



Polityka konkurencji w **Europie**

a obywatel





Polityka konkurencji w **Europie** a obywatel



Komisja
Europejska

Dodatkowe informacje na temat Unii Europejskiej można uzyskać przez Internet.
Informacje te są zamieszczone na serwerze Europa (<http://europa.eu.int>).

Fotografie: Fotografia samolotu na okładce oraz zdjęcia na stronach 8, 5, 17, 24, 26, 29
i 32 zamieszczone dzięki uprzejmości Biblioteki Audiowizualnej przy Komisji
Europejskiej.

Luksemburg: Biuro Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, 2002.

ISBN 92-894-3344-2

© Wspólnoty Europejskie, 2002
Reprodukcja dozwolona za podaniem źródła

Wydrukowano w Belgii

DRUK NA PAPIERZE BIAŁYM BEZCHLOROWYM.

Spis treści

Przedmowę opatrzył Mario Monti, Członek Komisji Europejskiej
Wstęp - ogólny zarys problemu

1

Porozumienia ograniczające konkurencję i nadużywanie pozycji dominującej

Zasada i reguły

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

2

Kontrola łączzeń

Zasada i reguły

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

3

Liberalizacja

Zasada i reguły

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

4

Badanie pomocy publicznej

Zasada i reguły

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

Praktyczny przewodnik

Kilka najczęściej zadawanych pytań

Składanie skarg

Organy ochrony konkurencji

Informacje na temat polityki konkurencji

Przedmowa



Prowadzona przez Komisję Europejską polityka w dziedzinie konkurencji wywiera bezpośredni wpływ na życie obywateli Unii Europejskiej. Jej wymierne efekty to obniżanie stawek opłat za usługi telefoniczne czy szerszy dostęp do transportu lotniczego oraz możliwość zakupu samochodu w tym kraju Unii, w którym obowiązują najniższe ceny. Inne obszary oddziaływania polityki konkurencji, być może już nieco mniej zauważalne, wywierają pozytywny wpływ na życie publiczne. Na przykład, działania mające na celu kontrolę fuzji przedsiębiorstw zapewniają ostatecznemu odbiorcy różnorodność ogólnodostępnych produktów konsumpcyjnych oraz niższe ceny. Polityka konkurencji przyczynia się do spójności społeczno-gospodarczej, zaś monitorowanie pomocy udzielanej przez państwo - do promowania i dostępności miejsc pracy w obrębie całej Unii Europejskiej. Dosłownie wszyscy - konsumenci, ciulacze, osoby korzystające z sektora usług publicznych, pracodawcy czy podatnicy - korzystają z dobrodziejstw, jakie niesie ze sobą prowadzenie polityki konkurencji we wszystkich aspektach ich codziennego życia.

Polityka konkurencji realizowana przez Komisję, władze i sądy państw członkowskich Unii Europejskiej stawia sobie za cel utrzymanie i rozwijanie efektywnie funkcjonującej konkurencji na wspólnym rynku poprzez wywieranie wpływu na jego strukturę oraz na zachowania uczestników gry rynkowej. Konieczność konkurowania ze sobą sprawia, że firmy zobowiązane są do redukcji kosztów produkcji i podnoszenia wydajności, co w konsekwencji ma na celu zwiększenie konkurencyjności gospodarki europejskiej, szczególnie jeśli chodzi o bezpośrednie kontakty z jej najważniejszymi partnerami handlowymi. Konkurencyjne ze sobą firmy oferują produkty i usługi konkurencyjne zarówno pod względem ich cen, jak i jakości.

Owe konkurencyjne produkty i usługi początkowo przynoszą korzyści kolejnym firmom, które w efekcie zyskują przede wszystkim na wydajności i produktywności wewnętrznych procesów produkcyjnych. Na przykład, liberalizacja działalności zakładów sieciowych przede wszystkim poprawiła konkurencyjność przemysłu europejskiego, który może teraz korzystać z bardziej efektywnych i tańszych usług transportowych, telekomunikacyjnych i energetycznych. Propagowanie procesów związanych ze wzrostem konkurencyjności pomaga skonsolidować przemysł na rynku wewnętrznym, co w efekcie zapewnia wyraźne wsparcie dla polityki zatrudnienia.

Po drugie, silniejsza konkurencja zapewnia konsumentom dostęp do szerszej gamy tańszych produktów i usług. Konkretnie korzyści dla klientów przynosi również polityka liberalizacji, która zapewnia im niższe ceny produktów oraz dostęp do nowych rodzajów usług. Jak wykazały ostatnie badania rynku, niektóre z opłat za korzystanie z usług telefonicznych spadły o około 35%.

Komisja Europejska posiada wyłączne prawo do monitorowania pomocy publicznej udzielanej przez władze państw członkowskich. Na mocy Traktatu o Wspólnocie Europejskiej pomoc taka jest zabroniona, jeżeli poprzez faworyzowanie poszczególnych przedsiębiorstw naraża na szkodę konkurujące z nimi firmy z innych państw członkowskich, co w niektórych przypadkach może

nawet zagrozić tym firmom i ich dalszemu funkcjonowaniu, a w konsekwencji zatrudnionym w nich pracownikom. Komisja może odstąpić od tego zakazu jedynie w przypadku, gdy konieczność udzielenia pomocy uzasadniona jest istnieniem konkretnych interesów Wspólnotowych.

Zdarza się, że pomoc udzielana przez państwo doprowadza do sytuacji, w której w sztuczny sposób podtrzymuje się działania firmy niezgodne z wymaganiami efektywności ekonomicznej i zakłócona zostaje zasada konkurencji wobec innych, efektywnie działających firm tego samego sektora. Pomoc publiczna w przypadku niektórych przedsiębiorstw borykających się z trudnościami wywiera jedynie efekt placebo. Na przykład, 30% firm działających na terytorium byłej NRD, które taką pomoc otrzymały, zostało zamkniętych w przeciągu zaledwie dwóch lat od momentu jej przyznania. Polityka Wspólnotowa preferuje nadawanie priorytetowego znaczenia tylko takim środkom zaradczym, jak na przykład plany restrukturyzacji, które mogą pomóc firmie w odzyskaniu konkurencyjności na rynku i zapewnić jej możliwość funkcjonowania, a co za tym idzie utrzymania oferowanych przez nią miejsc pracy. Pomoc publiczna, służąca jedynie podtrzymaniu istnienia przedsiębiorstwa w poważny sposób zakłóca rynek i jest szkodliwa dla firm z nim konkurujących, które dokładają wszelkich starań dla utrzymania swojej konkurencyjności. To właśnie w obronie takich firm Komisja podejmuje działania, mające na celu uchronienie ich przed nieuzasadnioną dyskryminacją ekonomiczną.

Podjąłem specjalne działania w celu poprawienia przejrzystości w zakresie monitorowania pomocy publicznej tak, aby europejska opinia publiczna była poinformowana o wysokości udzielanej pomocy oraz o działaniach prowadzonych na tym polu przez Komisję Europejską. Poprosiłem także o opracowanie rejestru tego typu pomocy, zawierającego wszystkie wydane przez Komisję decyzje dotyczące przyznawania pomocy publicznej, a także o opracowanie tablicy wyników, która umożliwiłaby dokładniejsze przyjrzenie się, czy poszczególne państwa członkowskie stosują się do reguł obowiązujących w dziedzinie przyznawania tego rodzaju pomocy. Uważam, że należy również udoskonalić analizę ekonomiczną udzielonej już pomocy po to, aby lepiej oszacować jej koszty oraz wpływ na rynek wewnętrzny. Jestem przekonany, że dokładne wyjaśnienie tej kwestii sprawi, że tak cała opinia publiczna, jak i poszczególni jej przedstawiciele, będą mogli bardziej zaangażować się w politykę monitorowania pomocy publicznej.

Efektywnie funkcjonująca konkurencja poprawia jakość życia obywateli Wspólnoty Europejskiej oraz ich siłę nabywczą. Opinia publiczna ma więc prawo oczekiwać, że Komisja Europejska oraz krajowe instytucje odpowiedzialne za ochronę konkurencji wraz z sądami zajmą się likwidowaniem wszelkich przeszkód stojących na drodze konkurencji, a tym samym staną na straży jej interesów. Prowadzona przez Komisję Europejską polityka konkurencji w pełni odpowiada takim wymaganiom. Robi wszystko, żeby na rynek dostarczane były towary jak najlepszej jakości i w jak największym

wyborze, popiera innowacje technologiczne i działania gospodarcze i w końcu promuje odpowiednio niski poziom cen produktów dla konsumentów.

Jednakże polityka konkurencji Komisji Europejskiej nie ogranicza się jedynie do ochrony konsumentów przed czyhającymi na nich niebezpieczeństwami. Stara się również wspierać konsumentów, by uczestniczyli w rynku w taki sposób, aby ich wkład w proces powstawania uczciwej konkurencji był rzeczywiście znaczący. Zapewnienie konsumentom możliwości dokonywania wyborów, które wpływać będą na postępowanie firm, stanowi kolejną gwarancję funkcjonowania rynków w oparciu o zasady konkurencji.

Podsumowując, Komisja i jej departamenty odpowiedzialne za politykę konkurencji zachęcają konsumentów i organizacje konsumenckie do aktywnego współuczestniczenia w rynku. Przy swojej znajomości zasad codziennego funkcjonowania rynków, szczególnie tych oferujących ogólnodostępne towary konsumpcyjne, organizacje konsumenckie są w stanie dostarczać Komisji informacji będących przedmiotem zainteresowania Wspólnoty, czy to w formie bezpośrednich skarg, czy też kontaktów nieoficjalnych z odpowiednimi władzami. Tego rodzaju informacje mogą umożliwić Komisji rozpoczęcie procedur dochodzeniowych w przypadkach praktyk zakłócających prawidłowe funkcjonowanie konkurencji. Organizacje konsumenckie mają również możliwość nawiązywania tego typu kontaktów z krajowymi organami zajmującymi się ochroną konkurencji, jako że wspomniane praktyki odnotowywane są znacznie częściej na szczeblu krajowym aniżeli na szczeblu całej Wspólnoty.

Niniejsza broszura wydana została w celu przekazania opinii publicznej rzetelnej i obiektywnej informacji na temat realnych korzyści, jakich społeczeństwo może oczekiwać od prowadzonej w Unii Europejskiej polityki konkurencji, a także po to, by wzbudzić w obywatelach zainteresowanie problemem i liczyć na ich wsparcie przy jej wdrażaniu. Mam nadzieję, że społeczność europejska przychylnie odniesie się do tej prośby.

Jestem przekonany, że rygorystyczne przestrzeganie zasad polityki konkurencji będzie najlepszym sposobem zapewnienia swobody gospodarczej. To właśnie swoboda gospodarcza, istniejąca w ramach prawidłowych mechanizmów regulacyjnych, jest podstawowym warunkiem rozwoju wolnego społeczeństwa. Swoboda w zakresie konkurencji jest więc odpowiednikiem wolności publicznej. Ma ona wpływ nie tylko na sytuację gospodarczą, ale również na organizację wolnego społeczeństwa. W ten właśnie sposób polityka konkurencji jest postrzegana jako polityka „dla ludzi”.

Mario MONTI
Członek Komisji Europejskiej
odpowiedzialny za politykę konkurencji.



Wstęp

Ogólny zarys problemu

Traktat o Wspólnocie Europejskiej zasadniczo zakłada, że państwa członkowskie Wspólnoty zobowiązane są przyjąć **politykę gospodarczą „prowadzoną zgodnie z zasadą gospodarki wolnorynkowej działającej w oparciu o wolną konkurencję”**.

Prowadzona przez Wspólnotę polityka konkurencji dąży do osiągnięcia dokładnie określonego celu, a mianowicie do ochrony i rozwoju **efektywnie funkcjonującej konkurencji** na wspólnym rynku. Konkurencja jest podstawowym mechanizmem **gospodarki rynkowej**, obejmującej **podaż** (produkcji, handlowcy) i **popyt** (klienci pośredni, konsumenci). Dostawcy oferują na rynku towary lub usługi, dokładając wszelkich starań, by sprostać popytowi. Popyt zaś kształtuje **najkorzystniejsze proporcje pomiędzy jakością i ceną** wskazanych produktów. Najbardziej efektywna odpowiedź na te wymagania jest wynikiem współzawodnictwa **pomiędzy dostawcami**. Tak więc, konkurencja sprawia, że każdy z nich indywidualnie poszukuje sposobów ustalenia

Prowadzona przez Wspólnotę polityka konkurencji dąży do osiągnięcia dokładnie określonego celu, a mianowicie do ochrony i rozwoju efektywnie funkcjonującej konkurencji na wspólnym rynku.

odpowiedniej równowagi pomiędzy jakością i ceną, by jak najlepiej sprostać wymaganiom popytu. Konkurencja jest zatem prostym i skutecznym środkiem, gwarantującym konsumentom pewien poziom **doskonałości** w zakresie jakości i ceny produktów oraz usług. Zmusza ona również firmy do podejmowania wysiłków mających na celu osiągnięcie **konkurencyjności** i wydajności ekonomicznej. Konkurencja wzmacnia przemysłową i handlową strukturę Wspólnoty, która w efekcie pozwala na konfrontację konkurencyjności naszych najważniejszych partnerów oraz zajęcie przez firmy

Wspólnoty pozycji gwarantującej im osiągnięcie sukcesów na rynkach całego świata.

Aby uznać konkurencję za w pełni efektywną, należy założyć, że rynek składa się z **niezależnych dostawców**, z których każdy poddawany jest **konkurencyjnym naciskom** wywieranym przez pozostałych. Aby poszczególni dostawcy nadal mogli wywierać tego rodzaju presję na rynek,



prawo o konkurencji ustala zasady, mające na celu przeciwdziałanie zawieraniu porozumień i stosowaniu praktyk, które mogłyby im to uniemożliwiać.

