przez firmy formularzy wymaganych przy notyfikacji, z konsultacji z klientami i innymi przedsiębiorstwami z danej branży, zasięga informacji od krajowych organów antymonopolowych (tak było w sprawie Airtours/First Choice oraz Procter and Gamble, w których Komisja zwróciła się o informacje co do określenia rynku produktu do Komisji ds. Monopoli i Łąceń w W. Brytanii oraz do Brytyjskiego Urzędu Uczciwego Handlu).

Oceniając prawdopodobieństwo utworzenia przez połączone przedsiębiorstwa pozycji dominującej na rynku Komisja musi brać pod uwagę wszystkich konkurentów mogących ograniczyć siłę rynkową przedsiębiorstw chcących się połączyć, a mogą oni znajdować się poza obszarem działania zainteresowanych łączeniem przedsiębiorstw. Ponadto, konsumenci przedsiębiorstw łączących się mogą również udać się na inny obszar w celu nabycia tam towarów, jeżeli ich cena na rynku krajowym wzrośnie. Dlatego Komisja uznaje za konieczne zakreślenie właściwego rynku geograficznego obejmującego aktualnych i potencjalnych konkurentów przedsiębiorstw zamierzających połączyć się.

Przy wyznaczaniu i ocenie rynku geograficznego Komisja zakreśliła wstępne granice rynku w oparciu o podział udziałów w rynku pomiędzy stronami łączenia oraz ich konkurentami, a także ocenia różnice cen na poziomie kraju członkowskiego i wspólnotowym. Chodzi w tym wypadku o odpowiedź na pytanie, czy dostawcy towarów zlokalizowani na różnych obszarach geograficznych tworzą alternatywne źródło zaopatrzenia, tzn. czy w sytuacji zmiany cen konsumenci przeczuciliby swoje zamówienia do przedsiębiorstw zlokalizowanych na innym obszarze w krótkim okresie czasu i przy niewielkim koszcie⁹.

Komisja określa rynek geograficzny jako krajowy lub wspólnotowy. Np. w sprawie Volvo/Scania Szwecja, Finlandia, Irlandia oraz Dania zostały uznane za odrębne rynki geograficzne dla ciężarowych pojazdów samochodowych z uwagi na fakt, iż w każdym z tych krajów nabywcy kupowali pojazdy ciężarowe krajowe, a nie z państw sąsiednich pomimo różnic cenowych. W tym przypadku Komisja wskazała na niską cenową elastyczność popytu¹⁰.

Szeroki rynek – wspólnotowy w ocenie Komisji występuje, jeżeli warunki konkurencji w państwach członkowskich są identyczne¹¹. Np. obecność tych samych głównych producentów i dostawców w kilku państwach członkowskich stanowi dla Komisji dowód na istnienie szerokiego rynku wspólnotowego, z wyjątkiem sytuacji, gdy istnieją znaczne różnice pomiędzy udziałami w rynku zainteresowanych przedsiębiorstw. Ponadto, rynek wspólnotowy zostaje stwierdzony przez Komisję, gdy handel między państwami członkowskimi (eksport i import) przekracza 45%¹², w przeciwieństwie, jeśli pomiędzy państwami członkowskimi handel jest znikomy Komisja stwierdza odrębny (kra-

⁹ Commission Notice on the definition on the relevant market for purposes of Community Competition Law, „Official Journal of the European Communities”, nr C 372 z 1997 r., s. 5.

¹⁰ Case IV/M 1672, Volvo/Scania, op. cit.

¹¹ Case IV/M 308, Kali and Salz/Mdk/Treunhand, Commission Decision 1993, OJ L 186/38, 1994.

¹² Case IV/M 550, Union Carbide/Enichem, Commission Decision 1995.

jowy) rynek geograficzny. Taką decyzję podjęła w sprawie Sanitec/Sphinx, w której określiła jako rynek geograficzny – rynek Skandynawii dla nabywców ceramiki łazienkowej z uwagi na fakt, że import z innych krajów wynosił tylko 13% konsumpcji z krajów skandynawskich.

