

Kseniia Smyrnova*

Modele regulacji prawnej konkurencji oraz międzynarodowe formy prawne realizacji polityki konkurencji

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Europejski i amerykański model regulacji prawnej konkurencji
- III. Regulacja prawna konkurencji w handlu międzynarodowym
- IV. „Globalna polityka konkurencji” – misja wykonalna?
- V. Wnioski

Streszczenie

Podstawy ekonomicznej oraz prawnej koncepcji doktrynalnej keynesizmu i ordoliberalizmu zostały wdrożone w ustawodawstwie krajowym. Na podstawie analizy norm konkurencyjnych różnych państw można wyodrębnić dwa modele regulacji prawnej konkurencji – amerykański oraz europejski. Różnica pomiędzy tymi modelami polega na różnym rozumieniu treści i celów regulacji prawnej konkurencji. I o ile celem amerykańskiego prawa antymonopolowego jest ochrona gospodarki w całości, o tyle europejska praktyka egzekwowania prawa wskazuje, że jej głównym celem jest ochrona interesów społecznych w kontekście funkcjonowania rynku wewnętrznego UE. W artykule przedstawiono tendencję do konwergencji krajowych warunków prawnych ochrony konkurencji z pomocą zawierania umów międzynarodowych i włączenia do nich specjalnych norm dotyczących regulacji konkurencji.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy; koncentracje; konkurencja; pomoc publiczna; Unia Europejska; USA; zachowanie antykonkurencyjne.

JEL: K21, K33, L49

I. Wprowadzenie

Współczesne procesy globalizacyjne, uwarunkowane internacjonalizacją i liberalizacją ruchu towarów, osób, usług i kapitałów, prowadzą do konieczności regulacji prawnej takich kwestii oraz kontroli nad przestrzeganiem prawa o ochronie konkurencji. Unia Europejska jest jednym z najbardziej wpływowych podmiotów rynku światowego, który wykorzystuje zasady otwartej społecznej

* Doktor habilitowany nauk prawnych, profesor w Katedrze Prawa Porównawczego Europejskiego Instytutu Stosunków Międzynarodowych Kijowskiego Uniwersytetu Narodowego im. Tarasa Szewczenki (Ukraina); e-mail: ksenya.smyrnova@gmail.com.

gospodarki rynkowej. Niezbędnym warunkiem funkcjonowania gospodarki rynkowej jest zaś jej efektywna regulacja prawna.

Regulacja prawna konkurencji w celach ustanowienia i utrzymywania sumiennych niezależnych stosunków pomiędzy podmiotami gospodarczymi jest jedną z podstawowych zasad liberalnej gospodarki rynkowej. To właśnie prawo konkurencji reguluje podstawy zachowania podmiotów gospodarczych na rynku, chroni je przed zachowaniami innych podmiotów lub organów państwowych, które, zakłócając rozwój wolnej konkurencji, ograniczają możliwość swobodnego realizowania interesów gospodarczych.

Prawo konkurencji w państwach członkowskich UE jest obecnie najbardziej elastycznym systemem norm prawa, które bardzo szybko reagują na zmieniające się przyczyny regulacji prawnej stosunków społecznych, między innymi w sferze technologii cyfrowych i handlu elektronicznego. W dużym stopniu jest to związane z dynamiką ewolucji rynku wewnętrznego UE, który potrzebuje stworzenia optymalnych warunków konkurencji na całym terytorium UE. Funkcjonowanie rynku wewnętrznego UE w ramach gospodarki rynkowej jest niemożliwe bez stosowania reguł konkurencji. Europejskie stowarzyszenia integracyjne wyjątkowo stworzyły system regulacji stosunków konkurencji. Dlatego możemy zaobserwować tendencję do „europeizacji” krajowego ustawodawstwa antymonopolowego. Dzisiaj w więcej niż w 120 krajach świata istnieje ustawodawstwo antymonopolowe i funkcjonują organy ds. konkurencji. Warto przypomnieć, że 25 lat temu takich organów było tylko 14 na całym świecie (Whish, 2009, s. 1006). Do tej pory większość z osiemdziesięciu lub nawet więcej państw z systemu prawa cywilnego przyjęła nowe przepisy prawne dotyczące konkurencji w ciągu ostatnich 30 lat (Kovacic, 2008).