Europejska polityka konkurencji opiera się na wspólnotowych rozwiązaniach legislacyjnych, które zasadniczo określa Traktat o Wspólnocie Europejskiej (artykuły 81 do 90). Dodatkowe przepisy zostały zawarte w rozporządzeniu Rady, znanym jako rozporządzenie o kontroli łączeń. W oparciu o te przepisy prawne, polityka konkurencji koncentruje się na czterech podstawowych obszarach działań.

- **Eliminacja porozumień ograniczających konkurencję i praktyk polegających na nadużywaniu pozycji dominującej** (np. porozumienia polegające na ustalaniu cen przez konkurujące ze sobą firmy).
- **Kontrola łączeń pomiędzy firmami** (np. fuzja dwóch dużych grup przedsiębiorstw, która prowadziłaby do ich dominacji na rynku).
- **Liberalizacja monopolistycznych sektorów gospodarczych** (np. telekomunikacji).
- **Kontrola pomocy udzielanej przez państwo** (np. zakaz przyznawania pomocy mającej zapewnić utrzymywanie się na rynku firmom odnotowującym straty pomimo, że i tak nie mają one żadnych szans na wyjście z kryzysu).

Prawo wspólnotowe dąży do ochrony wspólnego rynku i stymuluje konkurencję w obrębie szerokiego obszaru ekonomicznego. Nie ma ono zastosowania, aż do momentu, gdy w wyniku stosowania przez przedsiębiorców określonych praktyk **zakłócony zostanie handel pomiędzy państwami członkowskimi**. Na przykład, porozumienie w sprawie ustalania cen, zawarte pomiędzy piekarzami działającymi na terenie jakiegoś miasta, nie wpłynie w znaczący sposób na rynek całej Wspólnoty i w tego rodzaju sytuacji prawo wspólnotowe nie będzie miało zastosowania. Jednakże tego rodzaju porozumienie może podlegać przepisom prawa krajowego. Zakaz ograniczania swobody wymiany handlowej między państwami członkowskimi ma zasadnicze znaczenie dla wszystkich uregulowań prawa wspólnotowego.

Komisja Europejska upoważniona została do rozwiązywania tego typu problemów. W niektórych przypadkach może ona działać **wspólnie z organami ochrony konkurencji w państwach członkowskich, a także z krajowymi sądami** (artykuły 81 i 82). W pozostałych sytuacjach spory rozstrzyga już **wyłącznie** Komisja (kontrola łączeń przedsiębiorstw, monitorowanie pomocy publicznej). Wspomniany podział kompetencji ma zastosowanie w odniesieniu do reguł obowiązujących we wszystkich państwach wchodzących w skład Wspólnoty. Zarówno Komisja Europejska, jak i sądy państw członkowskich mają obowiązek wprowadzania w życie takich zasad. Jeżeli jednak określone przepisy legislacyjne w wyraźny sposób zastrzegają, że za egzekwowanie prawa odpowiedzialna jest sama Komisja, o wspomnianym powyżej podziale nie może być



mowy. W przypadku kontroli łączeń przedsiębiorstw na dużą skalę, państwa członkowskie uznały za konieczne wskazanie jednego organu, który miałby być odpowiedzialny za kontrolę tego typu fuzji. Funkcja ta przypadła Komisji Europejskiej. Jeśli chodzi o pomoc udzielaną przez państwo, decyzja w sprawie, czy w konkretnym przypadku pomoc publiczna przyznana firmie jest niezgodna z obowiązującym prawem, może zostać podjęta jedynie przez niezależny, ponadpaństwowy organ kontrolny, którym jest właśnie Komisja Europejska.

Na koniec należy dodać, że w większości państw członkowskich istnieją **krajowe przepisy** z zakresu przeciwdziałania praktykom monopolistycznym (porozumienia ograniczające konkurencję, nadużywanie pozycji dominującej i łączenia przedsiębiorstw). Wewnętrzne prawo każdego kraju umożliwia podejmowanie kroków mających przeciwdziałać praktykom, które nie wywierają bezpośredniego wpływu na handel pomiędzy poszczególnymi państwami członkowskimi.

Rygorystyczna procedura określona została w różnych rozporządzeniach wykonawczych. Przyznają one przedstawicielom Komisji **prawo do prowadzenia śledztwa**, gwarantują stosowanie **właściwej procedury prawnej**, jak również zachowanie **tajemnicy handlowej**.

Polityka Komisji nie mogłaby być skuteczna, gdyby jej działania w zakresie monitorowania i kontroli nie były poparte uprawnieniem do wydawania **decyzji** oraz możliwością nałożenia stosownych **kar pieniężnych**. W ramach prowadzonych przez siebie działań w zakresie antytrustu, Komisja jest upoważniona nie tylko do **zakazywania** konkretnych porozumień czy do wydawania **nakazów** zaniechania stosowania praktyk ograniczających konkurencję, ale również do nakładania **kar pieniężnych** na przedsiębiorstwa, którym udowodniono postępowanie zagrażające konkurencji. **Wysokość kar** ustalana jest w zależności od tego, jak **znaczące i długotrwałe jest naruszenie obowiązujących zasad**. Tworzenie karteli cenowych, czy nadużywanie pozycji dominującej przez firmy będące faktycznymi monopolistami na rynku, są jednymi z najgroźniejszych praktyk stosowanych przez przedsiębiorstwa. Ustalając wysokość kary pieniężnej, Komisja bierze pod uwagę wszelkie okoliczności **obciążające** (np. fakt powtórzenia się naruszenia obowiązujących zasad), jak również ewentualne okoliczności **łagodzące** (np. współpraca firmy w trakcie dochodzenia). Grzywny mogą wynosić nawet 10% obrotu firmy pochodzącego z jej działalności na całym świecie.

Jeśli chodzi o pomoc publiczną, Komisja upoważniona jest do tego, by wymagać od firmy, która taką pomoc otrzymała niezgodnie z prawem, aby ta **zwróciła** ją instytucjom państwowym, które tego wsparcia jej udzieliły. Państwa członkowskie muszą niezwłocznie **odzyskać** bezprawnie udzieloną pomoc w trybie przewidzianym w przepisach prawa krajowego.

Odwołanie od decyzji wydanej przez Komisję może zostać złożone do **Sądu Pierwszej Instancji** oraz do **Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości**.



Porozumienia ograniczające konkurencję i **nadużywanie** pozycji dominującej





Porozumienia ograniczające konkurencję

Zasada i reguły

Zasada

Niektóre z porozumień zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami ograniczają konkurencję. Najbardziej znanym przykładem jest porozumienie w sprawie cen - zwane też kartelem - polegające na wspólnym ustalaniu przez firmy poziomu cen w taki sposób, by konsument nie miał możliwości korzystania z niższych cen, będących wynikiem konkurencji między dostawcami. Efektem takiego porozumienia będzie wzrost cen rynkowych, który odczuje konsument finalny. Zawierane są również porozumienia, których celem lub skutkiem jest ustalenie jeszcze innych warunków, od których uzależnione będzie funkcjonowanie rynków: na przykład mogą określać limity produkcji dla poszczególnych firm, czy wielkość ich udziału w rynku. Na obszarze Wspólnoty Europejskiej obowiązuje zakaz zawierania tego typu porozumień, jako naruszających zasady konkurencji i przynoszących szkody firmom działającym na rynku.

Na przykład tam, gdzie zawarto zmwę cenową, firmy nie próbują nawet wchodzić na rynek z nowymi produktami czy usługami, których jakość byłaby wyższa, a ceny niższe. Zamiast tego, po prostu wykorzystują stworzoną przez siebie sytuację, uniemożliwiającą konsumentom dokonywanie wyboru odpowiadających im cen, rodzajów produktów, czy form dystrybucji. W takich okolicznościach przedsiębiorstwa nie muszą już starać się o zachowanie konkurencyjności, nie mają też motywacji, by wprowadzać jakiegokolwiek innowacje, czy też próbować obniżyć koszty produkcji. W konsekwencji sprzedają drogie towary i usługi, które z czasem stają się coraz bardziej przestarzałe.

Niektóre z porozumień zawieranych pomiędzy przedsiębiorstwami ograniczają konkurencję.

W perspektywie średniookresowej firmy te zostaną wystawione na działanie bezlitosnej konkurencji, jeśli pojawi się nowy konkurent, który nie był stroną porozumienia. Wywoła to poważny kryzys, który z pewnością pociągnie za sobą zwolnienia pracowników lub nawet zamknięcie zakładów pracy. Tak więc kryzys dotknie pracowników, podwykonawców i handlowców. Co więcej, sztucznie utrzymywany wysoki poziom cen wpłynie na wysokość kosztów ponoszonych przez konsumentów pośrednich, którzy na własnej skórze odczują sprzeczne z zasadami konkurencji zachowania dostawców, co w efekcie doprowadzi do osłabienia dynamiki rozwoju tych przedsiębiorstw. Wreszcie, konsument finalny zapłaci znacznie więcej za produkty i usługi, a jego możliwości wyboru zostaną mocno ograniczone. Ponadto, nie będzie mógł w pełni korzystać z osiągnięć postępu technicznego i ekonomicznego.

Zatem antykonkurencyjne zachowania zaledwie kilku firm szkodzą wszystkim uczestnikom rynku i w takich przypadkach interwencja władz jest w pełni uzasadniona. W okresie ostatnich trzech lat Komisja Europejska rozpatrywała rocznie średnio 400 spraw dotyczących porozumień ograniczających konkurencję.

Prawo wspólnotowe (artykuł 81)

Artykuł 81 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej zakazuje zawierania umów ograniczających konkurencję. Porozumienie spełniające następujące przesłanki jest nieważne gdy:

- zawarte zostało pomiędzy firmami lub przedsiębiorstwami,
- prowadzi do znacznego ograniczenia konkurencji na rynku; może ustalać ceny zakupu lub sprzedaży, albo inne warunki handlowe; ograniczać produkcję, rynki, rozwój techniczny czy inwestycje. Może dokonywać podziału rynków lub źródeł dostaw pomiędzy konkurujące ze sobą przedsiębiorstwa. Może wreszcie narzucać warunki dyskryminujące firmy nie będące stronami zawartego porozumienia, stawiając je w niekorzystnym położeniu wobec konkurentów. Uważa się, że porozumienie ogranicza konkurencję, jeżeli znacząco ingeruje w relacje zachodzące między podażą a popytem.

Jednakże z drugiej strony, niektóre porozumienia, na przykład promujące postęp techniczny lub usprawniające proces dystrybucji, mogą sprzyjać konkurencji. Prawo wspólnotowe przewiduje możliwość wyłączenia tego typu porozumień spod zakazu, ponieważ ostatecznie wywierają one korzystny wpływ na rynek. Aby wyłączenie spod zakazu było możliwe, porozumienie musi spełnić cztery podstawowe warunki:

- musi prowadzić do usprawnienia produkcji lub dystrybucji towarów albo pobudzać postęp gospodarczy,
- musi zapewniać konsumentom pośrednim i finalnym uczciwy udział w wynikających z niego korzyściach,
- ograniczenie konkurencji musi być nieodzowne dla spełnienia dwóch wymienionych powyżej warunków,
- porozumienie nie może eliminować konkurencji w zakresie znacznej części produktów i usług, będących jego przedmiotem.

Według prawa wspólnotowego, wyłączeniem spod zakazu może zostać objęte zarówno konkretne porozumienie między dwoma przedsiębiorstwami, jak



Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

Zakazanie porozumienia kartelowego w zakresie dostaw rur grzewczych

W październiku 1998 roku Komisja nakazała zaprzestanie realizacji porozumienia kartelowego producentów rur grzewczych, którzy wspólnie ustalali ceny i warunki ofert przetargowych składanych instytucjom publicznym. Porozumienie kartelowe zostało zawarte w Danii pod koniec 1990 roku i zostało następnie rozszerzone na Niemcy oraz inne państwa członkowskie Unii Europejskiej. W roku 1994 obejmowało już cały rynek unijny. W Danii i w Niemczech firmy szybko nauczyły się manipulować procedurami przetargowymi: „protegowany” kandydat wygrywał każdy kontrakt, ponieważ inni członkowie kartelu składali

i określony typ porozumień o tym samym charakterze - na przykład porozumienia dotyczące dystrybucji.

W chwili obecnej, na mocy artykułu 81 jedynym organem upoważnionym do wydawania decyzji o wyłączeniu spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję jest Komisja Europejska. Aby otrzymać indywidualną zgodę na wyłączenie spod zakazu, firmy powinny zgłaszać zawierane porozumienia bezpośrednio do Komisji. W ciągu ostatnich kilku lat do Komisji Europejskiej wpływało około 200 tego rodzaju zgłoszeń rocznie. W roku 1999 Komisja zaproponowała odstępienie od scentralizowanej procedury zgłaszania wszystkich porozumień zawieranych przez przedsiębiorstwa, ponieważ wiele z nich nie narusza w istotnym stopniu zasad konkurencji. Dlatego też Komisja ma nadzieję, iż dzięki takiej zmianie będzie w stanie skoncentrować się w większym stopniu na tych porozumieniach, które w znaczący sposób szkodzą konkurencji na wspólnym rynku, w szczególności zaś na kartelach. Komisja liczy również na to, że organy ochrony konkurencji oraz sądy państw członkowskich w większym stopniu bezpośrednio zaangażują się w egzekwowanie ustalonych przez Wspólnotę zasad konkurencji.