Tak więc przy zakreślaniu rynku geograficznego zadaniem Komisji Europejskiej jest zlokalizowanie producentów usytuowanych na obszarach odległych od tych, na których funkcjonują przedsiębiorstwa zamierzające połączyć się, w celu oceny czy wspomniani producenci będą mogli wejść i rozpocząć produkcję na rynku przedsiębiorstw łączących się, a także zbadanie czynników strukturalnych, które tworzą przeszkodę do wejścia na rynek przedsiębiorstw z odległych obszarów. Komisja musi tu odpowiedzieć na pytanie, czy klienci firm łączących się przeczuciliby swoje zamówienia w krótkim okresie czasu do przedsiębiorstw z innych obszarów i przy niewielkim koszcie¹³.

Ze względu na zniesienie granic na obszarze Jednolitego Rynku Europejskiego rynek geograficzny został poszerzony i dlatego Komisja Europejska przy ocenie skutków dla konkurencji wynikających z koncentracji nie może pominąć środków przyjętych i stosowanych w programie rynku wewnętrznego dla usunięcia barier w handlu i dalszej integracji rynku wspólnotowego.

Ocena dominacji w świetle decyzji Komisji Europejskiej dotyczących łączeń przedsiębiorstw

Komisja Europejska w sprawach z zakresu łączeń przedsiębiorstw musi odpowiedzieć na pytanie, czy koncentracja spowoduje utworzenie lub umocnienie na rynku pozycji dominującej, której nadużywanie istotnie ograniczy konkurencję na Wspólnym Rynku. Ponieważ we wspomnianych Rozporządzeniach: 4064/89 i 1310/97 nie podano definicji dominacji, stosowane jest pojęcie dominacji podane przez Komisję i Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich w sprawach *United Brands* i *Hoffmann – La Roche*. Łączy się ona z niezależnością działania przedsiębiorstwa dominującego od jego konkurentów, klientów i konsumentów¹⁴.

W sprawach dotyczących koncentracji Komisja ma ważną rolę do spełnienia z uwagi na ocenę potencjalnej siły rynkowej przedsiębiorstw zamierzających połączyć się.

W świetle wspomnianych Rozporządzeń: 4064/89 i 1310/97 Komisja Europejska stwierdza zgodność koncentracji ze Wspólnym Rynkiem, kiedy spełnione są dwa wymogi, a mianowicie: 1) koncentracja nie stworzy lub nie umocni pozycji dominującej oraz 2) konkurencja nie będzie istotnie ograniczona przez utworzenie takiej pozycji¹⁵.

¹³ Commission Notice, op. cit., s. 5.

¹⁴ Case 27/76 *United Brands*, European Court Reports 1978, Case 85/76, *Hoffmann-La Roche*, European Court Reports 1979.

¹⁵ Council Regulation (EEC) No 4064/89, Council Regulation No 1310/97, op. cit., art. 2 (2) oraz Case T-2/93, *Air France*, European Court Reports 1994.

Komisja przy ocenie dominacji stara się odpowiedzieć na następujące pytania: 1) czy istnieją wystarczające dowody, że pozycja dominująca wynikająca z koncentracji będzie ograniczona przez wejście nowych przedsiębiorstw na rynek, zmiany technologiczne lub innowacje, 2) czy łączenie, które spowoduje utworzenie i umocnienie pozycji dominującej może z uwagi na niewielki zakres tej pozycji uniknąć zakazu art. 2(3) Rozporządzenia 4064/89 i 1310/97, 3) czy pomiędzy przedsiębiorstwami zamierzającymi połączyć się istnieją silne więzi oraz czy są zauważalne powiązania pomiędzy tworzeniem i umacnianiem pozycji dominującej a istotnym znaczącym wpływem na konkurencję¹⁶.