Europejskie stowarzyszenia integracyjne stworzyły wyjątkowy system regulacji stosunków konkurencji. Wśród wielu polityk gospodarczych państw członkowskich UE, które powinny być uwzględniane, skoordynowane, zharmonizowane oraz zunifikowane, warto wyodrębnić tak ważny kierunek, jak polityka konkurencji, stanowiąca podstawowy element dobrze funkcjonującego rynku wewnętrznego. Polityka konkurencji jest jedną z ponadnarodowych polityk UE, o czym świadczy art. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dalej: TFUE)¹, mówiący że UE ma wyłączne kompetencje w zakresie ustanawiania reguł konkurencji niezbędnych do funkcjonowania rynku wewnętrznego Unii Europejskiej.

II. Europejski i amerykański model regulacji prawnej konkurencji

Możemy wyodrębnić dwa modele regulacji prawnej konkurencji gospodarki rynkowej: amerykański i europejski. Obydwa modele przewidują utworzenie specjalnych organów administracyjnych upoważnionych w sferze rynków, gospodarki oraz ochrony konkurencji. O ile jednak system amerykański zwraca uwagę na zakaz monopolu, o tyle system europejski od początku kształtował się jako system kontroli nad stowarzyszeniami gospodarczymi (Smyrnova, 2014).

W modelu amerykańskim ustawodawstwo jest ukierunkowane na zakaz monopolu i zawiera tylko kilka aktów o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Do podstawowych zasad ustawodawstwa antymonopolowego USA zaliczamy zasadę zakazu i regułę rozsądku (*rule of reason*). Zgodnie z zasadą zakazu przepisy ustawodawstwa antymonopolowego zabraniają dokonywania określonych czynności, a sam fakt ich dokonania jest podstawą odpowiedzialności. Stosowanie

¹ The Treaty on European Union, the Treaty on the Functioning of the European Union. OJ C 326 of 26 October 2012.

w ustawodawstwie antymonopolowym reguły rozsądku pozwala podmiotom gospodarczym dokonywać czynności i działań, które według formalnych przesłanek uważane są za naruszenie zasady uczciwej konkurencji, ale mają uzasadnioną konieczność i wywierają pozytywny wpływ na rozwój społeczno-gospodarczy regionu. W modelu europejskim przepisy ustawodawstwa przewidują kontrolę nad monopolami i są ukierowane na walkę z nadużywaniem pozycji monopolistycznej, współlistnieją one z przepisami o nieuczciwej konkurencji. W europejskim modelu ustawodawstwa antymonopolowego podstawą ochrony konkurencji są przepisy, nakierowane na ochronę przed przejawami nieuczciwej konkurencji. W zależności od modelu ochrony przepisy te mogą być częścią klasycznej gałęzi prawa (np. prawa cywilnego), odrębną gałęzią lub podgałęzią prawa. Podstawą ochrony konkurencji jest zasada pełnego i bezwarunkowego zakazu jakichkolwiek przejawów nadużywania pozycji dominującej. Monopolizowanie rynku w Europie nie było zakazane, ponieważ nigdy nie było uważane za przestępstwo. Ustawowe przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym bazuje na zasadzie „kontroli i regulacji”, zgodnie z którą, każda działalność gospodarcza prowadzona jest w granicach prawa, jeżeli nie narusza prawa innych podmiotów.

Warto podkreślić, że ustawodawstwo antymonopolowe jest bardzo dynamicznie rozwijającą się gałęzią prawa i często uzależnione jest od poziomu rozwoju gospodarczego kraju. Powinno ono odpowiadać realiom gospodarczym rynku, kontrolując go i jednocześnie wzmacniając korzyści funkcjonowania gospodarki rynkowej.