Oprócz rozpatrywania formalnych zgłoszeń dokonywanych przez firmy, Komisja może również prowadzić własne dochodzenia w sprawie zasadności skarg składanych przez konsumentów i konkurentów (w roku 1999 wpłynęło 149 tego rodzaju skarg) oraz w przypadkach, gdy w trakcie śledztwa prowadzonego przez Komisję z jej własnej inicjatywy wychodzą na jaw dowody o stosowaniu przez firmy praktyk zagrażających uczciwej konkurencji (77 spraw w roku 1999).

Tego rodzaju porozumienia ograniczające konkurencję są automatycznie nieważne, Komisja zaś ma prawo zakazać ich realizacji i nałożyć kary pieniężne na firmy naruszające zakaz. W pewnych sytuacjach Komisja może również wyłączyć spod zakazu zawierania niektóre porozumienia, które ograniczają konkurencję. Komisja posiada również uprawnienia śledcze do przeprowadzania kontroli w siedzibach firm, w poszukiwaniu dowodów zawarcia tajnych porozumień.

oferty o znacznie wyższej cenie. Ponadto, członkowie kartelu dzielili się rynkami krajowymi i wspólnie ustalali ceny na rury grzewcze. Ich odbiorcy, w większości samorządy lokalne, byli więc zobligowani do zakupu produktu od tego samego dostawcy i praktycznie nie mieli możliwości wyboru innych, konkurencyjnych ofert. Na poszczególnych członków kartelu Komisja Europejska nałożyła kary pieniężne, których łączna suma wyniosła około 92 milionów euro. W tym konkretnym przypadku praktyki monopolistyczne przynosiły szkodę firmom spoza kartelu, systematycznie wyłączanym z udziału w przetargach, jak również samorządom lokalnym, a zatem samym podatnikom.

Zakazanie porozumienia kartelowego w przemyśle cukrowniczym

Dwie firmy produkujące cukier i dwa handlujące nim przedsiębiorstwa na terenie Wielkiej Brytanii ustaliły w drodze zмовy strategię podwyższenia cen na rynku cukru. Dla konsumenta finalnego efektem tego porozumienia były znacznie wyższe ceny aniżeli te, które z pewnością byłyby ustalone w warunkach prawidłowej konkurencji. W roku 1998 Komisja Europejska zakazała stosowania porozumienia, a na jego uczestników nałożyła kary pieniężne o łącznej wysokości ponad 50 milionów euro.

Wyłączenie spod zakazu porozumienia w sprawie telewizji cyfrowej

Komisja wyłączyła spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję umowę o utworzeniu wspólnego przedsięwzięcia pod nazwą Open

przez cztery przedsiębiorstwa, w skład których wchodziły m.in. BSkyB i British Telecom, firmy brytyjskie działające w sektorze telewizji cyfrowej i telekomunikacji. Spółka Open ma oferować usługi z zakresu nowej interaktywnej telewizji cyfrowej na obszarze Zjednoczonego Królestwa. Po jej zawarciu, firmy takie jak banki, supermarkety czy agencje turystyczne będą mogły oferować konsumentom brytyjskim usługi interaktywne za pomocą telewizji. Urządzeniem

zapewniającym dostęp do tego typu usług ma być dekodery. Pomimo niezaprzeczalnych korzyści, jakie umowa oferowała konsumentom, Komisja Europejska zgłosiła zastrzeżenia. BSkyB i British Telecom, zajmujące niezwykle silną pozycję rynkową na terenie, na którym miała prowadzić działalność spółka Open, zniknęłyby z rynku jako potencjalni konkurenci, a to oznaczało ryzyko wyeliminowania firm mających duże znaczenie dla konkurencji na rynku interaktywnej telewizji cyfrowej w Wielkiej Brytanii. Przed udzieleniem zgody na zawarcie tego porozumienia, Komisja upewniła się, czy po zawarciu spółki Open, utrzymana zostanie konkurencja. Na przykład, uzyskała od udziałowców spółki Open gwarancję zapewnienia dostępu do rynku osobom trzecim. Będą one miały dostęp do jej dekodery oraz do kanałów filmowych i sportowych BSkyB. Ponadto, dekodery sprzedawane przez firmy konkurujące na rynku ze spółką Open będą mogły być sprzedawane bez żadnych utrudnień. W tym konkretnym przypadku, Komisja starała się ułatwić rozwój nowych usług w dziedzinie interaktywnej telewizji cyfrowej, a jednocześnie umożliwić działalność firmom konkurencyjnym. Zatem konsumenci brytyjscy uzyskali dwojakie korzyści.





Nadużywanie pozycji dominującej na rynku

Zasada i reguły

Zasada

Efektywnie funkcjonujące firmy nastawione są na zdobywanie coraz to nowych rynków i osiąganie silnej pozycji na tych rynkach. Posiadanie dominującej pozycji nie jest samo w sobie niczym nagannym. Jest wymiernym efektem skutecznego funkcjonowania firmy. Jednakże sytuacja, w której firma wykorzystuje swoją silną pozycję do wyeliminowania konkurentów, jest działaniem sprzecznym z zasadami konkurencji i stanowi nadużycie. Dlatego też nadużywanie dominującej pozycji na rynku jest traktowane jako działalność naganna.

Firma zajmuje pozycję dominującą, gdy posiadana przez nią siła ekonomiczna umożliwia jej działanie na rynku bez konieczności uwzględniania reakcji konkurentów bądź konsumentów pośrednich i finalnych. W takiej sytuacji przedsiębiorstwo posiadające pozycję dominującą może ulec pokusie nadużywania jej w celu zwiększenia przychodów lub umocnienia swojej pozycji na rynku poprzez osłabienie lub wyeliminowanie konkurentów albo uniemożliwianie wejścia na rynek nowym podmiotom. Przedsiębiorstwo takie może podejmować nieuczciwe działania skierowane przeciw swoim konkurentom, na przykład żądając wygórowanych cen, lub też przyznawać przywileje i korzyści tylko wybranej grupie klientów z zamiarem kontrolowania ich zachowań. Takie praktyki są sprzeczne z zasadami konkurencji. Komisja może je kwestionować i nakładać na winnych surowe kary.

Obywatele mają wiele powodów, by zwracać baczną uwagę na przejawy nadużywania pozycji dominującej przez firmy, prowadzącej do wzrostu cen, ograniczeń w dostępie do towarów i usług oraz do powstania niewłaściwych warunków obrotu handlowego.

Prawo wspólnotowe

(artykuł 82)

Artykuł 82 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej zakazuje nadużywania pozycji dominującej na rynku. Zastosowanie przepisów tego artykułu wymaga spełnienia następujących przesłanek:

- firma posiada dominującą pozycję na rynku; przeprowadzając ocenę siły ekonomicznej przedsiębiorstwa, Komisja bierze pod uwagę jego udział w rynku oraz czynniki takie jak: istnienie innych wiarygodnych konkurentów, fakt posiadania własnej sieci dystrybucji, uprzywilejowanego dostępu do surowców, itd. - są to czynniki, które pozwalają firmie uniknąć normalnej konkurencji,
- firma dominuje na wspólnym rynku lub zdominowała jego „znaczącą część”,
- firma nadużywa swojej pozycji poprzez ustalanie zbyt wysokich cen dla klientów, zaniżanie cen mające na celu wyeliminowanie słabszych konkurentów lub nowych podmiotów pojawiających się na rynku, jak również poprzez przyznawanie wybranym klientom przywilejów i korzyści, takich jak rabaty za lojalność, pod warunkiem, że wyrażą oni zgodę na postępowanie zgodne z polityką handlową firmy.

Nie istnieje możliwość wyłączenia spod zakazu nadużywania dominującej pozycji na rynku.

Komisja może podjąć decyzję o zakazie nadużywania pozycji dominującej i nałożyć karę pieniężną na firmę dopuszczającą się tego rodzaju wykroczenia. W latach 1998 i 1999 Komisja podjęła kilkanaście decyzji zakazujących nadużywania pozycji dominującej na rynku.



Wybrane przykłady działań podjętych przez Komisję

Nadużywanie pozycji dominującej na rynku dystrybucji lodów

W wyniku skargi złożonej przez firmę Mars, Komisja Europejska uznała firmę Unilever winną nadużywania dominującej pozycji na rynku. Unilever dostarczała lody chłodnicze swoim irlandzkim dystrybutorom, nie pobierając od nich za to opłat, pod warunkiem, że będą w nich przechowywać jedynie produkty Unilever. Komisja uznała, że ze względu na dominującą pozycję firmy Unilever na rynku, wymóg stosowania lod wyłącznie dla produktów Unilever stanowi przejaw nadużycia.

Nadużywanie pozycji dominującej na rynku lotniczych usług transportowych przez biura podróży

Po rozpatrzeniu skargi złożonej przez firmę Virgin Airways, w lipcu 1999 roku Komisja Europejska uznała, że linie lotnicze British Airways nadużyły swojej pozycji dominującej na rynku. Podstawą do uznania nadużycia był fakt stworzenia systemu lojalności wobec marki, wskutek czego rynek lotniczych usług transportowych świadczonych przez biura podróży został zamknięty dla konkurentów British Airways. Linie British Airways oferowały niektórym brytyjskim biurom podróży dodatkową prowizję za osiągnięcie lub przekroczenie ubiegłorocznego poziomu sprzedaży biletów tych linii. System w swoim założeniu miał wymusić na biurach lojalność wobec marki British Airways i zniechęcić je do oferowania usług innych przewoźników. Ze względu na fakt, że firma utrzymywała dominującą pozycję na rynku, system tworzył realną barierę dostępu do rynku dla innych konkurentów. Ponieważ biura podróży wybierały linie lotnicze oferujące im najkorzystniejsze





prowinie, konsumenci prawie zawsze otrzymywali oferty biletów British Airways, nawet w przypadku, gdy usługi oferowane przez konkurentów były bardziej atrakcyjne cenowo. W tym przypadku Komisja Europejska uznała, że takie praktyki, mające wpływ na rynek lotniczych usług transportowych oferowanych przez biura podróży, stanowią przejaw nadużywania pozycji dominującej.

Nadużywanie pozycji dominującej przy organizowaniu Pucharu Świata w piłce nożnej

20 lipca 1999 roku Komisja Europejska podjęła formalną decyzję skierowaną przeciwko francuskiemu komitetowi organizacyjnemu Pucharu Świata w piłce nożnej, który odbył się we Francji w 1998 roku. Komitet organizacyjny CFO miał monopol na organizację tej imprezy, włączając sprzedaż biletów na mecze. Komisja udowodniła, że ustalenia w sprawie zasad sprzedaży biletów na mecze finałowe miały charakter dyskryminacyjny i stanowiły nadużycie dominującej pozycji na rynku. Ustalenia w sprawie zasad sprzedaży biletów faworyzowały kibiców, którzy legitymowali się adresem zamieszkania na terenie Francji, kosztem tych, którzy przybyli z innych krajów. Obywatele innych państw, którzy przybyli do Francji na Puchar Świata i chcieli obejrzeć mecze finałowe, byli więc dyskryminowani. Dlatego Komisja Europejska wydała werdykt niekorzystny dla CFO.



Kontrola łączeń

Zasada i reguły

Zasada

Gdy firmy łączą się poprzez fuzję, przejęcie lub utworzenie wspólnego przedsiębiorstwa, ma to z reguły pozytywny wpływ na funkcjonowanie rynków. Powiązanie działalności firm umożliwia im uzyskanie efektu synergii w wielu obszarach, takich jak badania i rozwój nowych produktów, czy realizacja działań restrukturyzacyjnych, pozwalających na ograniczenie kosztów produkcji lub dystrybucji w nowopowstałej spółce. Dzięki temu firmy zaczynają coraz efektywniej działać na rynku, konkurencja jest bardziej intensywna, zaś konsument finalny uzyskuje korzyści w postaci towarów wyższej jakości, oferowanych po niższych cenach.

W kontekście globalizacji handlu, której towarzyszy dalszy rozwój jednolitego rynku we Wspólnocie, firmy skłonne są łączyć się w celu osiągnięcia siły pozwalającej im na zachowanie konkurencyjności i utrzymanie się na ciągle rozszerzających się rynkach. W ostatnich latach tendencja do łączeń w Unii Europejskiej nasiliła się.



W celu zapobieżenia nadużyciom Traktat o WE zakazuje łączeń, które prowadzą do uzyskania lub wzmocnienia dominującej pozycji firmy na rynku.

W celu zapobieżenia nadużyciom Traktat o WE zakazuje łączeń, które prowadzą do uzyskania lub wzmocnienia dominującej pozycji firmy na rynku. Firma posiada dominującą pozycję na rynku w sytuacji, gdy jest w stanie oddziaływać na rynek bez konieczności uwzględniania reakcji konkurentów, dostawców lub klientów. W takich przypadkach przedsiębiorstwo posiadające pozycję dominującą może podwyższać ceny swoich produktów do poziomu przewyższającego znacznie ceny oferowane przez firmy konkurencyjne i nie musi obawiać się o utratę zysków. Wszyscy uczestnicy rynku, a w szczegól-

ności konsumenci, tracą więc na pojawieniu się tego rodzaju dominującej jednostki, której działalność przyczynia się do ogólnego wzrostu cen i zawężenia możliwości wyboru towarów, a także ogranicza wprowadzanie innowacji. To właśnie z tego powodu Unia Europejska stworzyła system weryfikacji planowanych łączeń o wymiarze wspólnotowym, umożliwiający ich zakazanie w przypadkach, gdy jest to rzeczywiście konieczne. Identycznie działające systemy zostały stworzone również w poszczególnych państwach członkowskich w celu dokładnego analizowania planowanych fuzji o wymiarze krajowym.

