

**Aleksander Maziarz, *Porozumienia wertykalne w prawie konkurencji Unii Europejskiej*,
Wydawnictwo KUL, Lublin 2013, ss. 392**

Recenzowana książka dotyka złożonej i praktycznie doniosłej problematyki sposobu stosowania zakazu porozumień ograniczających konkurencję względem porozumień wertykalnych. Stanowi ona obszar intensywnej debaty przedstawicieli piśmiennictwa tak krajowego, jak i europejskiego, skoncentrowanej obecnie przede wszystkim na kwestii wpływu określonych typów tychże porozumień na konkurencję oraz prawidłowości przyjętych reguł oceny ich dopuszczalności. Nakreślone przez autora założenia opracowania odbiegają jednak od tak sformułowanego głównego nurtu dyskusji. Rozprawa zmierza bowiem do „zbadaania w sposób kompleksowy mechanizmu oceny przez przepisy prawne porozumień wertykalnych oraz tego, czy mechanizm ten umożliwi wiążące zakwalifikowanie określonego porozumienia wertykalnego jako dopuszczalnego lub niedopuszczalnego z punktu widzenia unijnego prawa konkurencji” (s. 19). Z tym założeniem koresponduje inny cel opracowania, rozumiany jako weryfikacja czy ów mechanizm gwarantuje pewność prawną.

Takie nakreślenie założeń i celów rozprawy, może budzić pewne zastrzeżenia. Zarówno dla praktyków, jak i teoretyków prawa konkurencji oczywistym jest, nawet bez konieczności przeprowadzenia szerokich badań, że niski poziom pewności prawnej stanowi jego immanentną cechę. Wynika to przede wszystkim z konieczności stosowania narzędzi analizy ekonomicznej na potrzeby oceny zgodności zachowań przedsiębiorstw z prawem konkurencji. Rezultaty zastosowania tychże narzędzi, co zresztą podkreśla i sam autor, są z samej swojej natury niepewne. Można także zastanawiać się czy zaproponowana przez niego metoda badawcza skupiona na analizie sposobu sklasyfikowania porozumień wertykalnych przez przepisy prawne w oderwaniu od ich ekonomicznych skutków, stanowi właściwy sposób weryfikacji postawionych przez niego pytań badawczych. Kształt analizowanych w rozprawie rozwiązań prawnych, w tym poziom pewności prawnej, który cechuje ich stosowanie, uwarunkowany jest przecież bezpośrednio przyjętą koncepcją wpływu na konkurencję poszczególnych typów porozumień wertykalnych.

Doktryna zwraca przy tym uwagę na dylemat pomiędzy stosowalnością reguł konkurencji a prawidłowością rezultatów ich stosowania. Z jednej strony, szersze zastosowanie podejścia skupionego na ocenie skutków praktyk rynkowych przedsiębiorstw połączone z wykorzystaniem narzędzi analizy ekonomicznej sprzyja prawidłowości osiągniętych rezultatów. Z drugiej zaś – niemal nieuchronnie prowadzi do pogorszenia ich stosowalności, a tym samym do obniżenia poziomu pewności prawnej związanego z ich stosowaniem. Wyzwaniem, z którym borykają się ustawodawstwa antymonopolowe jest zatem takie nakreślenie reguł konkurencji, by jednocześnie ustanawiały one relatywnie klarowny podział pomiędzy zakazanymi a dozwolonymi praktykami, a przy tym, by ich stosowanie prowadziło do rezultatów prawidłowych z punktu widzenia przyjętej koncepcji aksjologicznej. Konsekwencją braku odniesienia się w opracowaniu, w szerszym zakresie, do ekonomicznych skutków stosowania porozumień wertykalnych było skupienie się przez

autora jedynie na jednej spośród obu wymienionych wyżej i pozostających w opozycji wartości, tj. stosowalności. Takie ujęcie nie pozwala na przedstawienie wszystkich istotnych czynników wpływających na kształt analizowanych przez autora rozwiązań.