III. Regulacja prawna konkurencji w handlu międzynarodowym

Różnice pomiędzy amerykańskim a europejskim modelem regulacji prawnej konkurencji na poziomie państwa mają wpływ na treść międzynarodowych umów handlowych. Ostatnio preferują również zobowiązania konkurencyjne w poszczególnych sektorach gospodarki w odróżnieniu od umów europejskich, w których mamy specjalne rozdziały o polityce konkurencji.

Brak zunifikowanych przepisów prawnych o konkurencji na płaszczyźnie międzynarodowej ma wpływ na różnorodność odpowiednich regulacji na poziomie krajowym. Jeżeli w sferze zakazu zawarcia umów antykonkurencyjnych oraz uzgodnionej praktyki istnieje konsensus w regulacji prawnej zakazów „twardych” karteli, to w innych aspektach regulacji prawnej na płaszczyźnie krajowej taki konsensus nie istnieje. Przykładowo, art. 2 Ustawy Shermana (USA) uznaje za nielegalne monopolizowanie działalności gospodarczej, a art. 102 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE) mówi o zakazie nadużywania pozycji dominującej.

W pierwszej połowie XX wieku wprowadzono międzynarodową regulację prawną polityki antymonopolowej. Areną współpracy międzynarodowej w tej sferze polityki była Europa. W 1930 roku podczas XXVI Europejskiej Konferencji Międzyparlamentarnej w Londynie została przyjęta Rezolucja w sprawie karteli, trustów i syndykatów jako form koncentracji gospodarczej.

W Rezolucji mówiło się, że „Kartele, trusty i inne podobne korporacje są zjawiskiem naturalnym w życiu gospodarczym i dlatego nie możemy zająć wobec nich całkowicie krytycznej postawy. Jednak biorąc pod uwagę fakt, że takie koncentracje mogą mieć szkodliwy wpływ na interesy społeczne oraz państwowe, muszą one być kontrolowane. Ta kontrola nie może przybierać formy interwencji w życie gospodarcze, która mogłaby szkodzić jego rozwojowi. Konieczna jest kontrola nad potencjalnymi nadużyciami oraz w celu zapobiegania tego rodzaju nadużyciom” (tłum. własne).

Chociaż przepisy Rezolucji z 1930 roku nie miały charakteru imperatywnego, miała ona duży wpływ na kształtowanie systemów antymonopolowych w krajach Europy w okresie powojennym. Oprócz tego, była ważnym etapem rozwoju współpracy międzynarodowej pomiędzy państwami w sferze polityki antymonopolowej. Następnym krokiem było przyjęcie w 1948 roku Karty Hawańskiej w ramach konferencji ONZ w sprawie handlu i zatrudnienia, która odbyła się w Hawanie. Karta Hawańska była pierwszym aktem prawnym, który ustalił międzynarodowe reguły konkurencji. Następnie reguły te pojawiły się w aktach prawnych ONZ i określiły międzynarodowe zasady handlu. Od tego czasu zaczął się proces kształtowania systemu międzynarodowych mechanizmów prawnych w sferze konkurencji, nowych instytucyjnych struktur prawnych w dziedzinie międzynarodowej współpracy gospodarczej, rozwoju bilateralnego i multilateralnego współdziałania państw na arenie międzynarodowej. Wszystkie nowe stosunki gospodarcze były przedmiotem międzynarodowej regulacji prawnej, szczególnie działalności konkurencyjnej, która jest podstawą współczesnego rozwoju gospodarczego. Uważa się, że niezrealizowany projekt Karty Hawańskiej dał impuls do pojawienia się i rozwoju wielu organizacji międzynarodowych w sferze polityki konkurencyjnej. Ich działalność obejmuje różne formy międzynarodowej regulacji prawnej o konkurencji oraz podpisywanie traktatów międzynarodowych, niezwiązanych z działalnością samej organizacji. Poniżej przypomnę, jakie organizacje międzynarodowe zostały stworzone i działają w sferze realizacji polityki konkurencyjnej.