Opinia publiczna nie zawsze rozumie dlaczego Komisja zgadza się na fuzje i przejęcia, efektem których jest utrata miejsc pracy. Należy jednak pamiętać o tym, że celem Komisji w zakresie kontroli łączeń jest utrzymanie na rynkach efektywnie funkcjonującej konkurencji, gwarantującej wzrost gospodarczy, a tym samym stabilność zatrudnienia. Może się zdarzyć, że w perspektywie krótkookresowej podejmowane przez firmy wysiłki mające na celu poprawę konkurencyjności poprzez dokonywanie fuzji lub przejęć, będą wiązać się z restrukturyzacją, a tym samym utratą miejsc pracy. Nie zmienia to jednak faktu, że taki sposób poprawiania konkurencyjności firm jest jedynym efektywnym sposobem zapewnienia wzrostu gospodarczego, niezbędnego do powstania nowych przedsięwzięć gospodarczych oraz stabilnych i trwałych miejsc pracy.

Prawo wspólnotowe

(Rozporządzenie (EWG) Nr 4064/89)

Stosowany przez Komisję system monitorowania tego typu transakcji działa na podstawie rozporządzenia o kontroli łączeń od roku 1990. Rozporządzenie to opiera się na następujących zasadach:

- Komisja Europejska ma wyłączne prawo do weryfikacji łączeń dokonywanych w wymiarze wspólnotowym. Jest to więc jedyna instytucja odpowiedzialna za kontrolę łączeń. Fakt ten ułatwia podejmowanie postępowania administracyjnego i gwarantuje, że wszystkie firmy będą traktowane w oparciu o te same zasady. Oceny, czy mamy do czynienia z fuzją czy przejęciem o wymiarze wspólnotowym, dokonuje się na podstawie progów określających wysokość obrotu zaangażowanych przedsiębiorstw. Najważniejszymi z nich jest próg określający wysokość obrotu w wymiarze światowym (w wysokości 5.000 milionów euro) oraz próg określający wysokość obrotu w wymiarze wspólnotowym (w wysokości 250 milionów euro). W przypadku obrotu poniżej tych progów, kontrola łączeń realizowana jest przez upoważnione do tego organy państw członkowskich w oparciu o przepisy prawa krajowego.
- Fuzje i przejęcia o wymiarze wspólnotowym muszą zostać zgłoszone Komisji Europejskiej do akceptacji przed ich przeprowadzeniem. Od chwili wejścia w życie rozporządzenia o kontroli łączeń, liczba zgłoszeń zamiaru łączenia przedsiębiorców, które wpłynęły do Komisji znacznie się zwiększyła. Wzrost ten był szczególnie widoczny w ostatnich latach, kiedy ich liczba rosła o około 30% w ciągu roku. W chwili obecnej Komisja szacuje ilość wpływających zgłoszeń na około 300 rocznie.
- Po przeprowadzeniu wstępnej weryfikacji (trwającej zwykle jeden miesiąc), Komisja wydaje zgodę na przeprowadzenie transakcji, bądź - jeśli stwierdzi, że łączenie może spowodować osiągnięcie lub wzmocnienie pozycji dominującej - rozpoczyna trwające cztery miesiące dochodzenie.
- Po zakończeniu tego postępowania Komisja może wydać warunkową lub bezwarunkową zgodę na dokonanie łączenia, bądź też może go zakazać, np. w przypadku, gdy firmy nie zdołają przedstawić odpowiednich rozwiązań problemów zasygnalizowanych przez Komisję. „Warunki” dołączone do zgody na dokonanie łączenia często zobowiązują firmę do odsprzedaży konkurentom aktywów, akcji lub udziałów w innych przedsiębiorstwach, patentów, itd.
- Przeważająca większość zgłoszeń zatwierdzana jest już po miesięcznej wstępnej weryfikacji (ponad 90%). Na rynkach, na których realizowany jest proces integracji, łączenia, których przeprowadzenie prowadzi do uzyskania bądź wzmocnienia pozycji dominującej należą do rzadkości.
- Większość spraw poddawanych czteromiesięcznemu dochodzeniu kończy się wydaniem zgody warunkowej. Oznacza to, że zgoda Komisji wydana zostaje w zamian za zobowiązanie się firmy do zbycia niektórych pakietów akcji lub udziałów, co pozwoli na przywrócenie efektywnie funkcjonującej konkurencji po przeprowadzeniu łączenia. Zobowiązania te są bardzo dokładnie analizowane przez pracowników Komisji. W niektórych przypadkach zgoda na przeprowadzenie łączenia może nie zostać wydana - i to nie tylko wtedy, kiedy w wyniku łączenia mogłoby dojść do uzyskania lub wzmocnienia istniejącej już pozycji dominującej, ale również wówczas, gdy firmy nie są w stanie zaproponować sposobów rozwiązania wskazanych przez Komisję problemów związanych z konkurencją.

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

Łączenia w sektorze dystrybucji detalicznej

W ciągu ostatnich kilku lat wiele dużych przedsiębiorstw handlu detalicznego zgłosiło do Komisji Europejskiej zamiar łączenia. Przykładami są tutaj firmy działające w branży handlu detalicznego artykułami żywnościowymi: Kesko/Tuko w Finlandii (1997), Rewe/Mainl w Austrii (1999) oraz Carrefour/Promodès we Francji i Hiszpanii (2000). W przypadku firm fińskich i austriackich Komisja stwierdziła, że fuzja tych sieci handlu detalicznego mogłaby doprowadzić do uzyskania przez nie pozycji dominującej. W przypadku firm z Finlandii, Komisja postanowiła zakazać transakcji, zaś jeśli chodzi o fuzję przedsiębiorstw austriackich, wniosek został ostatecznie zaakceptowany po uzyskaniu od tych firm zobowiązania do zbycia niektórych punktów sprzedaży firmom

konkurencyjnym. Zgodę na połączenie sieci Carrefour i Promodès wydano pod warunkiem zbycia dużego pakietu akcji konkurencyjnej spółki. Jednakże analizę warunków konkurencji na szczeblu lokalnym pozostawiono krajowym organom ochrony konkurencji, ponieważ z łączeniem tym wiązało się wiele



problemów dotyczących konkurencji na rynkach lokalnych. W ten sposób Komisja zagwarantowała możliwość zachowania lub przywrócenia konkurencji, aby umożliwić konsumentom dalsze korzystanie z możliwości wyboru punktów sprzedaży, atrakcyjnych cen oraz zróżnicowanego asortymentu towarów konsumpcyjnych.

Łączenie w sektorze ubezpieczeniowym

Zarówno posiadacze polisy ubezpieczeniowej, jak i inwestorzy, szczególnie we Włoszech uzyskali korzyści z rozwiązań proponowanych przez towarzystwa w związku z przejściem INA przez Generali (obydwie firmy są prężnie działającymi międzynarodowymi instytucjami ubezpieczeniowymi). Wstępna analiza przejścia wzbudziła poważne obawy Komisji w kwestii jego zgodności z przepisami prawa wspólnotowego. Przejęcie to przyniosłoby nowopowstałej firmie znaczące udziały w rynku sprzedaży różnego rodzaju ubezpieczeń na życie na terenie Włoch. Ponadto, dochodzenie dowiodło istnienia powiązań pomiędzy tymi dwiema firmami i ich największymi konkurentami, które mogły skłonić je do podejmowania skoordynowanych działań na rynku ubezpieczeniowym i inwestycyjnym. W styczniu 2000 roku Komisja wydała zgodę na planowane przejęcie pod warunkiem, że strony zrealizują swoje zobowiązanie do odsprzedaży akcji w niektórych swoich spółkach zależnych, redukując tym samym własne udziały w rynku poniżej 30%, oraz do zerwania wszelkich powiązań z konkurentami. W ten sposób została przywrócona we Włoszech efektywnie funkcjonująca konkurencja w sektorze finansowym, który ma szczególne znaczenie dla społeczeństwa.

Łączenie w sektorze produktów naftowych

Obywatele francuscy oraz turyści podróżujący po Francji zyskali bardzo wiele na działaniach podjętych przez Komisję w sprawie TotalFina/Elf Aquitaine. Fuzja dwóch największych udziałowców rynku francuskiego sektora produktów naftowych mogłaby w efekcie doprowadzić do uzyskania przez nich dominującej pozycji na kilku rynkach jednocześnie. Po przeprowadzeniu fuzji, TotalFina i Elf byłyby w stanie kontrolować ogromną część sieci dystrybucyjnej we Francji oraz podwyższać koszty dostaw ponoszone przez niezależnych

Fuzja dwóch największych udziałowców rynku francuskiego sektora produktów naftowych mogłaby w efekcie doprowadzić do uzyskania przez nich pozycji dominującej na kilku rynkach jednocześnie.



dystrybutorów, w szczególności supermarkety, które odgrywają niezwykle znaczącą rolę na rynku francuskim. Supermarkety przyczyniły się do obniżenia cen benzyny we Francji oraz do utrzymywania ich na stosunkowo niskim poziomie. Co więcej, połączenie stacji serwisowych TotalFina i Elf, zlokalizowanych przy francuskich autostradach przyniosłoby tej nowej grupie kapitałowej udział w rynku sięgający aż 60%. Komisja uznała, iż tak wysoki poziom siły rynkowej spowodowałby wywindowanie cen na rynku, na którym są one i tak już bardzo wysokie. Do tego TotalFina i Elf stałyby się liderem na rynku gazu LPG wykorzystywanego do celów grzewczych. W celu rozwiązania stwierdzonych problemów związanych z konkurencją TotalFina i Elf zobowiązały się do odsprzedaży firmom konkurencyjnym dużej części przedsiębiorstw będących przedmiotem sporu. Na przykład, zaproponowano odsprzedaż konkurentom 70 stacji serwisowych przy autostradach we Francji. W ten sposób Komisja zapewniła utrzymanie konkurencji na francuskich rynkach paliwowych, zaś konsumenci mogli nadal korzystać z możliwości zakupu produktów naftowych po przystępnych cenach.



Liberalizacja

Zasada i reguły

Zasada

Instytucje publiczne państw członkowskich mogą przyznawać specjalne uprawnienia, w szczególności uprawnienia monopolistyczne, przedsiębiorstwom publicznym lub prywatnym, świadczącym usługi służące ogólnym interesom gospodarczym w takich branżach, jak obsługa przesyłek pocztowych, transport kolejowy, czy produkcja i dystrybucja energii elektrycznej. Owe specjalne uprawnienia generalnie odpowiadają zakresowi obowiązków związanych ze świadczeniem usług publicznych powierzonych przedsiębiorstwu. Jednakże nie

Instytucje publiczne krajów członkowskich mogą przyznawać specjalne uprawnienia, w szczególności uprawnienia monopolistyczne, przedsiębiorstwom publicznym lub prywatnym, świadczącym usługi służące ogólnemu interesowi gospodarczemu.

mogą one wykraczać poza ramy rzeczywiście niezbędne dla świadczenia tego rodzaju usług. W przeciwnym razie, z punktu widzenia prawa wspólnotowego, przyznanie specjalnych uprawnień mogłoby doprowadzić do powstania sytuacji powodującej ograniczenie konkurencji.

Gdy uprawnienia monopolistyczne przyznawane przedsiębiorstwom nie są uzasadnione ogólnym interesem gospodarczym, najczęściej prowadzi to do wzrostu cen, obniżenia jakości świadczonych usług oraz zapóźnień w sferze innowacji

i inwestycji. Z tego powodu Komisja uważa, że w branżach zmonopolizowanych należałoby, zgodnie z regułami Traktatu o Wspólnocie Europejskiej wprowadzić konkurencję w celu uzyskania poprawy jakości świadczonych usług oraz obniżenia poziomu cen.



Monopole często funkcjonują w branżach sieciowych - transporcie, energetyce i telekomunikacji. W sektorach tych należy wprowadzić rozgraniczenie pomiędzy samą infrastrukturą a usługami świadczonymi w oparciu o tę infrastrukturę. O ile utworzenie nowej - konkurencyjnej - infrastruktury jest często przedsięwzięciem niezwykle trudnym do zrealizowania (biorąc pod uwagę wysokie koszty i wydajność ekonomiczną), o tyle możliwe i wręcz pożądane jest stworzenie konkurencyjnych warunków w odniesieniu do usług świadczonych na rynku. Dlatego też Komisja opracowała koncepcję oddzielenia

infrastruktury od działalności komercyjnej. Infrastruktura jest zatem jedynie narzędziem konkurencji. Podczas gdy prawo wyłącznej własności infrastruktury może zostać utrzymane (na przykład w przypadku sieci telefonicznych czy elektroenergetycznych), to monopolisci zobowiązani są do zagwarantowania dostępu osobom trzecim zamierzającym konkurować z nimi w zakresie usług świadczonych z wykorzystaniem ich sieci (łączność telefoniczna, dostawa energii elektrycznej). Jest to zasada, na której opierają się obowiązujące we Wspólnocie dyrektywy w sprawie liberalizacji rynku.

W przypadku analizowanych sektorów regułą jest, że proces wprowadzania konkurencji przynosi zdecydowanie pozytywne efekty użytkownikom pośrednim i przyczynia się do poprawy konkurencyjności naszej gospodarki. Jest on również pożądany przez konsumentów finalnych, którym stwarza możliwość korzystania z niższych cen oraz lepszej jakości usług.

