

Cele prewencyjnej kontroli koncentracji

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Istota i pojęcie „koncentracji przedsiębiorstw”
 1. Pojęcie „konkurencyjności przedsiębiorstw”
 2. Istota i rodzaje koncentracji
- III. Cele prawa antymonopolowego
- IV. Prewencyjna kontrola koncentracji przedsiębiorstw
 1. Istota i cele kontroli koncentracji
 2. Skutki przeprowadzenia prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw
- V. Podsumowanie

Streszczenie

Artykuł prezentuje wybrane aspekty z zakresu prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw. Cele i odmienny charakter tej kontroli (od zazwyczaj stosowanej wobec przedsiębiorców kontroli następczej) są szczególnie interesujące i ważne z punktu widzenia ochrony konkurencji. Dlatego też w artykule omówione zostały zagadnienia dotyczące konkurencyjności przedsiębiorstw i wybranych aspektów ich koncentracji. Przeanalizowano także cele prawa antymonopolowego. W ostatniej części zawarte zostały uwagi dotyczące istoty, celów i skutków prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: kontrola koncentracji; konkurencyjność; koncentracja.

JEL: D41

I. Wprowadzenie

Podmioty gospodarcze, korzystając z wolności i gwarancji własności, mają prawo prowadzić swoją działalność według dowolnie przyjętej strategii. Mają także prawo dokonywać koncentracji, dzięki którym – głównie za sprawą efektu skali i zakresu – mogą podwyższać poziom alokacyjnej, produkcyjnej i innowacyjnej efektywności ich działania, a w konsekwencji zwiększać swój udział w rynku. Większość koncentracji służy właśnie takim celom oraz prowadzi do rozwoju konkurencji na rynku i wzrostu konkurencyjności gospodarek krajowych na rynkach globalnych.

Zdarzają się jednak sytuacje, w którym celem lub skutkiem koncentracji jest wyeliminowanie lub ograniczenie konkurencji, umożliwiające w konsekwencji manipulowanie poziomem cen

* Doktor, Katedra Ekonomii Biznesu, SGH w Warszawie; e-mail: lkrysk@sgh.waw.pl.

i wielkością podaży towarów, ograniczenie konsumentom skali wyboru oferowanych produktów, obniżenie innowacyjności gospodarki czy jakości określonych produktów. Sytuacje takie wymagają ingerencji państwa.

Celem artykułu jest scharakteryzowanie celów prewencyjnej kontroli koncentracji w kontekście ochrony konkurencji. W artykule wyjaśniono pojęcia „konkurencyjności” i „koncentracji”, dokonując jednocześnie podziału ze względu na różne kryteria. Po wyjaśnieniu tych kluczowych dla opracowania pojęć opisane zostały główne cele prawa antymonopolowego oraz istota, cele i skutki prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem prawodawstwa polskiego.

II. Istota i pojęcie „koncentracji przedsiębiorstw”

1. Pojęcie „konkurencyjności przedsiębiorstw”

Konkurencja jest zjawiskiem charakterystycznym dla gospodarki rynkowej, a warunkami jej pojawienia się, jak przyznają zgodnie ekonomiści, są: istnienie samodzielnych przedsiębiorstw podejmujących autonomiczne decyzje i kierujących się w swojej działalności kryterium osiągnięcia zysku; istnienie prywatnej własności środków produkcji oraz gospodarki towarowej (Przybyciński, 1998, s. 24). Można przytoczyć wiele definicji oraz interpretacji tego pojęcia (Jonas, 2002, s. 9–10), eksponujących obok istoty konkurencji, którą jest rywalizacja, cel działań konkurencyjnych (korzyści ekonomiczne) (Noga, 1993, s. 9; Kosikowski i Ławicki, 1994, s. 9), sposoby rywalizacji (np. oferta korzystniejsza pod względem ceny, jakości itp.) (Adam, 1989, s. 128; Altkorn i Kramer, 1998, s. 119; Kamershen i McKenzie, 1992, s. 47) czy płaszczyzny jej występowania (konkurencja między jednostkami, ich grupami lub państwami)¹. Najogólniej konkurencją można nazwać współzawodnictwo w dążeniu do osiągnięcia pewnych celów, którego uczestnicy starają się pokonać rywali, wykorzystując do tego odpowiednie instrumenty (narzędzia) rywalizacji. Oznacza to równocześnie, że działania podejmowane przez jednych uczestników gry konkurencyjnej utrudniają osiągnięcie takich samych celów przez innych (Stankiewicz, 2002, s. 18).

Z pojęciem „konkurencji” ściśle wiąże się szeroko rozumiane zagadnienie konkurencyjności i przewagi konkurencyjnej. „Konkurencyjność” i „konkurencja” to pojęcia ściśle ze sobą związane. Zdaniem Z. Pierścionka „(...) pojęcie konkurencyjności wkracza coraz szerzej do ekonomii oraz zarządzania w miarę wzrostu natężenia konkurencji, rozbudowy analiz otoczenia konkurencyjnego, metod i narzędzi konkurencji oraz w miarę rozwoju źródeł przewagi w procesie konkurencji” (Pierścionek, 2006, s. 26). Dążenie do wzrostu konkurencyjności jest zatem efektem strategicznego podejścia do konkurencji, a jego celem jest zdobycie przewagi nad innymi uczestnikami rynku, czyli budowa przewagi konkurencyjnej. Relacje między konkurencją, konkurencyjnością i przewagą konkurencyjną przedstawia rysunek 1.

¹ Pod tym względem różnicowanie poglądów jest bardzo duże – od szerokiego pojmowania konkurencji jako rywalizacji między jednostkami albo grupami lub państwami (np. G.J. Stigler, *Competition*. W: *The New Palgrave Dictionary of Economics*, za: Noga, 1993, s. 9) do odnoszenia jej wyłącznie do przedsiębiorstwa (Kosikowski, Ławicki, 1994, s. 9) lub nieco ogólnej do uczestników rynku (*Leksykon marketingu*, 1998, s. 119).

Rysunek 1. Relacje między konkurencją, konkurencyjnością i przewagą konkurencyjną



Źródło: Harasim, 2009, s. 20.

Najprościej ujmując, konkurencyjność można określić jako umiejętność czy też zdolność sprostanienia konkurencji, czyli przetrwania na rynku. Bardziej rozbudowaną definicję konkurencyjności podaje S. Flejterski, który rozumie przez nią „(...) trwałą (długofalową) zdolność do projektowania, wytwarzania i sprzedawania produktów (usług), których ceny, jakość i inne walory są bardziej atrakcyjne od odpowiednich cech produktów (usług) oferowanych przez konkurentów krajowych i/lub zagranicznych” (Flejterski, 1999, s. 39). Definicja ta, przy dużym stopniu ogólności, ma wymiar uniwersalny, ponieważ można ją odnieść do przedsiębiorstwa, branży (sektora), całej gospodarki, a nawet grupy państw. W zależności od punktu odniesienia można więc mówić odpowiednio o mikro-, mezo-, makro- i megakonkurencyjności (Gorynia, 1999, s. 4). Większość autorów zajmujących się kwestią konkurencyjności rozpatruje ją na kilku wymienionych płaszczyznach (Harasim, 2009, s. 20), choć niektórzy, jak P. Krugman czy M.E. Porter, odnoszą ją wyłącznie lub głównie do poziomu przedsiębiorstwa (Krugman, 1994). Pogłębiona interpretacja poglądów M. Portera prowadzi jednak do wniosku, że konkurencyjność poszczególnych firm „buduje”, jego zdaniem, przewagę konkurencyjną całej gospodarki. Jedną z najbardziej wyczerpujących definicji konkurencyjności jest stosowana przez OECD. Zgodnie z nią, jest ona pojmowana jako zdolność firm, przemysłów, regionów, narodów lub ponadnarodowych ugrupowań do sprostanienia międzynarodowej konkurencji oraz zapewnienia relatywnie wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i relatywnie wysokiego poziomu zatrudnienia na trwałych podstawach (Wysokińska, 2004, s. 105).