Wysiłki skierowane na zunifikowanie reguł konkurencji były ze strony Rady Społeczno-Gospodarczej Organizacji Narodów Zjednoczonych zauważalne już w latach 50. XX wieku, kiedy to Zgromadzenie Ogólne ONZ przyjęło zestaw uzgodnionych zasad i przepisów o kontroli restrykcyjnych praktyk biznesowych. Jednak tej idei w pełni nie zrealizowano. Duże nadzieje wiązano z przyjęciem dnia 14 listopada 2001 r., w Doha przez Światową Organizację Handlu (dalej: WHO), deklaracji ministerialnej oraz z działalnością grup ekspertów ds. handlu i konkurencji. W 2004 roku komitet organizacyjny w Doha podjął decyzję o niewłączeniu do systemu WHO mechanizmu międzynarodowej regulacji prawnej o konkurencji.

Polityka antymonopolowa staje się ważnym elementem działalności największych organizacji międzynarodowych, m.in. Konferencji ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Z początkiem lat 70. XX wieku prowadzono aktywną działalność w zakresie opracowania reguł o kontroli restrykcyjnych praktyk biznesowych w ramach UNCTAD. Na III Konferencji UNCTAD w Santiago de Chile zaproponowano analizę negatywnego wpływu restrykcyjnych praktyk biznesowych na sektor prywatny w krajach rozwijających się. Od tego czasu UNCTAD jest uważana za organ międzynarodowy w zakresie badań problemów stosowania restrykcyjnych praktyk biznesowych i zagadnień z prawa konkurencji. Zgromadzenie Ogólne na swojej trzydziestej piątej sesji w Rezolucji 35/63 z dnia 5 grudnia 1980 roku przyjęło *Set of Multilaterally Agreed Equitable Principles and Rules for the Control of Restrictive Business Practices*, zatwierdzone przez Konferencję Narodów Zjednoczonych w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych. Wyżej wymieniony zestaw zasad pozostaje do dzisiaj jedynym oficjalnym wielostronnym kodeksem poświęconym polityce konkurencyjnej jako takiej. Z kolei w lipcu 2012 roku międzyrządowa grupa ekspertów ds. ustawodawstwa i polityki w dziedzinie konkurencji na Dwunastej sesji Konferencji ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) opracowała typową ustawę o konkurencji z nowym Rozdziałem III (TD/B/CII/CLP/L. – *Model Law on Competition*). W latach 2015–2017 znowelizowano także inne rozdziały tej modelowej ustawy

o konkurencji. Treść rozdziału III tej ustawy w pełni odpowiada przepisom pkt 3 rozdziału D wyżej wymienionego aktu Zgromadzenia Ogólnego ONZ z 1980 roku, który był stworzony i przyjęty pod wpływem ustawodawstwa antymonopolowego Unii Europejskiej.

Od końca lat 90. XX wieku polityka antymonopolowa jest kluczowym elementem międzynarodowych stosunków gospodarczych *de facto*, o czym sygnalizuje wielka ilość podpisanych dwustronnych umów o kooperacji (w tym międzyrządowych) w sferze ochrony konkurencji. Takie umowy nie tylko przewidują ogólne zasady współpracy w ramach sieci organów ochrony konkurencji, lecz także są ukierunkowane na rozwiązanie praktycznych zadań. Dzisiaj takie umowy są zawierane pomiędzy krajami i regionami wysoko rozwiniętymi, wśród nich należy wymienić: umowę między USA a UE o stosowaniu ustawodawstwa antymonopolowego, podpisaną w 1991 roku, która weszła w życie w 1995 roku; umowę między USA a Japonią z 1999 roku; umowę między UE a Japonią² z 2003 roku oraz Kanadą³ itd. Warto zaznaczyć, że najwięcej dwustronnych umów zostało zawartych przez Stany Zjednoczone, m.in. z Republiką Federalną Niemiec w 1976 roku; Australią w latach 1982 i 1999; z Kanadą w latach 1995 i 2004; z Izraelem w 1999 roku; z Brazylią w 1999 roku; z Meksykiem w 2000 roku etc. W 2005 roku zawarto również umowę między Japonią a Kanadą. Wszystkie ww. umowy mają odrębne przepisy o zasadach konkurencji między stronami.