Wprowadzenie konkurencji w sektorze telekomunikacji jest chyba najlepszym przykładem sukcesów procesu liberalizacji. Skonfrontowanie operatorów publicznych, posiadających monopol obejmujący zarówno infrastrukturę, jak i usługi, z konkurencją ze strony innych firm telekomunikacyjnych, przyniosło znaczący spadek wysokości opłat (w przypadku niektórych form łączności aż o 35%) oraz ogólną poprawę jakości usług, poszerzenie oferty, jak również innowacje technologiczne. W sektorze gospodarki, przeżywającym obecnie rozkwit spowodowany pojawieniem się Internetu oraz handlu elektronicznego, liberalizacja branży telekomunikacyjnej przyniosła ze sobą nowe miejsca pracy i konkurencję na rynku.

Proces wprowadzania konkurencji w tych sektorach przynosi pozytywne efekty użytkownikom pośrednim, a także konsumentom finalnym.

Prawo wspólnotowe (artykuł 86)

Komisja dysponuje wieloma środkami służącymi realizacji zasady otwierania rynków monopolistycznych.

- Komisja sprawdza czy państwa członkowskie, udzielając specjalnych lub wyłącznych uprawnień, działają zgodnie ze wspólnotowymi zasadami konkurencji. Wykazuje szczególną czujność w podejmowanych przez siebie działaniach, których celem jest zapewnienie, aby instytucje publiczne, ustalając warunki świadczenia przez przedsiębiorstwa usług użyteczności publicznej, nie przyznawały więcej uprawnień niż te, które są niezbędne dla świadczenia tych usług.
- Komisja może również zainicjować proces otwierania rynków. W zależności od sytuacji, może sama przyjąć unijną dyrektywę w sprawie liberalizacji, albo zaproponować przyjęcie takiej dyrektywy przez Radę i Parlament Europejski. Poszczególne dyrektywy stanowią część wspólnotowego ustawodawstwa, wyznaczającego wspólny cel dla wszystkich państw członkowskich, a więc cel, który ma zostać włączony do przepisów obowiązujących w poszczególnych krajach i który ma być przez nie realizowany. W ten właśnie sposób Unia Europejska zainicjowała proces otwierania rynków w sektorach telekomunikacji, transportu, gazownictwa, elektroenergetyki oraz usług pocztowych. W chwili obecnej Komisja sprawdza, czy ustalone cele rzeczywiście są realizowane.
- Wreszcie, Komisja sprawdza czy przedsiębiorstwa, którym przyznano specjalne lub wyłączne uprawnienia w prawidłowy sposób stosują się do wspólnotowych zasad konkurencji. W przypadku przedsiębiorstw, którym instytucje publiczne powierzyły świadczenie usług w ogólnym interesie gospodarczym, Komisja musi wziąć pod uwagę konkretne zadania powierzone danemu przedsiębiorstwu. Stosowanie zasad konkurencji nie może w żaden sposób hamować realizacji tego zadania.

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

Telefonia komórkowa w Hiszpanii

Liberalizacja telefonii komórkowej w Europie została wprowadzona na mocy dyrektywy Komisji z 1996 roku w sprawie wprowadzenia konkurencji na rynku telefonii komórkowej. Pod koniec roku 1996, Komisja stwierdziła, że drugi operator telefonii komórkowej w Hiszpanii - Airtel Móvil - zobowiązany został do wpłacenia około 510 milionów euro za prawo do prowadzenia działalności na rynku hiszpańskim, podczas gdy Telefónica - operator państwowy - otrzymała zezwolenie na świadczenie usług telefonii komórkowej za darmo. Wpłacona suma odpowia-





dała jednej trzeciej wysokości całości nakładów wymaganych do uzyskania pokrycia zasięgiem sieci całego terytorium Hiszpanii. W ten sposób Telefónica zyskała znaczącą przewagę nad swoim nowym konkurentem, co pomogło jej

***Przywracając równowagę
rynkową pomiędzy firmami
Telefónica i Airtel Móvil,
Komisja miała na celu
zachęcenie przedsiębiorstw
do zachowań
konkurencyjnych, działając
w interesie użytkowników
telefonów komórkowych
w Hiszpanii.***

wzmocnić pozycję dominującą na rynku telefonii komórkowej. Komisja nakazała więc rządowi hiszpańskiemu zwrócenie wpłaconej przez Airtel Móvil sumy 510 milionów euro lub zaproponowanie równorzędnych rozwiązań rekompensacyjnych. Przywracając równowagę rynkową pomiędzy firmami Telefónica oraz Airtel Móvil, Komisja miała na celu zachęcenie przedsiębiorstw do zachowań konkurencyjnych, działając w interesie użytkowników telefonów komórkowych w Hiszpanii. Ci skorzystaliby w ten sposób na obniżce cen oraz na wprowadzeniu

nowej oferty usług. W kwietniu 1997 roku Komisja zaakceptowała zaproponowane przez rząd hiszpański rozwiązania eliminujące naruszenie zasad konkurencji.

Rynek reklam telewizyjnych w Belgii

Komisja zakazała wykonywania przyznanego komercyjnej stacji VTM przez belgijskie władze Wspólnoty Flamandzkiej prawa do transmitowania reklam na zasadzie wyłączności. Przyznanie VTM prawa wyłączności nadawania reklam z regionu Flandrii dla jego mieszkańców wykluczało możliwość transmitowania reklam przez operatora z innego państwa członkowskiego, który chciałby podjąć działalność w Belgii i nadawać reklamy skierowane do społeczności flamandzkiej za pomocą belgijskiej sieci telewizji kablowej. Komisja zadecydowała, że w tym przypadku nie mogło być mowy o jakichkolwiek związkach pomiędzy realizacją deklarowanych celów polityki kulturalnej, zakładających zachowanie pluralizmu flamandzkiej prasy, a przyznaniem monopolu komercyjnej telewizji VTM we Flandrii. Działania te stanowiły ostatecznie formę dyskryminacji o konsekwencjach protekcjonistycznych, które dotknęły również belgijskich telewizorów zamieszkałych na obszarze Wspólnoty Flamandzkiej, mających ograniczone możliwości wyboru stacji telewizyjnych.



Badanie pomocy publicznej

Zasada i reguły

Zasada

Pomoc publiczna, która narusza zasady konkurencji wewnątrz Wspólnoty jest zabroniona na mocy Traktatu o Wspólnocie Europejskiej. Uprzywilejowane traktowanie wybranych firm lub produktów kosztem innych firm i produktów w znacznym stopniu zakłóca prawidłowe funkcjonowanie konkurencji. Jednak w niektórych przypadkach Komisja Europejska może zastosować dopuszczone Traktatem wyłączenia, kierując się korzyściami, które przyznanie pomocy mogłoby przynieść dla całej Unii. Komisja może wyrazić zgodę na udzielenie pomocy publicznej, jeżeli uzna, że jest ona uzasadniona na przykład z punktu widzenia rozwoju regionalnego, czy też promocji polityki będącej przedmiotem wspólnego zainteresowania, chociażby z zakresu ochrony środowiska, prac badawczo-rozwojowych, szkoleń, itd.

Pomoc przyznawana przez instytucje publiczne najczęściej ma na celu wspieranie konkretnej firmy, działalności gospodarczej czy regionu, po to, by promować ich rozwój lub też ułatwić pokonywanie nękających je problemów. Na pierwszy rzut oka, szczególnie z punktu widzenia beneficjenta, pomoc publiczna może wydawać się bardzo korzystna. Jednakże często przyczynia się ona jedynie do opóźnienia nieuniknionych działań restrukturyzacyjnych i wcale nie pomaga firmie przywrócić jej konkurencyjności na rynku.

Pomoc publiczna, która narusza zasady konkurencji wewnątrz Wspólnoty jest zabroniona na mocy Traktatu o Wspólnocie Europejskiej.

Analizując tę kwestię w szerszym kontekście, szczególnie z punktu widzenia konkurentów rynkowych, którym tego rodzaju wsparcie nie zostało udzielone, pomoc publiczna kojarzy się raczej z nieuzasadnioną formą dyskryminacji. Firmy konkurujące ze sobą na rynku muszą same

pracować na siebie i wzmacniać swoją pozycję, by zachować konkurencyjność wobec tych firm, które dzięki pomocy państwa nie muszą głowić się nad sposobami obniżania kosztów produkcji, czy nad zdobywaniem funduszy na programy rozwojowe i dywersyfikacyjne. Te przedsięwzięcia, którym państwo nie pomaga, mogą popaść w poważne tarapaty, które w efekcie wpłyną na ich konkurencyjność i możliwość utrzymania istniejących miejsc pracy. Tak naprawdę, pomoc publiczna szkodzi całemu rynkowi i zagraża ogólnej konkurencyjności europejskiej gospodarki.

Istnieją oczywiście takie formy pomocy publicznej, które mogą zostać uznane za możliwe do zaakceptowania. Chodzi przede wszystkim o pomoc, która przyczynia się do rozwoju gospodarczego regionów o szczególnie niskim poziomie rozwoju, ma na celu rozwiązywanie poważnych problemów gospodarczych występujących na terenie konkretnego państwa członkowskiego lub stanowi zachętę do podjęcia działań służących realizacji wspólnych interesów wszystkich krajów Wspólnoty, czy osiągnięcie określonych celów społecznych. Pomoc udzielana regionom szczególnie zacofanym gospodarczo może ułatwić im nadrobienie zaległości rozwojowych, czyniąc je równymi partnerami dla innych, bardziej rozwiniętych. Kiedy jednak już uporają się ze swym zacofaniem, nie ma żadnego uzasadnienia dla kontynuowania pomocy przeznaczonej na wspieranie ich rozwoju. Byłoby to działanie dyskryminujące inne, lepiej rozwinięte regiony, w których nie funkcjonują żadne programy pomocy. Pomoc publiczna

przeznaczona na rozwój regionalny stałaby się w opinii Komisji niezgodna z prawem i sprzeczna z określonym w Traktacie o WE celem osiągnięcia spójności ekonomicznej i społecznej. Podobnie jest również w przypadku pomocy przyznawanej firmom na ich restrukturyzację. Zgoda na jej udzielenie może zostać wydana przez Komisję, jeżeli jest ona środkiem jednorazowym, któremu towarzyszy plan restrukturyzacji mający przywrócić firmie jej pozycję i zdolność do działania.



Pomimo powszechnie obowiązującej zasady zakazu udzielania pomocy, łączna kwota pomocy publicznej udzielonej we Wspólnocie w latach 1996 - 1998 wyniosła 93 miliardy euro, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca Unii Europejskiej równa się kwocie 250 euro. Komisja Europejska jest zdania, że suma ta jest zbyt wysoka.

Monitorowanie przez Komisję pomocy udzielanej przez państwo ma znaczący wpływ na codzienne życie mieszkańców i niesie ze sobą trzy główne korzyści. Ogranicza programy pomocy do rzeczywiście niezbędnych rozmiarów, co pozwala uniknąć marnotrawienia środków publicznych. Zapobiegając naruszaniu zasad konkurencji na wewnętrznych rynkach Wspólnoty - które mogłoby w bezpośredni sposób szkodzić prawidłowemu funkcjonowaniu jednolitego rynku - stymuluje rozwój gospodarczy całej Unii i w efekcie sprzyja powstawaniu nowych miejsc pracy. Przyczynia się do podnoszenia poziomu i jakości życia obywateli Wspólnoty, dopuszczając do realizacji tylko te programy pomocy publicznej, których celem jest realizacja wspólnych interesów, a więc: rozwój obszarów zacofanych gospodarczo, wspieranie małych firm, prace badawczo-rozwojowe, szkolenia, czy pomoc udzielana przedsiębiorstwom przeżywającym chwilowe kłopoty, które przy odpowiednim i dokładnym monitorowanym wsparciu znów zaczną odnosić sukcesy gospodarcze, staną się źródłem dobrobytu i zatrudnienia dla wielu osób oraz będą odgrywać istotną rolę na jednolitym rynku.

Prawo wspólnotowe ***(artykuły 87 i 88)***

Artykuł 87 Traktatu o WE zakazuje udzielania pomocy, przez państwa członkowskie jak też udzielania pomocy ze środków publicznych, w jakiegokolwiek formie, która naruszałaby bądź zagrażała naruszeniem zasad konkurencji poprzez faworyzowanie niektórych przedsiębiorstw lub produkcji niektórych towarów.

Pomoc publiczna może przybierać bardzo różne formy, jak dotacje, obniżanie oprocentowania, a nawet zwolnienia podatkowe. Pomoc może również polegać na udzieleniu gwarancji lub objęciu pakietu akcji przez państwo, czy w końcu dostarczaniu przez państwo towarów i usług na warunkach preferencyjnych.

Artykuł 87 zezwala na udzielanie następujących form pomocy:

- pomoc o charakterze socjalnym, udzielana poszczególnym konsumentom,
- pomoc w likwidacji szkód powstałych w wyniku klęsk żywiołowych bądź nadzwyczajnych okoliczności,
- pomoc mająca służyć:
 - promowaniu rozwoju gospodarczego obszarów uważanych, według kryteriów Wspólnoty, za szczególnie zacofane gospodarczo,
 - zachęcaniu do realizacji ważnych przedsięwzięć o znaczeniu ogólnoeuropejskim lub likwidacji poważnych problemów gospodarczych występujących w konkretnym państwie członkowskim,
 - ułatwianiu rozwoju pewnych form działalności lub obszarów,
 - wspieraniu kultury i ochronie dziedzictwa kulturowego.

W przypadku dwóch ostatnich punktów zastrzeżono, że udzielona pomoc nie może wpływać na zmianę warunków handlu i konkurencji w ramach Wspólnoty, w sposób niezgodny ze wspólnym interesem państw członkowskich.