Nie rozwijając dalej kwestii różnic w definiowaniu konkurencyjności należy zauważyć, że jest ona zwykle opisywana jako cecha relatywna, tj. ujawniająca się przez porównanie produktów (usług) lub przedsiębiorstw. Bywa także często łączona z innymi pojęciami, takimi jak „innovacyjność”, „efektywność” czy „produktywność”. Tak jest przykładowo w definicji konkurencyjności zaprezentowanej przez *Council of Industrial Competitiveness*, która określa ją jako właściwość gospodarki lub przedsiębiorstwa, polegającą na utrzymywaniu wysokiej efektywności i produktywności. Podobnie pojmują konkurencyjność B. Bakier i K. Meredyk, według których jest to „(...) zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu. Z natury rzeczy jej elementami są efektywność, dynamika oraz elastyczność badanego podmiotu” (Bakier i Meredyk, 2000, s. 38), rozumiana jako zdolność dostosowawcza (Daszkiewicz, 2008, s. 14).

Biorąc pod uwagę powyższe, podstawowym dążeniem podmiotów w zakresie konkurencyjności jest osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Przewaga konkurencyjna bywa definiowana i interpretowana bardzo różnie, w zależności od jej przedmiotu, punktu widzenia oraz celów jej określenia. Najogólniej biorąc, można ją określić jako unikalną pozycję przedsiębiorstwa w sektorze w stosunku do jego konkurentów lub też jako zdolności lub okoliczności dające jednostce przewagę nad rywalami. W *Leksykonie marketingu* przewaga konkurencyjna definiowana jest w sposób bardziej rozwinięty jako „unikalna pozycja przedsiębiorstwa w sektorze w stosunku do konkurentów, umożliwiająca osiąganie ponadprzeciętnych wyników i wyprzedzanie konkurentów” (Altkorn i Kramer, 1998, s. 202). Istotą przewagi konkurencyjnej jest zdolność firmy do tworzenia nowej wartości, czyli jej innowacyjność.

Uzyskanie relatywnie trwałej przewagi konkurencyjnej jest bardzo trudne, ponieważ wymaga posiadania rzadkich zasobów, trudnych do imitacji oraz niesubstytucyjnych. Wzrost konkurencyjności jest zasadniczym celem realizowanych przez przedsiębiorstwa strategii, których wynikiem jest uzyskanie miejsca na rynku, określające pozycję przedsiębiorstwa w stosunku do konkurentów. Konkurencja jest procesem dynamicznym i dlatego pozycja przedsiębiorstwa ulega ciągłym zmianom, podążając w kierunku zdobywania pozycji lidera. Często w tym celu tworzone i wykorzystywane są związki koncentracyjne, polegające na podejmowaniu współpracy o charakterze powiązań kapitałowych.

2. Istota i rodzaje koncentracji

Zjawisko koncentracji przedsiębiorstw w gospodarce może być opisywane z różnych punktów widzenia. W tym miejscu mowa będzie o procesach koncentracyjnych przede wszystkim z punktu widzenia ekonomii. Zacząć należy od obserwacji, że przedsiębiorstwo może rozwijać się drogą wzrostu wewnętrznego lub też wzrostu zewnętrznego. Ze wzrostem wewnętrznym mamy do czynienia wtedy, kiedy przedsiębiorstwo rozwija się w oparciu o swój potencjał, poprzez tworzenie nowych zdolności produkcyjnych, przerobowych, usługowych i innych oraz w następstwie inwestycji rzeczowych (Frąckiewicz i Lewandowski, 2009, s. 19). Alternatywą dla wzrostu wewnętrznego jest wzrost zewnętrzny polegający na współdziałaniu z innymi podmiotami gospodarczymi. To współdziałanie może mieć charakter luźny – kooperacyjny albo też ścisły – prowadzący do zmiany kontroli oraz do zmian własnościowych, np. poprzez przejęcia lub połączenia się przedsiębiorstw (Frąckiewicz i Lewandowski, 2009, s. 19–20).

W nauce prawa przez pojęcie „koncentracji gospodarczej” można rozumieć złożony proces integracyjny prawnie niezależnych i odrębnych od siebie podmiotów gospodarczych polegający na stopniowym skupianiu ich siły ekonomicznej, kapitału, majątku i produkcji w ramach jednego ugrupowania gospodarczego, w którym dochodzi do wyodrębnienia jednostki nadrzędnej sprawującej jednolite kierownictwo, kontrolującej bezpośrednio lub pośrednio kapitałowo i/lub na mocy porozumienia gospodarczego jednostki podrzędne, zmierzający do zwiększenia znaczenia tego ugrupowania na rynku poprzez osiągnięcie pozycji dominującej nad innymi uczestnikami gry rynkowej zasadniczych odmienności form współdziałania (Jażdżewski, 2000, s. 104).

Wyróżnia się dwie podstawowe grupy działań przedsiębiorstw, które mają charakter koncentracyjny: połączenie (łączenie się) przedsiębiorstw oraz przejęcie. Istotą łączenia się przedsiębiorstw jest tworzenie z dwóch lub więcej podmiotów jednego podmiotu. Przykładem łączenia mogą być

fuzje lub inkorporacje (Frąckowiak, 2009, s. 26). Natomiast w przypadku przejęcia dochodzi do przeniesienia kontroli nad funkcjonowaniem jednego podmiotu gospodarczego na inny podmiot gospodarczy. Przeniesienie kontroli ma dwa wymiary. Dotyczy, po pierwsze, kontroli nad działalnością danego przedsiębiorstwa oraz po drugie, kontroli nad samym przedsiębiorstwem. Istnieje wiele form przejęcia, np. zakup akcji lub udziałów, transfer części mienia przedsiębiorstwa, wykup zobowiązań, dzierżawa przedsiębiorstwa czy prywatyzacja (Frąckowiak, 2009, 27). Jak widać z tego opisu, procesy koncentracyjne obejmują wiele różnych transakcji, a praktyka życia gospodarczego wciąż dostarcza nowych form współpracy koncentracyjnej przedsiębiorców. Czynnikiem kwalifikującym daną transakcję jako koncentrację jest zmiana kontroli nad przedsiębiorcą lub przedsiębiorcami bez względu na to czy dokonana jest na skutek przejęcia, czy też połączenia. Z tego powodu, pojęcia „łączenia” i „przejęcia przedsiębiorców” będą używane zamiennie lub też określane zbiorczo mianem „koncentracji przedsiębiorców”².

Koncentracje przedsiębiorstw można klasyfikować z różnych punktów widzenia. Po pierwsze, można wziąć pod uwagę szczebel rynku, na którym działają łączące się przedsiębiorstwa oraz portfolio ich produktów i usług. Stosując te kryteria, możemy wyróżnić koncentracje (Wawrzyniak, 2000, s. 29):

- a) poziome, czyli horyzontalne dotyczące przedsiębiorstw działających na tym samym rynku i oferujących podobną gamę produktów i usług;
- b) pionowe, czyli wertykalne polegające na łączeniu się przedsiębiorstw operujących na różnych szczeblach obrotu będących w stosunku do siebie poprzednim lub kolejnym szczeblem obrotu, np. koncentracja pomiędzy producentem i dystrybutorem lub pomiędzy wytwórcą i podmiotem zaopatrującym go w surowce;
- c) konglomeratowe związane z połączeniem dwóch lub więcej niezależnych przedsiębiorstw prowadzących działalność na różnych rynkach, oferujących różne towary i niepowiązanych z sobą gospodarczo.