Opracowanie stanowi rzetelne kompendium wiedzy na temat europejskiej legislacji i orzecznictwa dotyczących stosowania europejskich reguł konkurencji względem porozumień pionowych. Opracowanie składa się z siedmiu rozdziałów i wstępu obejmującego objaśnienie celów opracowania i uwagi metodologiczne. Rozdział I (*Porozumienia wertykalne jako przedmiot badań*) zawiera krótki, syntetyczny opis poglądów doktryny na temat pro- i antykonkurencyjnych skutków porozumień pionowych. Całość uzupełnia krótki rys historyczny kształtowania się europejskiej regulacji porozumień wertykalnych. W rozdziale II (*Unijne reguły konkurencji a porozumienia wertykalne*) opracowanie zawiera omówienie poszczególnych elementów konstrukcji europejskiego zakazu porozumień ograniczających konkurencję, w tym wyłączeń od niego. Nadto, w tej części pracy opisane zostały uregulowania proceduralne i ustrojowe odnoszące się do stosowania art. 101 TFUE i zawartych w rozporządzeniu Rady nr 1/2003. W kolejnych dwóch rozdziałach autor dokonał szerokiego opisu uregulowań europejskiego wyłączenia grupowego porozumień wertykalnych zawartego w rozporządzeniu Komisji nr 330/2010. W rozdziale III skupił się na przesłankach objęcia porozumień wertykalnych zakresem tegoż rozporządzenia. W rozdziale IV omówione zostały uregulowania dotyczące najczęściej stosowanych w praktyce porozumień pionowych, między innymi franczyzowych, agencyjnych, cenowych oraz tworzących systemy dystrybucji selektywnej i wyłącznej. W rozdziale tym autor bazował przede wszystkim na analizie postanowień wytycznych Komisji w sprawie porozumień wertykalnych oraz decyzji Komisji Europejskiej i orzecznictwa sądów europejskich.

Zasadniczą część rozważań dokonanych w opracowaniu uzupełnia zawarte w rozdziałach V i VI omówienie uregulowań dotyczących porozumień pionowych w sektorze pojazdów samochodowych oraz porozumień w zakresie transferu technologii zawieranych przez przedsiębiorstwa znajdujące się względem siebie w relacjach wertykalnych. Na potrzeby rozważań dokonanych w rozdziale VI autor przyjął szeroką koncepcję porozumienia wertykalnego, odmienną od tej, która zawarta jest w definicji legalnej z rozporządzenia nr 330/2010. Jako przykład porozumienia wertykalnego o transferze technologii wskazał bowiem porozumienie polegające na udzieleniu „licencji na wytwarzanie określonego rodzaju produktów z wykorzystaniem określonej technologii przedsiębiorstwu, które działa na innych rynkach niż przedsiębiorstwo udzielające licencji” (s. 327). Takie ujęcie należy ocenić jako ciekawe – stwarzające okazję do porównania sposobu uregulowania warunków dopuszczalności porozumień wertykalnych w rozumieniu rozporządzenia nr 330/2010 (dotyczących warunków zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży niektórych towarów lub usług) i porozumień o transferze technologii zawieranych między niekonkurującymi ze sobą przedsiębiorstwami. Pewien niedosyt budzi jednak, że autor, określając we wstępie zakres przedmiotowy opracowania, nie wskazał, że pojęcie porozumienia wertykalnego rozumiane jest przez niego w sposób szczególny, a przede wszystkim, że nie uzasadnił przyjęcia takiej koncepcji.

Szeroki zakres przedmiotowy opracowania i wyczerpujące omówienie (wprawdzie dość skąpych) decyzji Komisji i orzeczeń sądów europejskich, w zakresie zgodności z regułami konkurencji UE porozumień pionowych, przekładają się na duże walory poznawcze opracowania. Na aprobatę zasługuje także szerokie wykorzystanie przez autora literatury przedmiotu i dobry język, którym

się posługuje. Dzięki recenzowanej książce czytelnik uzyskał całościowe, syntetyczne zestawienie dorobku prawa europejskiego w analizowanym przez autora zakresie. Podkreślić należy przy tym, że na rynku wydawniczym brakuje podobnych opracowań wydanych w języku polskim. Opracowanie można zatem śmiało polecić praktykom zarówno prawa, jak i życia gospodarczego, a także studentom kierunków prawnych i ekonomicznych, którzy zamierzają pogłębić wiedzę na temat ważnego aspektu europejskiego prawa konkurencji, którym jest regulacja porozumień pionowych. Takiemu postrzeganiu książki sprzyja także jej głównie opisowy charakter, właściwy bardziej komentarzowi lub podręcznikowi aniżeli opracowaniu naukowemu. Wrażenie to potęguje fakt, że autor rzadko i w sposób lakoniczny przedstawia własne stanowisko odnośnie do poszczególnych kwestii poruszanych w rozprawie oraz rzadko podejmuje polemikę z prezentowanymi w rozprawie poglądami Komisji Europejskiej i przedstawicieli doktryny.