Komisja przyjęła szereg dokumentów wyjaśniających jej politykę w zakresie pomocy publicznej. Znane są one pod nazwą „wytucznych” bądź „dokumentów ramowych”. Dotyczą przede wszystkim regionów zapóźnionych pod względem rozwoju gospodarczego, działalności badawczo-rozwojowej, zatrudnienia i edukacji, rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw, ochrony środowiska oraz sposobów ratowania i restrukturyzacji przedsiębiorstw znajdujących się w trudnej sytuacji. Komisja z reguły ma pozytywne podejście do tego rodzaju form pomocy publicznej, o ile nie naruszają one zasad konkurencji w stopniu sprzecznym ze wspólnym interesem państw członkowskich.

Komisja posiada wyłączne uprawnienia kontrolne w zakresie badania planowanych programów pomocy publicznej, ponieważ jedynie niezależna instytucja jest w stanie ocenić, jak duże szkody w funkcjonowaniu wspólnego rynku może wyrządzić pomoc publiczna udzielana w poszczególnych państwach członkowskich. Wszyscy członkowie Wspólnoty zobowiązani są do zgłaszania Komisji swoich planów w tej materii, ta zaś ma obowiązek przeprowadzenia ich dokładnej analizy. Komisja podejmuje ostateczną decyzję o wyrażeniu zgody na przyznanie pomocy publicznej.

Komisja Europejska zajmuje się również badaniem tych form pomocy, które są stosowane przez państwa członkowskie niezgodnie z prawem, tj. bez wcześniejszego zgłoszenia planowanego programu pomocy Komisji i bez uzyskania zgody Komisji na udzielenie tej pomocy. Informacje o takich przypadkach Komisja często otrzymuje w drodze skarg składanych przez firmy. Programy pomocy nie spełniające wymaganych kryteriów są zabronione. Jeżeli państwo członkowskie złamie zakaz, może zostać zobowiązane do wyegzekwowania zwrotu wypłaconej sumy od firmy, która pomoc w tej formie przyjęła.

Przykłady niektórych działań podejmowanych przez Komisję Europejską

Dopuszczone programy pomocy

Pomoc na cele rozwojowe mniej uprzywilejowanych obszarów miejskich

W październiku 1996 roku Francja zgłosiła do Komisji „Pakt o rewitalizacji obszarów miejskich”. Komisja dała jasno do zrozumienia, że z założenia faworyzuje pomoc dla mniej uprzywilejowanych obszarów miejskich. Niektóre formy udzielanego przez państwo wsparcia finansowego dla firm mogą stać się niezbędne ze względu na trudności o charakterze strukturalnym lub zbyt wysokie koszty wynikające z lokalizacji przedsiębiorstwa na takim terenie. Celem pomocy jest złagodzenie lub wyeliminowanie szeregu poważnych problemów występujących na niektórych obszarach miejskich (zatrudnienie, rozwój, itp.). Bezpośrednimi beneficjentami tego rodzaju pomocy są mieszkańcy tych terenów. Dlatego właśnie Komisja jest raczej przychylna udzielaniu zgody na taką pomoc, szczególnie jeżeli towarzyszy ona realizacji innych programów wspólnotowych na rzecz rozwoju obszarów biedniejszych.



Pomoc regionalna dla małych przedsiębiorstw

W lutym 1998 roku Komisja zatwierdziła plany udzielenia pomocy publicznej przeznaczonej na rozwój małych firm turystycznych w regionie Doñana w południowej Hiszpanii. Jej łączna wartość miała wynieść 1,89 mln euro.

Podstawowym założeniem było stworzenie motywacji do inwestowania w tworzenie nowych firm turystycznych oraz nowych miejsc pracy w tej branży. Udzielona pomoc publiczna przyczyniła się więc do zrównoważonego rozwoju tego stosunkowo biednego regionu Unii. Andaluzja jest regionem, któremu na mocy Traktatu o WE nadano status specjalny, jeśli chodzi o pomoc udzielaną przez państwo, ze względu na fakt, iż standard życia na tym terenie jest znacznie niższy od średniego w innych regionach Wspólnoty.

Pomoc dopuszczona warunkowo

Transport lotniczy

Większość narodowych linii lotniczych zareagowała na proces liberalizacji europejskiego transportu lotniczego przygotowaniem planów restrukturyzacji



i dokapitalizowania, które miały pomóc im w odzyskaniu konkurencyjności. W roku 1997 Komisja warunkowo wydała zgodę na udzielenie pomocy finansowej w wysokości 1,4 miliarda euro liniom lotniczym Alitalia. Komisja oparła swoją ocenę programu m.in. na spełnieniu takich warunków, jak wykonalność planu restrukturyzacji oraz zobowiązania złożone przez władze włoskie (np. że firma będzie zarządzana na zasadach rynkowych), absolutny brak przesłanek wskazujących

na dyskryminowanie innych firm przez linie Alitalia lub wywieranie przez



firmę dominującego wpływu na wysokość cen. Komisja stwierdziła, że pomoc może mieć podstawowe znaczenie dla rozwoju transportu lotniczego w Europie i nie wpłynie na warunki handlu pomiędzy państwami członkowskimi w sposób, który byłby sprzeczny z ich wspólnym interesem. Pomoc miała działać na dwóch płaszczyznach - z jednej strony miała umożliwić firmie odzyskanie zdolności sprawnego funkcjonowania na rynku transportu lotniczego, nie naruszając zasad konkurencji, z drugiej zaś przynieść wymierne korzyści konsumentom, korzystającym z usług oferowanych przez linie Alitalia oraz przez firmy konkurencyjne.

Zakaz przyznania pomocy

Przemysł motoryzacyjny

Władze niemieckie chciały udzielić firmie Volkswagen pomocy w wysokości 398 milionów euro. Fundusze te miały być przeznaczone na inwestycje w dwóch zakładach produkcyjnych na terenie Niemiec. Miała to być pomoc dodatkowa, oprócz innej, na udzielenie której Komisja wydała zgodę już wcześniej. Komisja uznała, że część dodatkowej pomocy spowoduje zakłócenie funkcjonowania konkurencji w obrębie Wspólnoty i będzie sprzeczna ze wspólnymi interesami państw członkowskich. Dlatego też zgodziła się na przyznanie firmie jedynie części proponowanej sumy, a mianowicie 123 milionów euro. Komisja Europejska zawsze stara się zapewnić jednakowe warunki dla wszystkich firm działających w sektorze motoryzacyjnym na terenie całej Europy. Wyraża ona zgodę na udzielenie pomocy publicznej, która pozwala na przywrócenie dynamiki gospodarczej w Niemczech Wschodnich, starając się na wszelkie możliwe sposoby nie dopuścić, by nadmierne rozmiary pomocy publicznej przyniosły szkodę firmom, które z niej nie korzystają. Efektem takiej zrównoważonej polityki jest utrzymanie konkurencyjności i miejsc pracy na wszystkich rynkach Wspólnoty, co daje bezpośrednie korzyści pracownikom zatrudnionym w przemyśle motoryzacyjnym. Odradzając instytucjom publicznym systematyczne udzielanie pomocy, Komisja przyczynia się do ograniczenia wydatków publicznych, a tym samym pomaga w łagodzeniu ogólnych obciążeń podatkowych.



KILKA NAJCZĘŚCIEJ ZADAWANYCH PYTAŃ

Celem przedstawienia poniższych pytań i odpowiedzi, poruszających kwestie mające znaczenie dla opinii publicznej, było zademonstrowanie wykładni prawa konkurencji w odniesieniu do konkretnych problemów, z jakimi na co dzień styka się przeciętny obywatel.

Dwie sieci supermarketów planują fuzję. Jakie będą tego konsekwencje?

Prasa donosi o planach fuzji dwóch sieci supermarketów. Powstała w ten sposób grupa ma stać się największą w kraju i jedną z trzech największych na terenie całej Unii. W okolicy, gdzie mieszkam, działają tylko dwa supermarkety, z których każdy należy do jednej z dwóch sieci planujących fuzję. W chwili obecnej obydwa supermarkety konkurują ze sobą pod względem cen i ofert promocyjnych. Czy powinienem się obawiać, że po połączeniu sieci, sytuacja ulegnie zmianie, a konkurencja na rynku lokalnym zupełnie zaniknie? Jeśli tak, to co w tej sprawie mogłaby zrobić Komisja Europejska?

Bardzo prawdopodobne jest, że połączenie dwóch sieci supermarketów zaszkodzi konkurencji na rynku, głównie w obszarach, gdzie działały one jako jedyne



hipermarkety. Nowopowstała grupa z pewnością zacznie wykorzystywać swoją dominującą pozycję, efektem czego będzie podwyższenie cen i ograniczenie oferowanego konsumentom asortymentu. W takim przypadku Komisja może użyć swoich uprawnień i nie wydać zgody na łączenie, o ile stwierdzi, że jego skutki wpłyną na wymianę handlową na rynku wspólnotowym oraz że może ono prowadzić do wzmocnienia dominującej pozycji na rynku. Komisja może również zgodzić się na wydanie pozwolenia pod

warunkiem, że zainteresowane strony pójdą na pewne ustępstwa, w wyniku których na lokalnym rynku przywrócona zostanie konkurencja. Owe ustępstwa mogą mieć na przykład formę zobowiązania nowopowstałej grupy do odstąpienia firmom konkurencyjnym kilku ze swoich punktów sprzedaży. Chodzi tu głównie o te obszary, na których istnieją punkty sprzedaży detalicznej, należące kiedyś do poszczególnych sieci tworzących dzisiaj nową grupę. Jeżeli fuzja nie będzie miała żadnych implikacji w wymiarze całej Wspólnoty, sprawą będą musiały się zająć krajowe organy ochrony konkurencji, które z reguły posiadają odpowiednie uprawnienia. Podobna sytuacja była już opisywana powyżej na przykładzie łączeń Kesko/Tuko, Rewe/Meinl oraz Carrefour/Promodès.

Jakie są możliwości zakupu samochodu w innym kraju Wspólnoty?

Poszukuję samochodu w jednym z krajów Wspólnoty, którego rezydentem nie jestem. Zaczęło się od tego, że w jednej z publikacji wydanych przez Komisję Europejską dowiedziałem się, że ceny samochodów mogą się różnić aż o 20% w zależności od tego, czy ktoś decyduje się dokonać zakupu samochodu w swoim kraju, czy też w innym państwie członkowskim. Jeden ze sprzedawców poinformował mnie, że nie mogę kupić samochodu za granicą, ponieważ producent zabronił dealerom zawierania transakcji sprzedaży z klientami zagranicznymi. Czy to możliwe? Czy wystąpił tu problem naruszenia zasad konkurencji?



Jeżeli prawdą jest, to co mówi Twój sprzedawca, rzeczywiście mamy tu do czynienia z dużym

problemem. Tego rodzaju zakaz stanowiłby barierę w handlu na wspólnym rynku, zaś przyjęcie przez dealerów zasady, że nie będą sprzedawać samochodów klientom z zagranicy, powinno zostać uznane za porozumienie ograniczające konkurencję na wspólnym rynku. W 1998 roku Komisja nałożyła pokątną karę pieniężną na firmę Volkswagen AG za to, że ta zabroniła dealerom sprzedającym jej samochody we Włoszech przyjmować zamówienia klientów niemieckich i austriackich, którzy przyciągnięci niską ceną chcieli zakupić nowy samochód we Włoszech. Kara wyniosła aż 102 miliony euro.

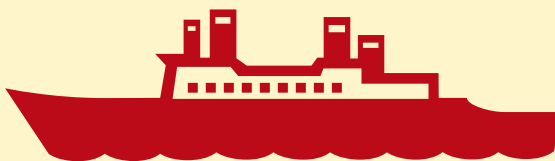
Na stacjach benzynowych wzrosły ceny benzyny. Czy jest to efekt praktyk ograniczających konkurencję?

Tego samego dnia na wszystkich stacjach benzynowych w moim regionie ceny benzyny wzrosły o taką samą kwotę. Czy ta podwyżka może być traktowana jako przykład porozumienia ograniczającego konkurencję? Czy powinienem wnieść skargę do Komisji Europejskiej?

Jednoczesna podwyżka cen benzyny o tę samą kwotę wcale nie musi być efektem zмовy. Może być ona konsekwencją podwyższenia podatków lub wzrostu cen ropy naftowej, spowodowanych na przykład kryzysem międzynarodowym. Tylko w przypadku, gdy nie może być ona wytłumaczona w oparciu o przyczynę w rodzaju opisanym powyżej można podejrzewać, że jest wynikiem porozumienia zawartego pomiędzy właścicielami stacji benzynowych lub spółkami naftowymi. Aby przekonać się, co było powodem wzrostu cen benzyny w opisanym przez pana przypadku, należałoby przeprowadzić szczegółowe dochodzenie. Jeśli chodzi o jednoczesną i jednakową podwyżkę cen, występującą lokalnie, prawdopodobnie bardziej zasadne byłoby zgłoszenie problemu do władz miejscowych niż do Komisji Europejskiej. Na przykład pod koniec listopada 1999 roku krajowe organy ochrony konkurencji we Włoszech rozpoczęły dochodzenie w sprawie domniemanego porozumienia, zawartego przez wytwórców produktów naftowych w sektorze dystrybucji na terenie tego kraju.

W kilku krajach Wspólnoty nastąpiła jednoczesna podwyżka cen - czy jest to oznaką praktyk ograniczających konkurencję?

Każdego roku spędzam wakacje na jednej z wysp na Morzu Śródziemnym. Zwykle dostaję się tam promem linii Ulysses, które oferują najbardziej atrakcyjne ceny spośród trzech firm promowych działających w miejscowości portowej na tej wyspie. W tym roku zauważyłem, że ceny ich usług gwałtownie wzrosły,



a wszystkie trzy firmy ujednoliciły swoje ceny. Czy jest to rezultat porozumienia wymierzonego przeciwko konkurencji?