Po drugie, biorąc pod uwagę cele strategiczne przedsiębiorstwa, możemy wyróżnić koncentracje obronne i agresywne. Po trzecie, ze względu na motywy działania podmiotu można wyróżnić koncentracje strategiczne i okazyjne. Po czwarte zaś, z punktu widzenia terytorialnego wymiaru danej transakcji dzieli się koncentracje na krajowe i międzynarodowe (ponadnarodowe) (Lewandowski, 2009, s. 31–32). Dla analizy kontroli koncentracji najistotniejsze znaczenie ma podział pierwszy, gdyż różna jest kwalifikacja poszczególnych rodzajów koncentracji ze względu na ich skutki dla struktury rynku i konsumentów. Potencjalnie największe zagrożenia dla efektywnej konkurencji związane są z koncentracjami horyzontalnymi, a najmniejsze z koncentracjami konglomeratowymi. Ta ogólna reguła nie oznacza, że w konkretnej sprawie może być inaczej. Pewne znaczenie, w kontekście współpracy międzynarodowej oraz podziału kompetencji pomiędzy różne krajowe organy ochrony konkurencji, ma także podział na łączenia krajowe i ponadnarodowe.

W literaturze ekonomicznej oraz z zakresu prawa antymonopolowego wskazuje się na szereg przyczyn – motywów podejmowania przez przedsiębiorców decyzji o dokonaniu koncentracji. Podstawową grupę stanowią motywy rynkowe i operacyjne (Kostecka-Jurczyk, 2017, s. 6–10). Do najczęstszych przesłanek przeprowadzenia koncentracji zaliczyć można:

² Podobne podejście można znaleźć np. w: Whish, 2009, s. 799.

- a) chęć osiągnięcia korzyści związanych z korzyściami skali (*economy of scale*) – ekonomia skali pozwala na minimalizację kosztów i szybszy rozwój działalności danego podmiotu; tego rodzaju korzyści dotyczą przede wszystkim koncentracji horyzontalnych, a w mniejszym stopniu wertykalnych (Bongard, Moeller, Raimann, Szadkowski i Dubjeko, 2007, s. 51);
- b) chęć osiągnięcia korzyści związanych z korzyściami zasięgu działania (*economy of scope*) – skutkiem ekonomii zasięgu jest zwiększenie sieci dystrybucji oraz przestrzennego oddziaływania danego przedsiębiorstwa (Whish, 2009, s. 803);
- c) chęć osiągnięcia innych wydajności (*efficiencies*) – mogą to być wydajności marketingowe wynikające z oferowania szerszej gamy produktów oraz ich wspólnego marketingu; wydajności te mogą mieć związek ze zwiększeniem potencjału badawczego i wdrożeniowego, co przekładać się może na wzrost innowacyjności przedsiębiorstwa (Jones i Sufrin, 2008, s. 943–944);
- d) chęć osiągnięcia lub wzmocnienia swojej silnej pozycji rynkowej – skutkiem osiągnięcia takiej pozycji może być wyeliminowanie konkurencji i możliwość dowolnego podnoszenia i kontrolowania cen (Scherer i Ross, 1990, s. 160); cel taki rzadko bywa jednak artykułowany publicznie z uwagi na swoją jawną sprzeczność z celami ustawodawstwa antymonopolowego;
- e) chęć spekulacji giełdowej w pewnym uproszczeniu motyw ten związany jest z wykupywaniem przedsiębiorstw w celu ich dalszej odsprzedaży;
- f) chęć wykorzystania nadmiernych funduszy własnych lub zwiększenia możliwości pozyskiwania kapitałów obcych (Jantoń-Drozdowska, 2007, s. 273);
- g) chęć zaprzestania prowadzenia działalności gospodarczej związana z brakiem potomków czy zmęczeniem ryzykiem gospodarczym (Scherer i Ross, 1990, s. 162);
- h) ratunek przed bankructwem i likwidacją przedsiębiorstwa – brak perspektyw gospodarczych może skłaniać do sprzedaży.

Można zatem wskazać, że w szerokim (pozaustawowym) ujęciu, przez pojęcie „koncentracji” należy rozumieć wszelkie sposoby aktywności przedsiębiorców zmierzające do przyrostu zewnętrznego, prowadzące do bardziej lub mniej trwałych zmian strukturalnych. Procesy te posiadają jednak bardzo zróżnicowany charakter. Co do istoty, koncentracja jest typowym procesem gospodarczym, mającym na celu pozytywny wpływ na rozwój i funkcjonowanie rynku. U jej podstaw leży zazwyczaj oczekiwanie efektów synergetycznych, konieczność restrukturyzacji pozwalającej na ograniczenie kosztów produkcji lub dystrybucji czy też wymóg sprostania konkurencji na rynku. Koncentracja jest zjawiskiem gospodarczym, które oznacza łączenie aktywów lub/i pasywów dwóch lub większej ilości przedsiębiorców, powodujące zmiany strukturalne w gospodarce. Ekonomiczną istotę koncentracji gospodarczej wyraża jej kontekst podmiotowy, skutek i treść operacji (Bernatt, Jurkowska i Skoczny, 2007, s. 100). Nauka ekonomii nie zbudowała jednak jednolitej definicji koncentracji (Błachucki, 2012, s. 27–28). W aspekcie ustrojowym, koncentracja oznacza możliwość utraty przez jeden z podmiotów w niej uczestniczących całości lub części samodzielności gospodarczej, chociaż niekoniecznie prawnej (Springer, 1993, s. 131). W praktyce pojęcie to obejmuje swoim zakresem różnorodne aspekty aktywności przedsiębiorców związane z łączącymi ich określonymi związkami umownymi. Związki te mogą przybrać charakter strukturalny, kapitałowy czy też personalny.

Przedmiotem zainteresowania regulacji antymonopolowej pozostają – co do zasady – koncentracje, których skutkiem jest trwała zmiana w strukturze dominacji i podporządkowania przedsiębiorców w niej uczestniczących (koncentracje *sensu stricto*). Ustawodawstwo może jednak poddać nadzorowi także stany faktyczne koncentracji, które nie powodują wyżej wymienionych skutków, jednak mogą mieć wpływ na stosunki konkurencyjne na rynku.

III. Cele prawa antymonopolowego

W literaturze przedmiotu wskazuje się na wiele możliwych celów istnienia prawa antymonopolowego. Mówiąc o celu prawa, rozumieć należy pewien stan rzeczy, który chce osiągnąć ustawodawca, uchwalając dane przepisy (Ziemiński, 1990, s. 76). Najczęściej wskazywanym celem prawa antymonopolowego jest osiągnięcie dobrobytu. Kryterium to używane jest w ekonomii do oceny wydajności i skuteczności przedsiębiorstw (Motta, 2007, s. 18). Ogólny dobrobyt jest miarą łącznego dobrobytu (lub nadwyżek/zapasów) producentów i konsumentów.

Kolejny cel prawa antymonopolowego związany jest z założeniem, że mechanizm wolnego rynku jest niezbędnym składnikiem liberalnej demokracji, jednakże nie jest on wystarczającym czynnikiem zachowania ładu gospodarczego. Konsekwencją tych założeń jest ochrona mechanizmów konkurencji (Jurczyk, 2004, s. 6). Odmianą tego celu jest obrona mniejszych przedsiębiorców. Obrona małych i średnich przedsiębiorców jest historycznie jednym z najstarszych celów prawa antymonopolowego.

Biorąc pod uwagę Unię Europejską specyficznym celem wspólnotowego prawa konkurencji jest zniesienie krajowych barier oraz umocnienie wspólnego rynku. Istnienie wspólnego rynku to jedna z podstaw funkcjonowania Unii Europejskiej. Integracja rynków krajowych i znoszenie barier narodowych było od początku jednym z podstawowych celów unijnej polityki konkurencji (Bellami i Child, 2008, s. 40).

Kolejnym celem prawa konkurencji jest umacnianie wolności gospodarczej przedsiębiorców poprzez zakazanie zawierania porozumień zmierzających do ograniczenia ich swobody gospodarczej i umożliwienie każdemu swobody w zakresie konkurowania z innymi przedsiębiorcami. Podkreśla się, że wolność gospodarcza i „prawo do konkurowania” mają silne osadzenie konstytucyjne.