Ta fundamentalna sprzeczność powoduje, że niezbędna staje się regulacja rynków globalnych przez narodowe organy antymonopolowe. Światowemu stowarzyszeniu państw brakuje swobody politycznej do stworzenia mechanizmu ponadnarodowego (na przykładzie modelu WHO lub przez włączenie uprawnień w sferze polityki konkurencyjnej do WHO, jak to proponowano w Karcie Hawańskiej dla Międzynarodowej Organizacji Gospodarczej). To wyjaśnia podstawowe tendencje rozwoju krajowej regulacji o konkurencji, jakie obecnie możemy dostrzec.

Dzisiaj w warunkach globalizacji postrzegamy transformację krajowej polityki ochrony konkurencji we wszystkich prawie kierunkach: harmonizacji podstawowych instrumentów wpływu (Europejski Obszar Gospodarczy jest bardziej jednorodny); dynamicznie rozwijają się wtórne instrumenty, które zaczynają odgrywać decydującą rolę. Rzeczywiście, jeżeli przypuszczać istnienie hierarchii instrumentów polityki państwowej według poziomu wpływu na gospodarkę, przy czym instrumenty, które dają największy efekt są wszędzie jednakowo wykorzystywane, to wtedy ostateczny rezultat będzie zależał od wtórnych instrumentów z mniejszym wpływem. Wcześniej podmiot takiej regulacji nie zależał od instrumentów wtórnych, ponieważ jego zachowanie było określone przez różnicę stosowania instrumentów pierwotnych. Możemy tylko przypuszczać, że właśnie dlatego w ostatnich latach odbywa się transformacja polityki antymonopolowej z „wewnętrznej” polityki gospodarczej do ważnego elementu międzynarodowych stosunków gospodarczych, która staje się częścią składową zewnętrznej strategii gospodarczej państwa.

Już od dawna polityka antymonopolowa uważana była *de jure* za równorzędny element zewnętrznych stosunków gospodarczych. Umowy o zakazie konkurencji były zawarte przez wiele organizacji integracyjnych. Tak, już traktaty rzymskie zawierały rozdział „Reguły konkurencji” (art. 85–94), który potem został przejęty do Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (art. 101–109). W odrębnym rozdziale 15 Północnoamerykańskiego Układu o Wolnym Handlu (NAFTA) „Polityka

² Agreement between the European Community and the Government of Japan concerning cooperation on anticompetitive activities. Official Journal. – 2003. – L 183.

³ Agreement between the European Communities and the Government of Canada regarding the application of their competition laws. Official Journal. – 1999. – L 175.

konkurencyjna, monopole i przedsiębiorstwa państwowe” znajdujemy przepisy o zakazie monopoli, zakazie nadużycia pozycji dominującej na terytorium innego kraju, a także o zakazie (w niektórych wypadkach) utworzenia przedsiębiorstw państwowych i delegowania im uprawnień władczych. W ramach MERCOSUR w 1996 roku przyjęto Protokół o ochronie konkurencji w MERCOSUR. Na poziomie Wspólnoty Niepodległych Państw w 1993 roku przyjęto Międzyrządową umowę o stosowaniu skoordynowanej polityki antymonopolowej (ze zmianami z 2000 roku i nowym rozdziałem „Zasady współdziałania”). Obecnie większość państw na świecie, w tym kraje Ameryki, Europy Zachodniej, Wspólnoty Niepodległych Państw (Rosja, kraje bałtyckie, Europy Wschodniej oraz Azji) mają odrębne ustawy specjalne o ochronie konkurencji. Ustawy te mają różne nazwy, w zależności od ich podstawowych zadań oraz sfer regulacji, przykładowo: ustawa o konkurencji (Azerbejdżan, Albania, Belgia, Węgry, Malezja, Niderlandy, Francja), ustawa antymonopolowa (Brazylia, Chile), ustawa federalna o kartelach i innych ograniczeniach konkurencji (Szwajcaria), ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwej konkurencji (Niemcy). W niektórych krajach przyjęto od razu kilka ustaw: w Wielkiej Brytanii – The Competition Act 1998 i the Enterprise Act 2002; w Finlandii – Act on Restrictions of Competition 1992 (*Laki kilpailunrajoituksesta*), który został zastąpiony przez ustawę z 2011 r. (Competition Act); w Korei – ustawa o regulacji monopolowej oraz handlu rynkowym, ustawa o sprawiedliwym handlu etc.