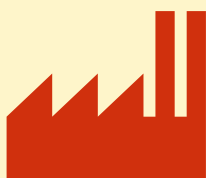
Skojarzenie podwyżek z ujednoliceniem cen przez trzy firmy - jedyne trzy firmy działające w tej miejscowości - może wskazywać na zмовę zainteresowanych stron. Sama podwyżka cen mogłaby być usprawiedliwiona na przykład wzrostem kosztów operacyjnych (wzrost cen paliwa, modernizacja floty, wprowadzenie nowych usług pokładowych, itd.), jednakże nie ma sensownego wytłumaczenia, dlaczego w trzech osobno działających firmach miałyby jednocześnie wzrosnąć wszystkie koszty, prowadząc do ujednolicenia cen, szczególnie jeśli weźmie się pod uwagę, że wcześniej przedsiębiorstwa te konkurowały ze sobą na rynku. Istnieją więc solidne podstawy, by sądzić, że trzy firmy promowe zawarły porozumienie w sprawie podniesienia i ujednolicenia cen w celu wyeliminowania konkurencji i zwiększenia własnych zysków. Taka zмова uderza bezpośrednio w konsumentów, którzy pragnąc dostać się na wyspę, nie mają możliwości wyboru innego środka transportu. Jeżeli sprawa dotyczy kilku państw członkowskich, należałoby zwrócić się o pomoc do Komisji Europejskiej. Podobna sytuacja miała już miejsce w przypadku linii świadczących usługi przewozowe pomiędzy Włochami i Grecją. Wtedy Komisja Europejska nałożyła kary pieniężne na zamieszaną w sprawę przedsiębiorstwa.

Niektóre gatunki perfum można kupić tylko w perfumeriach. Jak się to ma do obowiązku zapewnienia konsumentom możliwości wyboru?

Moja żona poprosiła mnie, bym kupił francuskie perfumy na prezent urodzinowy dla teściowej. Próbowałem znaleźć je w supermarkecie, ale sprzedawczyni poinformowała mnie, że mogą je kupić tylko w perfumerii. Czy sklepy te korzystają z prawa wyłączności w sposób legalny?

Chociaż Komisja Europejska jest zdania, że bez względu na sieć dystrybucji towary powinny być dostępne możliwie jak najpowszechniej po możliwie najlepszych cenach, to jednak akceptuje fakt, że niektóre produkty objęte są umowami specjalnymi, zastrzegającymi ich dystrybucję tylko w punktach sprzedaży detalicznej, spełniających kilka obiektywnych warunków związanych z jakością sprzedaży. Może tu chodzić o aranżację wnętrza sklepu czy obecność wykwalifikowanych sprzedawców, będących w stanie zapewnić określony poziom usług. W przypadku perfumerii ów poziom usług obejmuje: udzielanie fachowych rad, umożliwienie klientowi przetestowania produktu oraz rozdawanie bezpłatnych próbek. Komisja wydaje zgodę na tego rodzaju umowy, jako że ich celem jest ogólna poprawa poziomu dystrybucji towarów. Jeżeli dany supermarket byłby w stanie zapewnić spełnienie wymagań dostawcy perfum, wówczas nie byłoby przeszkody, aby zajął się ich sprzedażą. Z reguły jednak właściciele supermarketów nie są w stanie sprostać wymaganiom dostawców, szczególnie jeśli chodzi o zapewnienie konsumentom odpowiedniej prezentacji produktu czy jego testowanie.

Według Komisji pomoc publiczna jest niezgodna z prawem. Jakie jest uzasadnienie tego wobec problemu masowych zwolnień pracowników?



Komisja stwierdziła, że w przypadku firmy, w której jestem zatrudniony, udzielenie pomocy przez państwo było niezgodne z prawem. Firma zostanie zmuszona do spłaty dotacji, którą otrzymała od rządu. Pracownicy obawiają się, że decyzja Komisji może doprowadzić do masowych zwolnień. Nie rozumiem stanowiska Komisji w tej sprawie.

Polityka monitorowania pomocy publicznej jest często źle interpretowana, szczególnie przez osoby, które w bezpośredni sposób zostają dotknięte decyzjami Komisji. W przypadku, gdy Komisja zmusza firmę do zwrotu bezprawnie przyznanych środków pomocowych - co z reguły ma bardzo szkodliwe konsekwencje finansowe dla tej firmy - pierwsza reakcja właścicieli czy pracowników firmy musi z reguły być negatywna. Jednakże celem monitorowania pomocy publicznej nie jest bynajmniej zakłócenie sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstw. Wręcz przeciwnie, chodzi o to, by zapewnić im zdolność trwałego funkcjonowania. Komisja potępia pomoc udzielaną przez państwo, która służy opóźnianiu podjęcia środków restrukturyzacyjnych niezbędnych do przywrócenia firmie konkurencyjności i sztucznemu utrzymywaniu miejsc pracy, które i tak wkrótce zostaną zlikwidowane.

Komisja potępia udzielanie takiej pomocy tym bardziej dlatego, że powoduje ona naruszenie zasad konkurencji w stosunku do firm czy regionów, które zdążyły już przeprowadzić działania restrukturyzacyjne bez korzystania z tego rodzaju wsparcia. Tak więc, przyznanie pomocy publicznej danej firmie po to, by tymczasowo chronić jej interesy i oferowane przez nią miejsca pracy, może spowodować trudności dla innych firm, nie otrzymujących takiej pomocy, a także tysiący pracowników w nich zatrudnionych.

Z drugiej strony, Komisja popiera pomoc publiczną przeznaczoną na restrukturyzację firm, borykających się z przejściowymi problemami, z zastrzeżeniem jednak, że przyznane fundusze przyczynią się do przywrócenia wspieranym przedsiębiorstwom trwałej konkurencyjności.



W jaki sposób społeczeństwo korzysta z liberalizacji usług użyteczności publicznej?

Czy wprowadzenie konkurencji w sektorach, w których wcześniej funkcjonowały monopole nie spowoduje nieprawidłowości w świadczeniu usług użyteczności publicznej? Firmy prywatne mają często zupełnie inne cele aniżeli firmy świadczące usługi publiczne i obawiam się, że dążenie do osiągnięcia zysku może skłaniać takie firmy do zaniechania nierentownej działalności lub odstąpienia od rygorystycznej kontroli w zakresie bezpieczeństwa i zdrowia publicznego. Jakich pozytywnych efektów liberalizacji społeczeństwo może się spodziewać?



W niektórych sektorach, takich jak transport lotniczy czy telekomunikacja, liberalizacja przyniosła konsumentom wymierne korzyści w postaci oferowanych cen i usług, nie pogarszając bezpieczeństwa lotów czy dostępności usług telekomunikacyjnych w regionach odległych geograficznie. Sukcesy te są owocem realizowanej przez Unię Europejską zrównoważonej polityki

liberalizacji, która nie tylko zachęca firmy do konkurowania ze sobą na rynku - co gwarantuje konkurencyjność i obniżenie kosztów - ale również docenia rolę usług użyteczności publicznej w procesie utrzymywania spójności ekonomicznej i społecznej całej Unii. Usługi podstawowe, takie jak obowiązkowa edukacja czy zabezpieczenie socjalne, są więc z zasady wykluczone z procesu liberalizacji. Komisja zachęca również państwa członkowskie do powoływania organów kontrolnych, zadaniem których ma być regulowanie działania liberalizowanych rynków w celu zapobiegania praktykom, mogącym szkodzić konsumentom pośrednim i finalnym. Tak więc polityka liberalizacji przynosi konsumentom wiele korzyści: niższe ceny, szerszą gamę usług, sprawniejszą obsługę oraz gwarancję nadzoru sprawowanego przez organy rządowe.

SKŁADANIE SKARG

Obywatele Unii Europejskiej mogą na co dzień spotykać się z sytuacjami, w których zauważać będą oznaki możliwych praktyk monopolistycznych, jak chociażby opisywane już powyżej: jednoczesna i ewidentnie nieuzasadniona podwyżka cen, odmowa realizacji zamówień od konsumentów z innych państw członkowskich Wspólnoty, itd. W przypadku gdyby okazało się, że **w wyniku tych praktyk nastąpiło znaczące naruszenie zasad konkurencji**, możliwe jest złożenie skargi.

Do kogo należy skierować skargę?

Jeżeli domniemane ograniczenie konkurencji **w znaczący sposób utrudnia handel pomiędzy państwami członkowskimi**, można rozważyć wniesienie sprawy do **Komisji Europejskiej** w oparciu o przepisy **prawa wspólnotowego** w przypadku, gdy dotyczy to kilku państw członkowskich jednocześnie (czy nawet wszystkich krajów Wspólnoty), albo do **krajowych organów ochrony konkurencji lub sądów**, jeżeli skarga dotyczy tylko jednego państwa członkowskiego.

Jednak jeżeli istnieje pewność, że **ograniczenia nie mają żadnego wpływu na funkcjonowanie handlu pomiędzy państwami członkowskimi**, skargi należy wnosić do **krajowych organów ochrony konkurencji lub do sądów** jedynie w oparciu o **wewnętrzne przepisy prawa obowiązujące w danym kraju**.

W jaki sposób należy zgłaszać sprawę do Komisji Europejskiej?

Po uzyskaniu odpowiedzi na zamieszczone powyżej pytania, należałoby zastanowić się, jaką wypadaloby wybrać drogę postępowania. Istnieją w zasadzie dwie możliwości.

- 1. Z instytucjami unijnymi bądź krajowymi można skontaktować się osobiście.** Jednakże w takim przypadku istnieje ryzyko, że złożona w ten sposób skarga może być potraktowana jako odosobniona, a Komisja nie dopatrzy się wystarczająco silnych dowodów zagrożenia interesów Wspólnoty, by podjąć dalsze działania.
- 2. Problem można zgłosić do organizacji konsumenckich.** Jeżeli przypadek ograniczenia konkurencji w wyraźny sposób zagraża funkcjonowaniu wspólnego rynku, organizacje konsumenckie prawdopodobnie będą już w posiadaniu większej liczby tego typu skarg, które na przykład w formie listów dotarły do nich już wcześniej. Tak więc kolejnym krokiem, który podejmą, będzie skontaktowanie się z innymi stowarzyszeniami krajowymi lub unijnymi oraz złożenie w imieniu



konsumentów odpowiednio udokumentowanej skargi, z udokumentowaniem interesu Wspólnoty. Aby tego rodzaju działanie mogło przynieść pożądane rezultaty, tak indywidualnym wnioskodawcom, jak i reprezentującym ich instytucjom, najodpowiedniejszym rozwiązaniem będzie wybór zbiorowej formy działania.

Dla skierowania zarówno indywidualnej, jak i zbiorowej **skargi** do Komisji Europejskiej wystarczy przesłanie **zwykłego listu**, który zawierać będzie następujące informacje:

- imię, nazwisko i adres osoby składającej skargę,
- nazwę firm(y), której skarga dotyczy,
- uzasadnienie faktu naruszenia interesów osoby składającej skargę,
- przejrzysty opis problemu, którego skarga dotyczy oraz uzasadnienie podejrzenia o naruszenie przepisów wspólnotowego prawa konkurencji.

Jakie działania podejmie Komisja Europejska?

Kiedy skarga wpłynie do Komisji Europejskiej, może ona podjąć postępowanie na dwa różne sposoby:

1. Komisja może stwierdzić, że fakty przedstawione w skardze dają solidne podstawy, by sądzić, że miały miejsce niezgodne z prawem praktyki monopolistyczne naruszające zasady konkurencji określone w Traktacie o WE. W tym przypadku Komisja może wszcząć dochodzenie, mające na celu zebranie dowodów na to, że naruszenie rzeczywiście miało miejsce (postępowanie „z urzędu”).

Jeżeli po dopełnieniu wszelkich formalności proceduralnych śledztwo doprowadzi do zgromadzenia dowodów naruszenia zasady konkurencji, Komisja podejmie decyzję zakazującą zawarcie porozumienia, nakaze zaprzestania wszelkich praktyk ograniczających konkurencję lub nałoży karę pieniężną.

2. Po rozpatrzeniu skargi Komisja może stwierdzić, że w danej sprawie nie miało miejsca naruszenie zasad konkurencji lub **nie ma ona wystarczająco dużego znaczenia dla interesów Wspólnoty**. W drugim z opisanych przypadków Komisja może przesłać akta sprawy organom ochrony konkurencji w państwie członkowskim, w którym najbardziej odczuwalne są skutki zaskarżonych praktyk, ponieważ właśnie organy krajowe mogą być zainteresowane kontynuowaniem postępowania.



ORGANY OCHRONY KONKURENCJI

Komisja Europejska
Dyrekcja Generalna ds.
Konkurencji

1049 Bruksela
Belgia
Tel. (0032-2) 299 11 11
Faks (0032-2) 295 01 38

Krajowe organy ochrony
konkurencji

Polska

**Urząd Ochrony Konkurencji
i Konsumentów**

Pl. Powstańców Warszawy 1
00-950 Warszawa
Tel. (22) 556 08 00
Faks (22) 826 50 76

INFORMACJE NA TEMAT POLITYKI KONKURENCJI

Dyrekcja Generalna ds. Konkurencji („DG COMP”) publikuje informacje na temat swojej działalności za pośrednictwem różnych mediów.

Publikacje w formie elektronicznej

W Internecie (<http://europa.eu.int>) można znaleźć teksty aktów prawnych, orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości i Sądu Pierwszej Instancji, decyzji Komisji Europejskiej, komunikaty prasowe, biuletyn Dyrekcji Generalnej, artykuły i wystąpienia Komisarza Komisji Europejskiej, itd.