Oceniając wskaźniki dominacji Komisja na pierwszym miejscu stawia udziały w rynku i sugeruje, że wysokie (ponad 60%) udziały w rynku świadczą o dominacji, ponieważ odzwierciedlają nie tylko obecne warunki, ale są również wiarygodnym wskaźnikiem warunków przyszłych, jeśli nie są widoczne żadne inne strukturalne czynniki wpływów, które w stosownym czasie mogłyby zmienić istniejące warunki konkurencji¹⁷. Ponadto, analizując wiele spraw Komisja stwierdziła, że istota relatywnie wysokich udziałów w rynku przy ocenie łączeń przedsiębiorstw zależy w znacznym stopniu od wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw.

Komisja Europejska analizując każdą sprawę z zakresu łączeń ocenia również istnienie barier wejścia, bowiem przyczyniają się one do umocnienia pozycji dominującej. Takie bariery, to: wynikające z przepisów prawa np. brak swobody budowania, długie terminy ważności koncesji, następnie standardy techniczne i *know-how*, które są niezbędne do wejścia na rynek i rozpoczęcia produkcji przez potencjalnych konkurentów. Bariery wejścia może być także przywiązanie nabywców do znaku firmowego, co podkreśliła Komisja w sprawie Procter and Gamble¹⁸. Istotnym wskaźnikiem dominacji, podlegającym ocenie Komisji jest aktualna i potencjalna konkurencja, bowiem potencjalni konkurenci mają w znacznym stopniu ograniczyć nadużywanie pozycji dominującej przez nowo powstałą na skutek koncentracji jednostkę gospodarczą, co zostało podniesione przez Komisję wielokrotnie¹⁹.

Czynnikiem uzasadniającym, mimo wysokich udziałów w rynku, brak antykonkurencyjnego postępowania przedsiębiorstw jest siła przetargowa odbiorców, która może neutralizować wzrost koncentracji na rynku²⁰. Komisja przy ocenie koncentracji przywiązuje znaczną uwagę do rozwoju postępu technicznego i gospodarczego, i uznaje przyszłe połączenia za zgodne ze Wspólnym Rynkiem, a więc nie grożące konkurencji, jeżeli na skutek połączenia nastąpi rozwój postępu technicznego.

Ocena dominacji na podstawie art. 2 (3) Rozporządzenia nr 4064/89 i 1310/97 jest trudne z uwagi na fakt, że opiera się na domniemaniu, które w przyszło-

¹⁶ Case IV/M 053, *Aerospatiale-Alenia/de Havilland*, OJ L 334/42, 1991, Cases C-68/94, C-30/95, *France and Others*, European Court Reports 1998.

¹⁷ Case IV/M 222, *Mannesmann/Hoesch*, OJ L 114, 1993.

¹⁸ Case IV/M 430, *Procter and Gamble/VP Schickendanz*, OJ L 354, 1994.

¹⁹ Case IV/M 222, *Mannesmann/Hoesch*, OJ L 114, 1993.

²⁰ Case IV/M 833, *The Coca-Cola Company/Carlsberg A/S*, OJ L 145/41, 1998.

ści nie musi się potwierdzić. Stąd w przypadku dopuszczenia do połączenia Komisja bierze na siebie odpowiedzialność za postępowanie nowo tworzonej na skutek koncentracji jednostki gospodarczej.

Znaczną rolę odegrała Komisja Europejska w interpretacji i ocenie tzw. wspólnej dominacji (dominacji oligopolistycznej) polegającej na tym, iż mała liczba przedsiębiorstw posiada wspólną siłę rynkową pozwalającą im podnosić ceny i redukować produkcję przez co konkurencja na rynku zostaje ograniczona.