Otóż warto zaznaczyć, że we współczesnych warunkach rozwoju handlu transnarodowego obserwujemy konwergencję środowisk konkurencyjnych na poziomie państwa przez zawieranie umów międzynarodowych i włączenia do nich odpowiednich klauzul o konkurencji.

IV. „Globalna polityka konkurencji” – misja wykonalna?

Pojęcie „globalna polityka konkurencji” jest punktem wyjścia dla regulacji prawnej o konkurencji gospodarczej na poziomie globalnym. W doktrynie prawa możemy wyodrębnić kilka rozwiązań problemu regulacji prawnej polityki konkurencji na poziomie światowym. E. Fox proponuje, żeby każde państwo miało swoje własne instrumenty ustawodawcze w celu realizacji zasad eksterytorialności ustawodawstwa antymonopolowego (Fox, 2003). Można zgodzić się z takim podejściem, gdyż jest ono upowszechnione w wielu systemach prawnych. K. Meessen proponuje dodać do ustawodawstwa antymonopolowego istnienie oraz działalność ponadnarodowych instytucji lub nawet sądu (Meessen, 1984, s. 809). W praktyce jedynie system prawny Unii Europejskiej skorzystał z tego podejścia i przyjął wiele aktów prawnych na poziomie ponadnarodowym z delegowaniem szerokich uprawnień władczych na Komisję. Takie podejście jest najbardziej racjonalne, co potwierdza efektywność polityki antymonopolowej Unii Europejskiej. Jednak zjawisko to nie występuje na innych regionalnych poziomach integracyjnych, gdyż będzie tłumaczone jako działanie zbyt upolitycznione dla uniwersalnego mechanizmu regulacji prawnej.

W. Fikentscher zaproponował inne podejście: polega ono na tym, że krajowe mechanizmy prawne będą dopełniane mechanizmami współpracy w ramach czynnych organizacji międzynarodowych, takich jak ONZ lub WHO. Autor proponuje również wprowadzenie „wspólnego kodeksu konkurencyjnego” (Fikentscher, 1994, s. 295–296). Taka koncepcja jest właściwie realizowana w praktyce światowej, zwłaszcza w ramach Międzynarodowej Sieci Konkurencji (International Competition Network), poprzez środki „miękkiego” prawa (*soft law*). Takie „twarde” (*hard law*) międzynarodowe przepisy prawne nie są zaliczane do systemów prawnych dużych państw

ze względów politycznych. Warto zaznaczyć, że międzynarodowe prawo może wywierać wpływ na regulacje prawne o konkurencji na poziomie krajowym niezależnie od tego czy regulacja taka ma wymiar transgraniczny. Pierwszym przejawem takiego wpływu jest określanie obowiązków poszczególnych państw związanych z przyjęciem ustawodawstwa antymonopolowego przez prawo międzynarodowe. Po drugie, istnieje możliwość ustalenia standardów międzynarodowych dla krajowego prawa konkurencji lub zobowiązania państwa do harmonizacji ustawodawstwa antymonopolowego. Metody harmonizacji prawa i ich podstawa prawna mogą być różne. Harmonizacja może być realizowana spontanicznie i dobrowolnie na podstawie rekomendacji kierowanych przez organizację do państwa członkowskiego lub wykonywania obowiązków wynikających z umów międzynarodowych. W spontanicznej i dobrowolnej harmonizacji brakuje elementu zobowiązania międzynarodowego, dlatego w wypadku unifikacji w ramach rekomendacji ten proces możemy scharakteryzować jako harmonizację przez środki „miękkiego prawa”. Drugim sposobem jest harmonizacja na podstawie wzajemnych konsultacji i współpracy bez stworzenia dodatkowych instytucji lub organów.