Publikacje w formie drukowanej

Dziennik Urzędowy Wspólnot Europejskich (Official Journal of the European Communities).

Raport ogólny w sprawie działalności Unii Europejskiej (General Report on the Activities of the European Union).

Roczny raport w sprawie polityki konkurencji (Annual Competition Policy Report).

Raport na temat pomocy publicznej udzielanej w Unii Europejskiej (Survey on State aid in the Union).

Biuletyn poświęcony polityce konkurencji (Competition Policy Newsletter)
publikowany przez Dyrekcję Generalną ds. Konkurencji.

Publikacje są dostępne w:

Biurze Oficjalnych Publikacji
Wspólnot Europejskich
2985 Luksemburg

Ars Polona

Krakowskie Przedmieście 7
skr. poczt. 1001
00-950 Warszawa
Tel. (22) 826 12 01
Faks (22) 826 62 40
E-mail: books119@arspolona.com.pl

Venta • Salg • Verkauf • Πωλήσεις • Sales • Vente • Vendita • Verkoop • Venda • Myynti • Försäljning
<http://eur-op.eu.int/general/en/s-ad.htm>

BELGIQUE/BELGIË

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202/Koningslaan 202
B-1100 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 538 43 08
Fax (32-2) 538 08 41
E-mail: jean.de.lannoy@infoboard.be
URL: <http://www.jean-de.lannoy.be>

**La librairie européenne/
De Europese Boekhandel**
Rue de la Loi 244/Wetstraat 244
B-1040 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 295 26 39
Fax (32-2) 735 08 60
E-mail: mail@libeurop.be
URL: <http://www.libeurop.be>

Moniteur belge/Belgisch Staatsblad
Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42
B-1000 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 552 22 11
Fax (32-2) 511 01 84
E-mail: eusales@just.gov.be

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
Herstedvang 12
DK-2620 Albertslund
Tlf. (45) 43 63 23 00
Fax (45) 43 63 19 69
E-mail: schultz@schultz.dk
URL: <http://www.schultz.dk>

DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag GmbH
Vertriebsabteilung
Amsterdamer Straße 192
D-50735 Köln
Tel. (49-221) 97 66 80
Fax (49-221) 97 66 82 78
E-Mail: vertrieb@bundesanzeiger.de
URL: <http://www.bundesanzeiger.de>

ΕΛΛΑΔΑ/GREECE

G. C. Elfeotheroudakis SA
International Bookstore
Panepistimiou 17
GR-10564 Athina
Tel. (30-1) 331 41 80/1/2/3/4/5
Fax (30-1) 325 84 99
E-mail: elebooks@netor.gr
URL: [http://www.boc.es](mailto:elebooks@hellanet.gr)

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado
Trafalgar, 27
E-28071 Madrid
Tel. (34) 915 38 21 11 (libros)
Fax (34) 913 84 17 15 (suscripción)
Fax (34) 915 38 21 21 (libros),
Fax (34) 913 84 17 14 (suscripción)
E-mail: clientes@com.boe.es
URL: <http://www.boe.es>

Mundi Prensa Libros, SA
Casteló, 97
E-28001 Madrid
Tel. (34) 914 36 37 00
Fax (34) 915 75 39 98
E-mail: libreria@mundiprensa.es
URL: <http://www.mundiprensa.com>

FRANCE

Journal officiel
Service des publications des CE
26, rue Desaix
F-75727 Paris Cedex 15
Tel. (33) 140 58 77 31
Fax (33) 140 58 77 00
E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr
URL: <http://www.journal-officiel.gouv.fr>

IRELAND

Alan Hanna's Bookshop
270 Lower Rathmines Road
Dublin 6
Tel. (353-1) 496 73 08
Fax (353-1) 496 02 28
E-mail: hannas@iol.ie

ITALIA

Licosa SpA
Via Duca di Calabria, 1/1
Casella postale 552
I-50125 Firenze
Tel. (39) 055 64 83 1
Fax (39) 055 64 12 57
E-mail: licosa@licosa.com
URL: <http://www.licosa.com>

LUXEMBOURG

Messageries du livre S.A.R.L.
5, rue Raiffaisen
L-2411 Luxembourg
Tel. (352) 40 10 60
Fax (352) 49 06 21
E-mail: mail@mdl.lu
URL: <http://www.mdl.lu>

NEDERLAND

SDU Servicecentrum Uitgevers
Christoffel Plantijnstraat 2
Postbus 20014
2500 EA Den Haag
Tel. (31-70) 378 98 80
Fax (31-70) 378 97 83
E-mail: sdu@sdu.nl
URL: <http://www.sdu.nl>

PORTUGAL

Distribuidora de Livros Bertrand Ld.ª
Grupo Bertrand, SA
Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apartado 60037
P-2700 Amadora
Tel. (351) 214 95 87 87
Fax (351) 214 98 02 55
E-mail: dlo@ip.pt

Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA
Sector de Publicações Oficiais
Rua da Escola Politécnica, 135
P-1250-100 Lisboa Codex
Tel. (351) 213 94 57 00
Fax (351) 213 94 57 50
E-mail: spoce@incm.pt
URL: <http://www.incм.pt>

SUOMI/FINLAND

**Akatemien Kirjakauppa/
Akademiska Bokhandeln**
Keskuskatu 1/Centralgatan 1
P/FIN 128
000101 Helsinki/Helsingfors
P/Fin (358-9) 121 44 18
Tlf. (358-9) 121 44 35
Sähköposti: sps@akatemien.com
URL: <http://www.akatemien.com>

SVERIGE

BTJ AB
Traktörvägen 11-13
S-221 82 Lund
Tlf. (46-46) 18 00 00
Fax (46-46) 30 79 47
E-post: btj@pub@btj.se
URL: <http://www.btj.se>

UNITED KINGDOM

The Stationery Office Ltd
Customer Services
PO Box 29
Norwich NR3 1GN
Tel. (44) 870 60 05-522
Fax (44) 870 60 05-533
E-mail: book.orders@theso.co.uk
URL: <http://www.tsofficial.net>

ÍSLAND

Bokabud Larusar Blöndal
Skólavörðslg, 2
IS-101 Reykjavík
Tel. (354) 552 55 40
Fax (354) 552 55 60
E-mail: bokabud@sinnet.is

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

Euro Info Center Schweiz
c/o OSEC Business Network Switzerland
Stampfenbachstraße 85
PF 492
CH-8035 Zürich
Tel. (41-1) 365 53 15
Fax (41-1) 365 54 11
E-mail: elcs@osec.ch
URL: <http://www.osec.ch/elcs>

BALGARIA

Euopress Euromedia Ltd
59, blvd Vitoshka
BG-1000 Sofia
Tel. (359-2) 980 37 66
Fax (359-2) 980 42 30
E-mail: Milena@mbxox.citbg
URL: <http://www.euopress.bg>

CYPRUS

Cyprus Chamber of Commerce and Industry
PO Box 21455
CY-1509 Nicosia
Tel. (357-2) 88 97 52
Fax (357-2) 66 10 44
E-mail: demetrap@ccc.org.cy

EESTI

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
(Estonian Chamber of Commerce and Industry)
Toom-Kooli 17
EE-10130 Tallinn
Tel. (372) 646 02 44
Fax (372) 646 02 45
E-mail: einfo@koda.ee
URL: <http://www.koda.ee>

HRVATSKA

Mediatrade Ltd
Pavla Hatza 1
HRF-10000 Zagreb
Tel. (385-1) 481 94 11
Fax (385-1) 481 94 11

MAGYARORSZÁG

Euro Info Service
Szl. István krt.12
III.emelet 1/A
PO Box 1039
H-1137 Budapest
Tel. (36-1) 329 21 70
Fax (36-1) 349 20 53
E-mail: euroinfo@euroinfo.hu
URL: <http://www.euroinfo.hu>

MALTA

Miller Distributors Ltd
Malta International Airport
PO Box 25
Luqa LQA 05
Tel. (356) 66 44 88
Fax (356) 67 67 99
E-mail: gwirth@usa.net

NORGE

Swets Blackwell AS
Hans Nielsen Hauges gt. 39
Boks 4801 Nydalen
N-0423 Oslo
Tel. (47) 23 40 00 00
Fax (47) 23 40 00 01
E-mail: info@no.swetsblackwell.com
URL: <http://www.swetsblackwell.com,no>

POLSKA

Ars Polona
Krakowskie Przedmiescie 7
Skr. pocztowa 1001
PL-00-950 Warszawa
Tel. (48-22) 826 12 01
Fax (48-22) 826 62 40
E-mail: books119@arspolona.com.pl

ROMÂNIA

Euromedia
Str.Dionisie Lupu nr. 65, sector 1
RO-70184 Bucuresti
Tel. (40-1) 315 44 03
Fax (40-1) 312 96 46
E-mail: euromedia@mailcity.com

SLOVAKIA

Centrum VTI SR
Nám. Slobody, 19
SK-81223 Bratislava
Tel. (421-7) 54 41 83 64
Fax (421-7) 54 41 83 64
E-mail: europ@btb1.slk.stuba.sk
URL: <http://www.slk.stuba.sk>

SVENJNIA

GV Zalozba
Dunajska cesta 5
SLO-1000 Ljubljana
Tel. (386) 613 09 1804
Fax (386) 613 09 1805
E-mail: europ@vestnik.si
URL: <http://www.gvzalozba.si>

TÜRKİYE

Dünya İntofel AS
100, Yıl Mahallesi 34440
TR-80050 Bagcilar-Istanbul
Tel. (90-212) 629 46 89
Fax (90-212) 629 46 27
E-mail: aktuel.info@dunya.com

ARGENTINA

World Publications SA
Av. Cordoba 1877
C1120 AAA Buenos Aires
Tel. (54-11) 48 15 81 56
Fax (54-11) 48 15 81 56
E-mail: wpbooks@infovia.com.ar
URL: <http://www.wpbooks.com.ar>

AUSTRIA

Hunter Publications
PO Box 404
Abbotsford, Victoria 3067
Tel. (61-3) 94 17 53 61
Fax (61-3) 94 19 71 54
E-mail: jpdavies@ozemail.com.au

BRESIL

Livraria Camões
Rua Bittencourt da Silva, 12 C
CEP
20043-900 Rio de Janeiro
Tel. (55-21) 262 47 76
Fax (55-21) 262 47 76
E-mail: livraria.camoes@incm.com.br
URL: <http://www.incм.com.br>

CANADA

Les éditions La Liberté Inc.
3020, chemin Sainte-Foy
Sainte-Foy, Québec G1X 3V6
Tel. (1-418) 658 37 63
Fax (1-800) 567 54 49
E-mail: liberte@mediom.qc.ca

Renouf Publishing Co. Ltd
5369 Chemin Canotek Road, Unit 1
Ottawa, Ontario K1J 9J3
Tel. (1-613) 745 26 65
Fax (1-613) 745 76 60
E-mail: order.dept@renoufbooks.com
URL: <http://www.renoufbooks.com>

EGYPT

The Middle East Observer
41 Sherif Street
Cairo
Tel. (20-2) 392 69 19
Fax (20-2) 393 97 32
E-mail: inquiry@meobserver.com
URL: <http://www.meobserver.com,eg>

MALAYSIA

EBIC Malaysia
Suite 45.02, Level 45
Plaza MBI (Letter Box 45)
8 Jalan Yap Kwan Seng
50450 Kuala Lumpur
Tel. (60-3) 21 62 92 98
Fax (60-3) 21 62 61 98
E-mail: ebic@tm.net.my

MÉXICO

Mundi Prensa México, SA de CV
Rio Pánuco, 141
Colonia Cuauhtémoc
MX-06500 Mexico, DF
Tel. (52-5) 533 56 58
Fax (52-5) 514 67 99
E-mail: 101545.2361@compuserve.com

SOUTH AFRICA

Eurochamber of Commerce in South Africa
PO Box 781738
2146 Sandton
Tel. (27-11) 884 39 52
Fax (27-11) 883 75 73
E-mail: info@eurochamber.co.za

SOUTH KOREA

**The Korean Union Chamber of
Commerce in Korea**
5th Fl, The Shilla Hotel
202, Jangchung-dong 2 Ga, Chung-ku
Seoul 100-392
Tel. (82-2) 352-5631/4
Fax (82-2) 352-5635/6
E-mail: eucock@eucock.org
URL: <http://www.eucock.org>

SRI LANKA

EBIC Sri Lanka
Trans Asia Hotel
115 Sir Chittampalam
A, Gardiner Mawatha
Colombo 2
Tel. (94-1) 074 71 50 78
Fax (94-1) 44 87 79
E-mail: ebicsl@slnet.lk

TAI-WAN

Tycoon Information Inc
PO Box 81-466
105 Taipei
Tel. (886-2) 87 12 88 86
Fax (886-2) 87 12 47 47
E-mail: euטיפe@ms21.jinet.net

UNITED STATES OF AMERICA

Bernan Associates
4611-F Assembly Drive
Lanham MD 20706-4391
Tel. (1-800) 274 44 47 (toll free telephone)
Fax (1-800) 865 34 50 (toll free fax)
E-mail: query@bernan.com
URL: <http://www.bernan.com>

**ANDERE LÄNDER
OTHER COUNTRIES
AUTRES PAYS**

**Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer
Wahl/Please contact the sales office of
your choice/ Veuillez vous adresser au
bureau de vente de votre choix**

Office for Official Publications of the European
Communities
2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tel. (352) 29 29-4255
Fax (352) 29 29-42758
E-mail: info-info-opoce@cec.eu.int
URL: publications.eu.int



BIURO OFICJALNYCH PUBLIKACJI
WSPÓLNOT EUROPEJSKICH

2985 Luksemburg

ISBN 92-894-3344-2



9 789289 433440 >