Pomimo że w Rozporządzeniach: 4064/89 oraz 1310/97 nie wspomina się o pojęciu wspólnej dominacji zarówno Komisja, jak i Trybunał Sprawiedliwości uznały, że art. 2(3) wspomnianego rozporządzenia nie wyklucza tworzenia i umacniania wspólnej pozycji dominującej. Komisja Europejska w sprawie „Gencor” podniosła, iż wspólna pozycja dominująca może wynikać z antykonkurencyjnego zachowania paralelnego przedsiębiorstw dominujących, a nie zmywy²¹. To stwierdzenie Komisji wynika z przeświadczenia, iż na niektórych rynkach znaczny poziom koncentracji może prowadzić do antykonkurencyjnego postępowania paralelnego polegającego na ustalaniu identycznych cen czy ograniczeniu produkcji.

Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich poparł wyjaśnienia Komisji, iż dla stwierdzenia wspólnej pozycji dominującej istotne są więzi strukturalne między przedsiębiorstwami prowadzące do podjęcia wspólnej polityki odnośnie niezależnego postępowania na rynku od konkurentów, klientów i konsumentów²².

Komisja przy ocenie możliwości wystąpienia wspólnej dominacji stara się odpowiedzieć na następujące pytania:

- 1) czy na skutek połączenia przedsiębiorstw będzie zredukowana liczba firm na rynku, czy będą źródła dostaw towarów z innych krajów, czy w ciągu ostatnich lat weszły na rynek nowe firmy,
- 2) jaki będzie udział w rynku połączonych przedsiębiorstw,
- 3) czy na rynku będzie wystarczająca „przejrzystość” pozwalająca głównym firmom rozpoznać ruchy innych uczestników rynku, co ułatwia antykonkurencyjne postępowanie paralelne,
- 4) czy pomiędzy przedsiębiorstwami istnieją strukturalne więzi, które ułatwiają i stwarzają prawdopodobieństwo zmywy²³.

Z powyższego wynika, iż przy ocenie możliwości zaistnienia wspólnej dominacji Komisja Europejska bierze pod uwagę pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw zamierzających połączyć się, istnienie podobnych, wysokich udziałów w rynku i wspólną strukturę kosztów, więzi strukturalne pomiędzy głównymi producentami a także ogólną charakterystykę rynku.

W przypadku stwierdzenia asymetrii w pozycji rynkowej przedsiębiorstw Komisja upewnia się o niemożliwości podjęcia antykonkurencyjnego zachowa-

²¹ Case IV/ M 619, Gencor/Lonrho, OJ L 11/30, 1996.

²² Joined Cases: C-68/94 oraz C-30/95, France and Others v Commission of the European Communities, European Court Reports I-1375, 1998.

²³ Case IV/M 619, Gencor/Lonrho, op. cit. § 90, 141, 184.

nia paralelnego przedsiębiorstw na rynku²⁴. Na rynkach, na których występuje wysoki stopień koncentracji, Komisja zwracając uwagę na możliwości wystąpienia cichej zмовы lub postępowania paralelnego bierze pod uwagę stopień homogeniczności produktu, zasięg przejrzystości cen, stabilność popytu i cenową elastyczność popytu, prawdopodobieństwo wejścia na rynek nowych firm.

Rekapitulując, należy zauważyć, iż stanowisko Komisji Europejskiej w sprawie określenia i wyjaśnienia pojęcia wspólnej dominacji wyrosłej ze zagregowanej siły rynkowej przedsiębiorstw zostało podtrzymane i zaakceptowane przez Trybunał Sprawiedliwości Wspólnot Europejskich. Z decyzji podjętych w sprawach z zakresu wspólnej dominacji wynika, iż Komisja analizuje wspomniane wyżej czynniki strukturalne, na podstawie których stwierdza możliwość wystąpienia na skutek dokonania koncentracji wspólnej pozycji dominującej.

Ocena wspólnej pozycji dominującej jest istotna z uwagi na odpowiedź na pytanie: czy oligopolisci dokonując łączenia mają na celu uniknięcie wzajemnej konkurencji oraz czy połączone przedsiębiorstwa będą w przyszłości w stanie koordynować swe postępowanie na rynku z pozostałymi jednostkami gospodarczymi.