Na prawo konkurencji wpływają także inne cele, które mogą powodować okresową lub trwałą modyfikację „tradycyjnych” celów prawa konkurencji. Wynika to z faktu, że prawo i polityka konkurencji nie istnieją w próżni i wpływają na inne rodzaje polityki publicznej, tj. przemysłową, regionalną, społeczną czy ochrony środowiska. W przypadku kontroli koncentracji czy też umów kooperacyjnych prawo antymonopolowe może służyć osiągnięciu określonych celów społecznych, tj. zmniejszaniu bezrobocia (Perrot, 2009, s. 131–132) czy celom z zakresu polityki regionalnej (Whish, 2009, s. 22).

Prawo antymonopolowe promuje istnienie konkurencyjnych i wydajnych struktur rynkowych, które mogą prowadzić do negatywnych skutków dla środowiska naturalnego. W tym celu należy dążyć do harmonizacji polityki ochrony środowiska i polityki konkurencji. Z tego powodu niektórzy przedstawiciele doktryny uważają, że należy zwiększyć możliwość akceptacji dla porozumień czy koncentracji przedsiębiorców, które zmierzają do poprawy ochrony środowiska (Perrot, 2009, s. 130–131).

Powyżej wskazane zostało wiele celów, które może realizować prawo antymonopolowe. Ustalenia te mają charakter teoretyczny. To, jakie cele w praktyce realizowane są w danym systemie prawnym, zależy od wyboru ustawodawcy i analizy odnośnego ustawodawstwa.

Analizując polską ustawę z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (dalej: uokik z 2007 r.) oraz orzecznictwo sądowe i administracyjne, jakie na jej kanwie powstało, trudno jednoznacznie sprecyzować cele, które ma realizować ta ustawa. Z doktryny można wnieść, że celem polskiej ustawy jest ochrona mechanizmu konkurencji jako instrumentu służącego podnoszeniu efektywności działania oraz ochrona konsumentów przed eksploatacją ze strony silniejszych uczestników rynku (Miąsik, 2004, s. 431). Podnosi się także, że celów tej ustawy jest wiele, tj. ochrona przed zachwianiem konkurencyjnej struktury rynku, ochrona małych i średnich przedsiębiorców, niedopuszczenie do eksploatacji ekonomicznie słabszych uczestników rynku, sprawiedliwa redystrybucja dochodów (Jurczyk, 2007, s. 36). Według innych autorów cele ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów są *stricte* ekonomiczne, oparte na efektywności ekonomicznej (Kohutek, 2008, s. 43), a nawet jako wyłączny cel wskazuje się wydajność alokacyjną (Kosiński, 2004, s. 40–41).

IV. Prewencyjna kontrola koncentracji przedsiębiorstw

1. Istota i cele kontroli koncentracji

Rozwój potencjału inwestycyjnego przedsiębiorstwa wymaga często wzmocnienia jego pozycji na rynku. Z tego też względu fuzje i przejęcia są standardem nowoczesnej gospodarki. Jednak postępująca złożoność procesów rynkowych spowodowała, że w określonych prawem przypadkach dopuszcza się ingerencję władzy publicznej. Organy antymonopolowe mają obowiązek przeciwdziałania konsolidacji o potencjale ograniczającym konkurencję, mogącym doprowadzić do trwałych zmian w strukturze rynku.

Przeciwdziałanie antykonkurencyjnym koncentracjom przedsiębiorców jest jednym z celów ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Przepisy ustawy przeciwdziałają praktykom ograniczającym konkurencję, antykonkurencyjnym koncentracjom przedsiębiorców i ich związków oraz praktykom naruszającym zbiorowe interesy konsumentów. Kontrola koncentracji przedsiębiorców ma charakter prewencyjny (*ex ante*), co stanowi odstępstwo od kontroli innych praktyk (praktyk ograniczających konkurencję oraz praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów), których stosowaniu przeciwdziała ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. W odniesieniu do praktyk antymonopolowych i praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów kontrola sprawowana przez Prezesa UOKiK jest kontrolą o charakterze następczym (*ex post*), gdyż jest prowadzona po ich dokonaniu (Sieradzka, 2010, s. 62).

Należy wyraźnie zaznaczyć istotną odmienną dwóch przedstawionych powyżej sfer ustawy antymonopolowej. Pierwsza z nich jest bezpośrednio skierowana przeciwko nadużywaniu przez przedsiębiorców posiadanej przez nich siły rynkowej, co czyni w postaci sankcji administracyjno-prawnych stosowanych *ex post*, polegających na wydaniu rozstrzygnięcia zakazującego stosowania określonej, sprzecznej z prawem praktyki, oraz (ewentualnie) nałożeniu administracyjnej kary pieniężnej. Druga zaś zakłada możliwość oddziaływania na aktywność przedsiębiorców sprawowaną *ex ante* i jest nastawiona na ewentualną ingerencję w ich kształt strukturalny. W tym

ostatnim przypadku ustawodawca zakłada sposób oddziaływania na zmianę formy organizacyjno-prawnej wykonywania działalności przez przedsiębiorców przez możliwość sankcjonowania zgłoszonego zamiaru koncentracji lub też wydanie zakazu jej dokonania (Błachucki, 2012, s. 47).

Jak podkreśla się w literaturze przedmiotu, różne podejście ustawodawcy w zakresie konstruowania dwóch odrębnych, wskazanych powyżej sfer regulacji antymonopolowej wynika właśnie przede wszystkim z odmienności zadań, jakie zamierza się realizować w wyniku podejmowanych działań antymonopolowych. Wynika to również z niejednakowej oceny prawnej zachowań przedsiębiorców w zakresie stosowania praktyk ograniczających konkurencję oraz prowadzenia przez nich aktywności zmierzającej do realizacji procesów koncentracyjnych (Stankiewicz i Miedziński, 2003, s. 43). Odmiennie niż sfera relacji nastawiona na ingerencję w zachowania przedsiębiorców związanych ze stosowaniem praktyk ograniczających konkurencję (które to działania uważa się *ex lege* za zakazane, a czynności z nimi związane za nieważne), sfera regulacji nastawiona na ocenę procesów koncentracji przedsiębiorców nie przyjmuje generalnego założenia bezprawności tego rodzaju przedsięwzięć. Ustawodawstwo antymonopolowe nie stawia tamy określonym formom koncentracji przedsiębiorców, jeżeli są one wyrazem dążenia do sprostania wymogom konkurencji oraz podnoszenia efektywności gospodarowania i nie zagrażają jednocześnie konkurencji. W warunkach gospodarki rynkowej procesy takie należy uznać za naturalne dążenie do wzmocnienia skuteczności działania przedsiębiorców – koncentracja gospodarcza jest jedną z form tzw. strategii konkurencji (więcej: Jantoń-Drozdowska, 1994, s. 13–23; Jażdżewski, 2000, s. 84–105). Jednak nadmierne procesy koncentracji gospodarczej prowadzą do zmniejszenia liczby przedsiębiorców na rynku, co może pociągać za sobą ograniczenie konkurencji – pogorszenie jakości towarów i usług świadczonych na rzecz konsumentów, podwyższenie cen, ograniczenie produkcji, zwiększenie bezrobocia itd. – a w konsekwencji negatywne skutki dla konsumentów (Nestoruk, 2008, s. 310). Zadaniem skonstruowanej w powyższy sposób sfery ingerencji w aktywność prowadzoną przez przedsiębiorców staje się zapobieganie powstaniu takiej ich siły rynkowej, która może w przyszłości wywołać zagrożenie dla stanu konkurencji (Gronowski, 1998, s. 174). Z tego punktu widzenia to właśnie stosowanie mechanizmu kontroli koncentracji może okazać się najbardziej skutecznym instrumentem walki z antykonkurencyjnymi praktykami przedsiębiorców (Błachucki, 2012, s. 51). Nie ma wątpliwości, że przedstawione mechanizmy antymonopolowe wzajemnie się uzupełniają.