Państwo prawa z dużą gospodarką powinno być zainteresowane stosowaniem metod ochrony konkurencji. Ochroną konkurencji gospodarczej powinni być zainteresowane te gospodarki narodowe, w których konkurencja istnieje, czyli kraje o ustroju wolnorynkowym. Zgodnie z zasadami stosunków międzynarodowych takie podejście odpowiada przepisom art. 1 Karty ekonomicznych praw i obowiązków państw (Rezolucja Zgromadzenia Ogólnego ONZ A/RES/3281 1974)⁴. Zasady i cele narodowej polityki konkurencji mogą być różne w zależności od państwa. Dostrzegalne są jednak różnice w celach i zadaniach ustawodawstwa antymonopolowego w różnych krajach. Na przykład, według definicji D. Wood, celem ustawodawstwa o ochronie konkurencji w Stanach Zjednoczonych jest ochrona gospodarki jako całości oraz wzmocnienie pozycji konsumentów i polepszenie ich dobrobytu, gdyż nieefektywne transakcje gospodarcze są zakazane (Wood, 2002).

Przy istnieniu takich sprzeczności dość trudno mówić o możliwości harmonizacji na poziomie światowym. W związku z tym ciekawa jest opinia sędziego D. Wood, który szuka uzasadnienia konieczności zgody w tej kwestii pomiędzy wszystkimi zainteresowanymi państwami. Mówiąc o zawieraniu umów między przedsiębiorstwami handlowymi na poziomie globalnym lub regionalnym, D. Wood wspomina o zaletach harmonizacji przepisów o konkurencji wyłącznie w sferze uzgodnienia zasad koncentracji (Wood, 2002), gdyż koncentracje nie są co do zasady zakazane, lecz leżą w płaszczyźnie styku prawa procesowego różnych jurysdykcji.

Liberalizacja handlu i usunięcie w nim barier są instrumentami państwa, które są podstawami wielostronnych lub dwustronnych międzynarodowych umów handlowych. Przy czym warto zaznaczyć, że procesu liberalizacji handlu nie należy mylić z procesem deregulacji. Deregulacja jest ukierunkowana na ograniczenie roli ingerencji państwowej i, jak liberalizacja, ma na celu stworzenie niedyskryminacyjnego reżimu handlowego z funkcjonującymi zasadami konkurencji. Obecnie w polityce konkurencji różnych państw świata nie dostrzegamy procesu deregulacji, a wręcz odwrotnie. Procesy liberalizacji rzeczywiście mają miejsce i powodują nasilenie konkurencji wewnętrznej i zewnętrznej. Dlatego regulacja procesów liberalizacji powinna mieć na celu stworzenie efektywnego środowiska konkurencyjnego dla realizacji odpowiednich reżimów handlowych.

⁴ Karty ekonomicznych praw i obowiązków państw. Rezolucja Zgromadzenia Ogólnego ONZ A/RES/3281 1974. T.I. 17 września–18 grudnia 1974 r. – ONZ, 1975. 64–71.

Możemy tylko domyślać się głównych czynników i przyczyn stworzenia polityki konkurencyjnej na poziomie globalnym, wśród których można wyodrębnić następujące: konkurencja z „obcym elementem”, czyli konkurencja między przedsiębiorstwami różnych jurysdykcji na jednym rynku krajowym; rozmywanie granic działalności gospodarczej podmiotów z różnych państw przez różne formy koncentracji; tendencja do globalizacji handlu, która powoduje zaistnienie konkurencji za granicami zamkniętych stowarzyszeń integracyjnych.

Otóż polityka konkurencji staje się przedmiotem wielostronnej, częściej zaś dwustronnej współpracy prawnej. Unia Europejska zawarła szereg umów o współpracy dwustronnej z krajami trzecimi (m.in. z USA, Kanadą, Japonią, Koreą i Brazylią), w celu optymalizacji otrzymywanych informacji i dowodów związanych z powstawaniem domniemanych karteli poza granicami terytorium UE, co przynosi szkodę rynkowi wewnętrznemu UE.