Uwagi końcowe

Przedstawiona w artykule rola Komisji Europejskiej w stosowaniu prawa konkurencji w zakresie łączeń przedsiębiorstw wynika ze stosowania przez Komisję Rozporządzenia nr 4064/89, zmienionego Rozporządzeniem 1310/97, o kontroli koncentracji pomiędzy przedsiębiorstwami. Należy zwrócić uwagę, iż w związku z rozszerzeniem Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r. o nowe państwa (w tym Polskę) zaistniała potrzeba zmiany przepisów antymonopolowych i dostosowanie ich do szerszego rynku wewnętrznego, zniesienie barier w handlu i inwestycjach, co będzie prowadziło do znacznej reorganizacji przedsiębiorstw szczególnie w formie koncentracji. Z tego powodu od 1 maja 2004 r. wchodzi w życie nowe Rozporządzenie Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie koncentracji przedsiębiorstw.

W świetle przepisów nowego rozporządzenia rola Komisji Europejskiej zostaje wzmocniona w zakresie monitorowania koncentracji w ramach Wspólnoty. W celu stwierdzenia, czy koncentracja o wymiarze wspólnotowym jest zgodna czy nie ze wspólnym rynkiem. Komisja musi dokonywać oceny w ramach celów określonych w art. 2 TWE oraz art. 2 Traktatu ustanawiającego Unię Europejską. Podobnie, jak Rozporządzenie 4064/89 ustanowiło zasadę, zgodnie z którą koncentracja o wymiarze wspólnotowym, która tworzy lub umacnia pozycję dominującą jest uznana za niezgodną ze wspólnym rynkiem, nowe Rozporządzenie nr 139/2004 podtrzymuje tę zasadę.

Odnosnie rynków oligopolistycznych i wyjaśnienia pojęcia wspólnej dominacji z przepisów nowego rozporządzenia wynika, iż Komisja Europejska bę-

²⁴ Case IV/M 1440, Lucent Technologies/Ascend Communications, Commission Decision 1999.

dzie zwracała baczniejszą uwagę na konsekwencje, jakie mogą mieć koncentracje dla struktur rynku oligopolistycznego. Pomimo iż Komisja w swych decyzjach podkreśliła, że na niektórych rynkach oligopolistycznych panuje zdrowa konkurencja i przedsiębiorcy nie naruszają przepisów antymonopolowych, są sytuacje, w których dochodzi do współpracy między oligopolistami przez co skuteczna konkurencja zostaje ograniczona. W takim przypadku, w świetle nowego rozporządzenia, Komisja winna ocenić, dokonując dokładnej analizy ekonomicznej, czy koncentracja na rynkach oligopolistycznych w znaczący sposób utrudni konkurencję.

Tak więc Komisja Europejska badając zamierzone łączenie przedsiębiorstw ocenia skutki ekonomiczne, jakie mogą być wynikiem koncentracji, ale zwraca również uwagę na korzyści, jakie mogą otrzymać z połączenia przedsiębiorstw konsumenci.

THE ROLE OF THE EUROPEAN COMMISSION IN APPLYING COMPETITION LAW IN THE FIELD OF COMPANY MERGERS

Summary

The European Union competition law covers, *inter alia*, company concentration control. It exerts a significant impact on European market structure changes, mostly due to the role played by the European Commission, whose task is to assess whether the planned merger would restrict effective competition on the Community market.

In its assessments of consequences of concentration the European Commission puts special emphasis on evaluation of a proper market, due to the implied impact of mergers on effective competition. Under the competition protecting law, the proper market is a product market and a geographical market, in which mergers may involve consequences detrimental for competition.

The European Commission also plays a relevant role in assessment of enterprise domination, which allows to state whether concentration would strengthen the dominating position on a proper market. The Commission also examines the possibility of occurrence of a joint dominating position allowing entrepreneurs to raise prices and to cut production, and this way to stifle competition.

The European Commission evaluates economic consequences, which may arise from concentration and points out the advantages which may be obtained by consumers as a result of concentration.