Ustawodawca polski nie definiuje pojęcia „koncentracja”. W art. 13 ust. 2 uokik z 2007 r. wymienione są jedynie formy koncentracji poprzez wskazanie stanów faktycznych, które łączy obowiązek zgłoszenia Prezesowi UOKiK i są to:

- a) połączenie dwóch lub więcej samodzielnych przedsiębiorców;
- b) przejęcie – przez nabycie lub objęcie akcji, innych papierów wartościowych, udziałów lub w jakikolwiek inny sposób – bezpośredniej lub pośredniej kontroli nad jednym lub więcej przedsiębiorcami przez jednego lub więcej przedsiębiorców;
- c) utworzenie przez przedsiębiorców wspólnego przedsiębiorcy;
- d) nabycie przez przedsiębiorcę części mienia innego przedsiębiorcy (całości lub części przedsiębiorstwa), jeżeli obrót realizowany przez to mienie w którymkolwiek z dwóch lat obrotowych poprzedzających zgłoszenie przekroczył na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej równowartość 10 000 000 euro.

Prawodawca w art. 4 pkt 4 uokik z 2007 r. definiuje przejęcie kontroli jako wszelkie formy bezpośredniego lub pośredniego uzyskania przez przedsiębiorcę uprawnień, które osobno albo łącznie, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności prawnych lub faktycznych, umożliwiają wywieranie decydującego wpływu na innego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców. W dalszej części określenia tego pojęcia wskazuje katalog przykładowych stanów faktycznych, które tworzą takie uprawnienia.

Kontrola zgłoszenia zamiaru koncentracji ma, jak już wspomniano, charakter prewencyjny. Decyzja Prezesa UOKiK w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji jest decyzją administracyjną. Wydając decyzje, Prezes UOKiK bierze pod uwagę wpływ koncentracji na ograniczenie konkurencji, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku. W pewnych przypadkach, oprócz powyższego, Prezes UOKiK bierze pod rozwagę także inne przesłanki.

Przez pozycję dominującą rozumie się pozycję przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów oraz konsumentów. Jednocześnie domniemywa się, że przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział w rynku właściwym przekracza 40% (art. 4 pkt 10 uokik z 2007 r.).

Przejęcie kontroli jest najczęstszą formą koncentracji zgłaszaną Prezesowi UOKiK. Definicję przejęcia kontroli zawiera art. 4 pkt 4 uokik z 2007 r. W myśl tego przepisu przez przejęcie kontroli należy rozumieć wszelkie formy bezpośredniego lub pośredniego uzyskania przez przedsiębiorcę uprawnień, które osobno albo łącznie, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności prawnych lub faktycznych, umożliwiają wywieranie decydującego wpływu na innego przedsiębiorcę lub przedsiębiorców, w szczególności (art. 4 pkt 4 uokik z 2007 r.):

- a) dysponowanie bezpośrednio lub pośrednio większością głosów na zgromadzeniu wspólników albo na walnym zgromadzeniu, także jako zastawnik albo użytkownik bądź w zarządzie innego przedsiębiorcy (przedsiębiorcy zależnego), także na podstawie porozumień z innymi osobami;
- b) uprawnienie do powoływania lub odwoływania większości członków zarządu lub rady nadzorczej innego przedsiębiorcy (przedsiębiorcy zależnego), także na podstawie porozumień z innymi osobami;
- c) powstanie sytuacji, w której członkowie zarządu jednego przedsiębiorcy lub rady nadzorczej stanowią więcej niż połowę członków zarządu innego przedsiębiorcy (przedsiębiorcy zależnego);
- d) dysponowanie bezpośrednio lub pośrednio większością głosów w spółce osobowej zależnej albo na walnym zgromadzeniu spółdzielni zależnej, także na podstawie porozumień z innymi osobami;
- e) prawo do całego lub części mienia innego przedsiębiorcy (przedsiębiorcy zależnego);
- f) umowa przewidująca zarządzanie innym przedsiębiorcą (przedsiębiorcą zależnym) lub przekazywanie zysku przez takiego przedsiębiorcę.

Obowiązkiem zgłoszenia objęty został zatem zamiar dokonania ściśle określonych przez ustawę procesów strukturalnych uznawanych za „koncentracje”. Ustawodawca stworzył więc właściwy dla prawa unijnego, jak również większości krajowych ustawodawstw państw europejskich

mechanizm oparty na tzw. czystym modelu prewencyjnej kontroli koncentracji, zakładającym poddanie określonych zamiarów koncentracyjnych ocenie dokonywanej przez organ antymonopolowy zanim zostaną skutecznie zrealizowane (Skoczny, 2009, s. 759).

W literaturze przedmiotu wskazuje się na znacznie większą skuteczność mechanizmów ukształtowanych przepisami Działu III uokik z 2007 r., związaną z prewencyjnym oddziaływaniem (opartym na wspomnianej już możliwości ingerencji *ex ante*) na strukturę rynku w zakresie wspierania procesów konkurencyjnych (Stankiewicz i Niedziński, 2000, s. 43). Słusznie podkreśla się również, że zastosowanie przeciwnego rozwiązania – stosowanie kontroli *ex post* – wobec koncentracji przedsiębiorców na rynku w przypadku przeprowadzonych procesów strukturalnych, które prowadziłyby do istotnego ograniczenia konkurencji, skutkowałoby koniecznością przywrócenia w wyjątkowych wypadkach stanu sprzed dokonania koncentracji. Takie rozwiązanie nie zapewniałoby pewności obrotu, byłoby kosztowne i nie zawsze musiało prowadzić do skutków wystarczających dla zachowania konkurencji na rynku (Balasiński i Piontek, 2009, s. 322). Następcze metody ingerencji państwa w zachowania przedsiębiorców naruszające zasady konkurencji gospodarczej na rynku są zazwyczaj mniej skuteczne i – co istotne – posiadają ograniczoną wieloma czynnikami możliwość „naprawy” skutków naruszeń, głównie przy pomocy czasochłonnych i nie zawsze skutecznych procedur cywilnoprawnych (Modzelewska-Wąchał, 2002, s. 133–134).

Oceniając zakres ingerencji administracyjnoprawnej państwa w procesy koncentracji przedsiębiorców podkreśla się, że wypełnia ona zasady przydatności, konieczności i proporcjonalności sformułowane w art. 22 Konstytucji RP (Stankiewicz, 2009, s. 231). Ustawa antymonopolowa kreuje konstrukcję ochrony konkurencji opartą na założeniu ingerencji wyłącznie w „przyszłe” procesy koncentracji na rynku. Nadzór wobec procesów koncentracji dotyczy tylko wyraźnie wskazanych ustawowo zamierzonych procesów koncentracji.

Pomimo że uokik z 2007 r. normatywnie określa omawianą sferę regulacji tzw. kontrolą koncentracji przedsiębiorców, to należy jednak wyraźnie podkreślić, że w praktyce chodzi tutaj o kreowaną przepisami prawa instytucję nadzoru administracyjnoprawnego (Skoczny 2009, s. 759). Ingerencja państwa za pomocą rozstrzygnięć wydawanych przez podmioty należące do aparatu administracyjnego w sferę określonej aktywności podmiotów gospodarczych przybiera w tym przypadku formę władczego oddziaływania w zamierzone (lub w pewnych wyjątkowych przypadkach, przeprowadzone również uprzednio) procesy koncentracji przedsiębiorców. Tak skonstruowany nadzór przeprowadzany jest z punktu widzenia oceny szeregu kryteriów zawartych w uokik z 2007 r., które zadecydują o ostatecznej treści administracyjnoprawnego rozstrzygnięcia w danej sprawie. Podstawowym zadaniem założonej ingerencji w ten obszar działalności przedsiębiorców staje się wykorzystanie posiadanego instrumentarium prawnego w celu przeciwdziałania skutkom przeprowadzenia określonych procesów koncentracyjnych naruszającym w rzeczywisty sposób (lub mogącym potencjalnie naruszać) konkurencyjność funkcjonowania rynku (Stankiewicz, 2006, s. 200).