V. Wnioski

Reguły konkurencji rozwijają się w systemach państwowej regulacji wewnętrznej pod wpływem międzynarodowych form współpracy. Współdziałają one z innymi mechanizmami oraz mają specyficzne koncepcje oraz teorie dla ustalenia granic prawnych odnowienia sumiennych stosunków konkurencyjnych i ochrony konkurencji. W XX wieku zaczął się proces ustalania międzynarodowych mechanizmów prawnych w sferze konkurencji, stworzenie nowych organów do międzynarodowej współpracy gospodarczej, rozszerzyła się współpraca państw na arenie międzynarodowej. Rozwój ustawodawstwa UE spowodował powstanie zunifikowanych zasad regulacji reżimów zwalczania zachowań antykonkurencyjnych na wewnętrznym rynku UE.

Różnice między amerykańskim a europejskim modelem krajowej regulacji konkurencji wywierają wpływ na międzynarodowe umowy handlowe zawarte z innymi krajami (Shnyrkov i Muraviov, 2013). Więc *positive comity principles* polityki konkurencyjnej są bardziej znaczące dla amerykańskich umów o wolnym handlu. Inne państwa preferują sektorowe reguły konkurencji, natomiast państwa europejskie kładą akcent na wprowadzanie do ustawodawstwa specjalnego rozdziału o polityce konkurencyjnej. Właśnie włączenie takich „klauzul o konkurencji” nastąpiło w umowie o strefie wolnego handlu Unia Europejska – Ukraina. W umowach typu amerykańskiego oddzielnie umieszczone są regulacje o konkurencji i oddzielnie – przepisy o mechanizmach rozwiązania sporów, gdyż USA często wykorzystuje teorię wpływu dla określenia eksterytorialnego zastosowania ustawodawstwa krajowego o ochronie konkurencji.

We współczesnych warunkach transnarodowości handlu spostrzegamy tendencję do konwergencji krajowych środowisk konkurencyjnych przez zawieranie umów międzynarodowych i włączenie do nich specjalnych przepisów o ochronie konkurencji. I właśnie takie podejście jest zadeklarowane w umowie stowarzyszeniowej między Ukrainą a UE.

Bibliografia

- Fikentscher, W. (1994). Competition Rules for Private Agents in the GATT/WTO System. *Aussenwirtschaft*, 49, 295–296.
- Fox, E.M. (2003). Can we solve the antitrust problems of globalization by extraterritoriality and cooperation? Sufficiency and legitimacy. *The Antitrust Bulletin*, 48(2), 355–376.

Kovacic, W.E. (2008). Competition policy in the European Union and the United States: convergence or divergence in the future treatment of dominant firms? *Competition Law International*.

Meessen, K.M. (1984). Antitrust Jurisdiction under Customary International Law. *The American Journal of International Law*, 78.

Shnyrkov, O. i Muraviov, V. (2013). *Free Trade Areas in XXI century*. Kyiv: Kyiv University.

Stakhyeyeva, H.O. (2014). Kontrol' za kontsentratsiyamy mizh sub"yektamy hospodaryuvannya v systemi antymonopol'noho prava Yevropeys'koho Soyuzu. Odessa: Feniks.

Smyrnova, K. (2014). Enforcement of Competition Rules in the Association Agreement between EU & Ukraine. *Yeabook of Antitrust Regulatory Studies*, 7(10), p. 263–278.

Smyrnova, K. (2014). Pravovoe rehulyrovanye konkurentsyy v Evropeyskom Soyuze: ekonomyko-pravovye doktryny, henezys, evolyutsyya stanovlenyya y eksterrytoryal'nost. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing.

Whish, R. (2009). *Competition Law*. Oxford University Press.

Wood, D. (2002). International Harmonization of Antitrust Law: The Tortoise or the Hare? *Chicago Journal of International Law*, 391.