Uwagi te dotyczą także wniosków zawartych w ostatnim, podsumowującym rozdziale książki, liczącym jedynie niepełne dziewięć stron. Autor dokonuje w nim głównie podsumowania i streszczenia dotychczasowych rozważań na temat konstrukcji regulacji dopuszczalności zawierania porozumień wertykalnych i poszczególnych jej elementów składowych. W podrozdziale zatytułowanym *Postulaty de lege ferenda*, obejmującym jedynie niepełną stronę, autor stawia zasadniczą tezę rozprawy, zgodnie z którą „obecny system wyłączeń wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję jest w dużym stopniu niedoskonały i nie zapewnia pewności prawnej przedsiębiorstwom” (s. 365). Czytelnika, który liczył, że autor, na podstawie przeprowadzonych w rozprawie badań, wskaże sposób rozwiązania tego problemu spotka jednak zawód. Autor wskazał wprawdzie na trzy możliwości jego rozwiązania: rezygnację z systemu wyłączeń grupowych połączoną z hierarchizacją pro- i antykonkurencyjnych skutków porozumień wertykalnych, pozostawienie obecnego systemu połączone z powrotem do możliwości uzyskiwania od Komisji atestu negatywnego oraz pozostawienie systemu wyłączeń grupowych, przy jednoczesnym uzależnieniu możliwości zastosowania danego wyłączenia nie od przekroczenia pułapu udziałów rynkowych, ale od skutków, jakie dane porozumienie powoduje. Autor nie określił jednak, które z tych rozwiązań jest przez niego preferowane i z jakich powodów. Nie dokonał także analizy wad i zalet każdego z nich ani nie zaproponował treści konkretnych rozwiązań prawnych.

Lektura wniosków końcowych rozprawy nasuwa także pytanie, czy dla ich sformułowania konieczna była tak obszerna analiza wszystkich zawartych w niej zagadnień związanych ze stosowaniem europejskich reguł konkurencji? Dotyczy to między innymi opisu reguł proceduralnych zawartych w rozporządzeniu Rady nr 1/2003, treści pojęcia „przedsiębiorstwo” w rozumieniu europejskich reguł konkurencji oraz pojęcia „porozumienie”. Analizę tych zagadnień można oczywiście uznać za celową dla pełnego zilustrowania problemów związanych ze stosowaniem art. 101 TFUE względem porozumień pionowych lub dla określenia konsekwencji braku należytej pewności prawnej w tym zakresie. Takich pogłębionych ocen jednak w opracowaniu zabrakło. Nadto, autor nie wyjaśnił w sposób dostateczny związku pomiędzy tymi elementami opracowania a jego celami i konkluzjami. Czytelnik może zatem odnieść wrażenie, że poszczególne elementy rozprawy są ze sobą jedynie luźno powiązane. Z kolei dla realizacji celów rozprawy wskazane, a nawet pożądane, byłoby dokonanie analizy porównawczej przedstawionych w niej uregulowań europejskich z analogicznymi rozwiązaniami przyjętymi na gruncie innych wiodących systemów prawa konkurencji na świecie. Autor niestety analizy takiej nie przeprowadził.

Podsumowując, książka zatytułowana *Porozumienia wertykalne w prawie konkurencji Unii Europejskiej* autorstwa Aleksandra Maziarza stanowi ciekawą propozycję wydawniczą, pozwalającą zapłacić lukę w dostępie do kompleksowych opracowań dotyczących ważnego, z punktu widzenia teorii i praktyki stosowania prawa, zagadnienia zgodności porozumień pionowych z europejskim prawem konkurencji. Stanowi tym samym użyteczne narzędzie dla praktyków prawa konkurencji. Nie posiada jednak walorów rozprawy naukowej, do czego wydaje się aspirować.

Dr Łukasz Grzejdziak

Katedra Prawa Gospodarczego Publicznego Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego
e-mail: grzejdziak@gmail.com