2. Skutki przeprowadzenia prewencyjnej kontroli koncentracji przedsiębiorstw

Zgodnie a art. 13 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów kontrolą UOKiK objęte są jedynie największe transakcje, które wywierają lub mogą wywierać wpływ na konkurencję na polskim rynku. Obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji powstaje w razie przekroczenia

przez przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji ustawowej wielkości obrotu (progu bagatelności). Wysokość obrotu światowego lub krajowego, którego osiągnięcie nakłada obowiązek notyfikowania zamiaru koncentracji Prezesowi UOKiK określa art. 13 ust. 1 uokik z 2007 r. Zamiar koncentracji podlega zgłoszeniu Prezesowi Urzędu, jeżeli:

- 1) łączny światowy obrót przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość 1 000 000 000 euro lub
- 2) łączny obrót na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przedsiębiorców uczestniczących w koncentracji w roku obrotowym poprzedzającym rok zgłoszenia przekracza równowartość 50 000 000 euro.

Obowiązująca obecnie ustawa nie wskazuje jednoznacznie momentu, kiedy wymienione powyżej podmioty powinny dokonać zgłoszenia zamiaru koncentracji. W doktrynie słusznie podnosi się, iż powinien być to moment, kiedy zamiar koncentracji jest „wystarczająco skonkretyzowany” (Stankiewicz i Pawełczyk, 2009, s. 66), jednak nie powinno to nastąpić później niż w momencie dojścia do skutku określonego w art. 13 uokik z 2007 r. połączenia. W wyjątkowych sytuacjach Prezes UOKiK może jednak wszcząć postępowanie koncentracyjne z urzędu. Z taką sytuacją mamy do czynienia w przypadku wszczęcia postępowania na podstawie art. 21 ust. 2 uokik z 2007 r. Z urzędu wszczynane jest również postępowanie, w wyniku którego Prezes UOKiK, na podstawie art. 99 uokik z 2007 r., wydaje decyzję dotyczącą dokonania podziału przedsiębiorcy (Skoczny, 2009, s. 1450).

Zgodnie z art. 97 ust. 1 uokik z 2007 r., przedsiębiorcy, których zamiar koncentracji podlega zgłoszeniu, są obowiązani do wstrzymania się od dokonania koncentracji do czasu wydania przez Prezesa UOKiK decyzji lub upływu terminu, w jakim decyzja powinna zostać wydana. Stąd też bez znaczenia jest czy koncentracja taka może wywrzeć wpływ w układzie horyzontalnym, wertykalnym, czy konglomeratowym na jakikolwiek rynek właściwy, gdyż przedsiębiorca wciąż jest zobligowany do jej zgłoszenia i do wstrzymania się z dokonaniem takiej koncentracji do czasu wydania zgody przez Prezesa UOKiK.

Warunki, jakim powinno odpowiadać zgłoszenie zamiaru koncentracji przedsiębiorców, określa rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców z 23 grudnia 2014 r. Szczególnie istotne znaczenie ma załącznik do wyżej wymienionego rozporządzenia w postaci wykazu informacji i dokumentów, które powinno zawierać zgłoszenie przedsiębiorców.

Postępowanie prowadzone przez Prezesa UOKiK w zakresie zgłoszonej koncentracji może zakończyć się (Skoczny, 2009, s. 145):

- a) decyzją wyrażającą zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku (art. 18 uokik z 2007 r.);
- b) decyzją wyrażającą tzw. warunkową zgodę na dokonanie koncentracji, jeżeli po spełnieniu przez przedsiębiorcę określonych warunków, konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej (art. 19 uokik z 2007 r.);
- c) decyzją zakazującą dokonania koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej (art. 20 ust. 1 uokik z 2007 r.);

d) decyzją wyrażającą zgodę na dokonanie koncentracji, jeżeli w wyniku koncentracji dochodzi do istotnego ograniczenia konkurencji w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej, w przypadku gdy odstąpienie od zakazu koncentracji jest uzasadnione, w szczególności gdy przyczyni się ona do rozwoju ekonomicznego lub postępu technicznego albo może ona wywrzeć pozytywny wpływ na gospodarkę narodową (art. 20 ust. 2 uokik z 2007 r.).

Przychylić należy się w pełni do poglądu wyrażonego przez T. Skoczny, że „najistotniejszym składnikiem prewencyjnych decyzji nadzorczych wydawanych przez Prezesa UOKiK [...] są przesłanki (kryteria) ich podejmowania. Przesłanki (kryteria) są wyrazem «interesu publicznego», jaki ustawodawca chce realizować [...]” (Skoczny, 2009, s. 833). Podjęcie ostatecznego rozstrzygnięcia w przedmiocie oceny zamierzonej i zgłoszonej koncentracji dokonuje się przez oparcie go o tzw. test istotnego ograniczenia konkurencji, pozwalający ocenić prawdopodobieństwo pojawienia się po przeprowadzeniu zamierzonej koncentracji przewagi rynkowej podmiotów w niej uczestniczących, która – w ocenie organu antymonopolowego – mogłaby zakłócić istniejący stan konkurencji na rynku. Test „istotnego ograniczenia konkurencji na rynku” jest odpowiednikiem utrwalonego w amerykańskim prawie antytrustowym tzw. testu SLC (*Substantial Lessening Competititon*) oraz testu SIEC (*Significant Impedement of Effective Competition*, istotnego utrudnienia skutecznej konkurencji) określonego w art. 8 ust. 2 w zw. z art. 2 ust. 3 rozporządzenia Nr 139/2004 (Szydło 2005, s. 27–29).

Struktura testu opisana została w poszczególnych normach prawnych kreujących treść ostatecznego rozstrzygnięcia w sprawie. I tak, zgodnie z brzmieniem art. 18 uokik z 2007 r., Prezes UOKiK wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku. I przeciwnie, w myśl rozwiązania zawartego w art. 20 ust. 1 uokik z 2007 r., Prezes UOKiK zakazuje dokonania koncentracji, w wyniku której konkurencja na rynku zostanie istotnie ograniczona, w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej na rynku. Decyzja administracyjna wydawana na podstawie art. 20 ust. 1 uokik z 2007 r. (decyzja zakazująca) powinna być traktowana jako decyzja związana (pozbawiona elementu uznania administracyjnego).

Zgodnie z rozwiązaniem zawartym w art. 20 ust. 2 uokik z 2007 r., Prezes UOKiK może wydać zgodę na dokonanie koncentracji, w wyniku której powstanie lub umocni się pozycja dominująca przedsiębiorcy na rynku, w przypadku gdy odstąpienie od zakazu koncentracji jest uzasadnione, a w szczególności:

- 1) przyczyni się ona do rozwoju ekonomicznego lub postępu technicznego,
- 2) może wywrzeć pozytywny wpływ na gospodarkę narodową.

Nawiązując do pierwszej przesłanki, należy odnotować, że wyżej wzmiankowany rozwój, mający charakter ekonomiczny bądź techniczny, stanowiący rezultaty koncentracji, winien być osiągnięty przez większą grupę przedsiębiorców, całe gałęzie gospodarki lub wręcz całą gospodarkę. Niedopuszczalne jest bowiem, aby została wydana zgoda na koncentrację, jeżeli sprawi ona, że rozwój ekonomiczny lub postęp techniczny, będą przynosiły profity tylko podmiotom chcącym przeprowadzić koncentrację.

Jeśli chodzi o drugą przesłankę, dotyczy ona także efektu odczuwalnego na większą skalę, nie zaś będącego udziałem pojedynczych podmiotów, szczególnie tych, uczestniczących w koncentracji.

Przykładami okoliczności, stanowiących podstawę do użycia wzmiankowanej przesłanki, mogą być działania polegające na stworzeniu skutecznej struktury produkcyjnej sektora obronnego, jak i powstaniu nowych miejsc zatrudnienia bądź ochronie tych miejsc pracy, które już istnieją. Analizując otwarty katalog przesłanek, które uzasadniają odstąpienie od zakazu koncentracji, trzeba wspomnieć o tym, że znajdują się w nim okoliczności mające charakter ekonomiczny oraz pozaekonomiczny. Do grona okoliczności związanych z ekonomią zalicza się takie elementy, jak poprawa skuteczności oraz ratowanie podmiotu, któremu grozi upadłość. W grupie okoliczności pozaekonomicznych znajdują się zagadnienia związane z bezpieczeństwem energetycznym kraju, obronnością państwa czy też zagwarantowaniem pluralizmu mediów (Idźkowski, 2015, s. 122).

Zacytowana powyżej norma prawna umożliwia wydanie zgody na dokonanie koncentracji w oparciu o tzw. test publicznoprawny (Błachucki i Stankiewicz, 2010, s. 2–10). Odstąpienie od wydania rozstrzygnięcia zakazującego dokonania koncentracji na rzecz rozstrzygnięcia zezwalającego na jej przeprowadzenie można traktować jako wyjątek zawarty w ustawie antymonopolowej. Potwierdza to również sformułowanie art. 20 ust. 2 uokik z 2007 r., zgodnie z którym istnieje możliwość odstąpienia od wydania zakazu koncentracji, „pomimo że nastąpi istotne ograniczenie konkurencji”, gdy jest to „uzasadnione” określonymi przyczynami. Zasadą pozostaje oczywiście wydanie rozstrzygnięcia negatywnego w sprawie po spełnieniu wskazanych już tutaj przesłanek.

Dotychczasowa praktyka pokazuje, że ilość decyzji, na mocy których zaistniała nadzwyczajna zgoda na przeprowadzenie koncentracji była niewielka. Prezes UOKiK zwykle podejmuje decyzje o bezwarunkowej zgodzie. Można tu przywołać decyzję nr DDI-61/02, związaną z przejściem kontroli przez Przedsiębiorstwo Handlu Zagranicznego „Bumar” Sp. z o.o., ulokowane w Warszawie, nad 15 podmiotami. Mowa tu o: Tłoczeni Metali „Pressta” S.A. w Bolechowie, Zakładach Metalowych Kraśnik” Sp. z o.o. w Kraśniku, Przedsiębiorstwie Sprzętu Ochronnego „Maskpol” S.A. w Konieczkach, Zakładach Chemicznych „Nitro-Chem” S.A. w Bydgoszczy, Centrum Naukowo-Produkcyjnym Elektroniki Profesjonalnej „Radwar” S.A. w Warszawie, Przemysłowym Centrum Optyki S.A. w Warszawie, Zakładach Metalowych „Dezamet” S.A. w Nowej Dębie, Zakładach Metalowych „Mesko” S.A. w Skarżysku Kamiennej, Zakładach Mechanicznych „PZL-Wola” S.A. w Warszawie, Wytwórni Sprzętu Komunikacyjnego „PZL-Warszawa II” w Warszawie, Przedsiębiorstwie Handlowo-Usługowym „Cenrex Sp. z o.o. w Warszawie, Zakładach Mechanicznych „Tarnów” S.A. w Tarnowie, Zakładach Produkcji Specjalnej Sp. z o.o. w Pionkach, Zakładach Mechanicznych „Bumar-Łabędy” S.A. w Gliwicach oraz Fabryką Broni „Łucznicz-Radom”, Sp. z o.o. w Radomiu.

Wyżej wspomniana koncentracja stanowiła element realizacji programu rządowego o nazwie „Strategia przekształceń strukturalnych przemysłowego potencjału obronnego w latach 2002–2005”. Uzasadniając swoją decyzję, Prezes UOKiK wspominał o następujących okolicznościach dających możliwość odstąpienia od zakazu koncentracji:

- zracjonalizowaniu zasobu czynników produkcyjnych utrzymywanych w ramach przemysłowych spółek, cechujących się potencjałem obronnym, a także dopasowaniu ich struktury i wielkości do zapotrzebowania armii oraz bieżących i prognozowanych możliwości eksportowania wyrobów;
- zracjonalizowaniu kosztów związanych z wytwarzaniem, co winno skutkować zapewnieniem opłacalności specjalnej produkcji oraz wzrostem konkurencyjności międzynarodowej zbrojeniowego sektora;

- unowocześnieniu specjalnej produkcji i uzupełnieniu jego asortymentowej struktury według oczekiwań armii, jak i wymogów światowego rynku;
- nadaniu specjalnej produkcji charakteru proeksportowego za sprawą obniżenia kosztów, związanych z wytwarzaniem, jak i polepszeniu standardów jakościowych i technologicznych wyrobów, aby odzyskać trwałą pozycję rodzimych dostawców sprzętu zbrojeniowego na międzynarodowym rynku;
- poszerzeniu opcji finansowania inicjatyw, mających charakter badawczo-rozwojowy i wdrożeniowy za sprawą możliwości sięgnięcia po wewnętrzne źródła finansowania;
- wzmocnieniu negocjacyjnych pozycji w potencjalnych rozmowach o udziale spółek, mających związek z przemysłowym potencjałem obronnym w działaniach badawczo-rozwojowych oraz dostawach sprzętu zbrojeniowego w ramach takich inicjatyw, jak ponadnarodowe programy rozwoju i produkcji uzbrojenia oraz sprzętu wojskowego, w których udział biorą państwa Unii Europejskiej i Sojuszu Północnoatlantyckiego.

Równocześnie podkreślono, iż z racji specyfiki wytwarzanych artykułów podmioty, biorące udział w koncentracji, nie są klasyfikowane jako konkurencja, stąd też nie dojdzie do istotnego ograniczenia konkurencji na właściwym rynku, albowiem profil bazowy produkcji firm uczestniczących w koncentracji, choć pokrewny, nie jest jednak tożsamy (decyzja Prezesa UOKiK, Nr DDI-61/02, s. 1–10).

Interesującym przykładem postępowania jest działanie, podjęte na skutek wniosku o zgodę na to, aby Polska Grupa Energetyczna S.A. przejęła kontrolę nad EDF Polska – podmiot wytwarzający większą część energii w Elektrowni Rybnik. Wniosek ten został złożony w czerwcu 2017 r.

Analizując zgromadzony materiał, UOKiK doszedł do wniosku, że tego rodzaju transakcja może sprawić, że dojdzie do ograniczenia konkurencji. Z tego względu wystosowane zostały tzw. zastrzeżenia do koncentracji, wprowadzone do uregulowań prawnych na mocy nowelizacji ustawy o uokik i kpk, chociaż taka instytucja, jak zastrzeżenia nie stanowi całkowitej nowości. Art. 74 uokik głosi bowiem, że Prezes, który wydaje decyzję stanowiącą kres postępowania, bierze pod uwagę tylko te zarzuty, w odniesieniu do których dane strony mogły się ustosunkować. Według M. Bernatta, termin „zarzuty” winien cechować się szerokim zakresem i odnosić się również do takich działań, jak postępowania w sprawie kontroli koncentracji. Artykuł ten usytuowano w ramach ogólnych przepisów, odpowiednich dla wszelkich postępowań przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Stąd też zastrzeżenia, o których mowa w art. 96a ust. 3 znowelizowanej ustawy uokik winny być postrzegane w kategorii szczególnego rodzaju zarzutów, o których wspomina art. 74 uokik (Bernatt, 2011, s. 112–113).

We wzmiankowanych zastrzeżeniach wskazano, że istnieje możliwość uzyskania przez PGE pozycji dominującej na rynku, dotyczącym produkowania i wprowadzania do obrotu energii elektrycznej. Taki stan rzeczy może skutkować spadkiem obrotów na Towarowej Giełdzie Energii i niekorzystnym wpływem na rynek detalicznej sprzedaży. Według argumentacji UOKiK, sprzedaż za pośrednictwem TGE sprawia, że ograniczana jest siła dominujących podmiotów na tym rynku oraz możliwe jest hurtowe nabywanie prądu przez mniejsze spółki. Odnotowuje się jednak sukcesywne zmniejszanie się ilości energii, sprzedawanych na giełdzie przez duże firmy energetyczne. Po przejęciu spółki EDF Polska przez PGE, spadek ten może przybrać na sile. Konsekwencją byłoby zaistnienie możliwości sprzedaży przez Polską Grupę Energetyczną większości prądu

w ramach własnej grupy kapitałowej, co równocześnie zwiększa prawdopodobieństwo utrudnienia zakupu konkurentom PGE, którzy nie dysponują własnymi źródłami wytwórczymi.

Odpowiadając na powyższe zarzuty, Polska Grupa Energetyczna zaproponowała wdrożenie pewnego warunku. Po analizie propozycji, Prezes UOKiK przychylił się do stwierdzenia, że jej wcielenie w życie doprowadzi do zniwelowania negatywnych efektów transakcji, odczuwanych przez podmioty konkurencyjne.

Według tej propozycji, Polska Grupa Energetyczna jest zobligowana do tego, by w okresie 2018–2021 prowadzić sprzedaż giełdową całości energii wytwarzanej przez Elektrownię Rybnik. Ilość ta może ulec zmniejszeniu tylko wówczas, gdy zostanie zwiększony obowiązek sprzedaży energii przez wszystkie podmioty wchodzące w skład PGE. Zdaniem UOKiK, realizowanie owego warunku sprawi, że koncentracja nie będzie wiązać się z negatywnymi skutkami dla konkurencji. Ograniczony zostanie wzrost rynkowej siły Polskiej Grupy Energetycznej, ponieważ w praktyce całość prądu produkowanego do tej pory przez EDF Polska, sprzedawanego hurtowym odbiorcom skierowana zostanie na giełdę. Tym samym żadna firma, zainteresowana nabyciem tej energii, nie będzie dyskryminowana. W tej sferze sytuacja na rynku nie powinna zatem ulec negatywnej zmianie w odniesieniu do stanu przed realizacją koncentracji. UOKiK zaakceptował równocześnie warunek Polskiej Grupy Energetycznej, aby wyłączyć z owego warunku energię z elektrociepłowni, będących własnością EDF Polska, pochodzącej z kogeneracji. Tego rodzaju energia, co do zasady, podlega wyłączeniu z ustawowego, giełdowego obliga, z racji uwarunkowań technologicznych generowania energii elektrycznej w związku z ciepłem (Decyzja UOKiK nr DKK 156-2017, s. 21–22).

V. Podsumowanie

Zasadniczo koncentracja, rozumiana jako **łączenie się** przedsiębiorców w celu zwiększenia siły rynkowej, jest jedną z dozwolonych strategii konkurencji. Przedsiębiorcy mogą posługiwać się tą strategią, korzystając z zasady wolności gospodarczej wyrażonej w przepisach obowiązującej Konstytucji RP oraz w aktach prawnych rangi ustawowej. Może ona przynosić korzyści całej gospodarce, szczególnie gdy jej efektem jest obniżenie kosztów działalności przedsiębiorców, a co za tym idzie, również cen. Strategia ta jednak, stosowana w sposób niekontrolowany, może prowadzić do powstania takiej struktury rynku, która ograniczy możliwość korzystania z wolności gospodarczej innym przedsiębiorcom.

Kontrola koncentracji przedsiębiorców ma na celu przeciwdziałanie nadmiernej ich konsolidacji, prowadzącej do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku, w szczególności przez uzyskanie lub umocnienie pozycji dominującej. Nadmierne procesy koncentracji gospodarczej prowadzą do zmniejszenia liczby przedsiębiorców na rynku, co może pociągać za sobą ograniczenie konkurencji – pogorszenie jakości towarów i usług świadczonych na rzecz konsumentów, podwyższenie cen, ograniczenie produkcji, zwiększenie bezrobocia itd. – a w konsekwencji negatywne skutki dla konsumentów. Podstawowym zadaniem założonej ingerencji państwa w ten obszar działalności przedsiębiorców staje się wykorzystanie posiadanego instrumentarium prawnego w celu przeciwdziałania skutkom przeprowadzenia określonych procesów koncentracyjnych naruszającym w rzeczywisty sposób (lub mogącym potencjalnie naruszać) konkurencyjność funkcjonowania rynku.

Istotną cechą kontroli koncentracji jest jej prewencyjny charakter. Zadaniem skonstruowanej w taki sposób sfery ingerencji w aktywność prowadzoną przez przedsiębiorców staje się zapobieganie powstaniu takiej ich siły rynkowej, która może w przyszłości wywołać zagrożenie dla stanu konkurencji. Przeprowadzenie uprzedniej kontroli koncentracji ma umożliwić nałożony na przedsiębiorców obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji Prezesowi UOKiK. Obowiązkiem zgłoszenia objęty został zamiar dokonania ściśle określonych przez ustawę procesów strukturalnych uznawanych za „koncentracje”. Stosowanie kontroli *ex post* – wobec koncentracji przedsiębiorców na rynku w przypadku przeprowadzonych procesów strukturalnych, które prowadziłyby do istotnego ograniczenia konkurencji, skutkowałoby koniecznością przywrócenia w wyjątkowych wypadkach stanu sprzed dokonania koncentracji. Takie rozwiązanie nie zapewniałoby pewności obrotu, byłoby kosztowne i nie zawsze musiało prowadzić do skutków wystarczających dla zachowania konkurencji na rynku. Następcze metody ingerencji państwa w zachowania przedsiębiorców naruszające zasady konkurencji gospodarczej na rynku są zazwyczaj mniej skuteczne i – co istotne – posiadają ograniczoną wieloma czynnikami możliwość „odwrócenia” skutków naruszeń, głównie za pomocą czasochłonnych i nie zawsze skutecznych procedur cywilnoprawnych.

Prewencyjna kontrola koncentracji może zostać zakończona w różnoraki sposób. Prezes UOKiK wydaje zgodę na dokonanie koncentracji, jeżeli w jej wyniku konkurencja na rynku nie zostanie istotnie ograniczona (w szczególności przez powstanie lub umocnienie pozycji dominującej przedsiębiorcy). W przeciwnym wypadku – decyduje o zakazie łączenia. Dopuszczalne jest również zezwolenie na koncentrację pod pewnymi warunkami (na przykład odsprzedaż części majątku). Ustawa pozwala ponadto na wydanie zgody na łączenie prowadzące do ograniczenia konkurencji, jeżeli przyczyni się ono do rozwoju ekonomicznego lub postępu technicznego albo może wywrzeć pozytywny wpływ na gospodarkę narodową. Dodać należy, że konstrukcja przepisów ustawy antymonopolowej pozwala na elastyczność organu antymonopolowego w jego reagowaniu na dynamicznie zmieniające się uwarunkowania rynku i dokonanie samodzielnej oceny przesłanek wydania decyzji zakazującej koncentracji.

Zasadne jest wspomnienie, że na mocy ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r., znowelizowano niektóre regulacje, dotyczące kontroli koncentracji. Według S. Dudzika, nowelizacja ta jedynie częściowo skorygowała dotychczas istniejące przepisy. Sama forma nowych uregulowań nie daje bowiem odpowiednich gwarancji, iż przyspieszone zostaną postępowania koncentracyjne. Nie wydaje się również, aby nastąpił dostateczny progres, jeśli chodzi o konwergencję rodzimych rozwiązań ustawowych z prawem unijnym w tej sferze. Wciąż także istnieją liczne wątpliwości interpretacyjne związane z treścią regulacji mających uporządkować działania związane z kontrolą koncentracji. Na korzystną ocenę zasługują natomiast posunięcia, jakich dokonuje organ antymonopolowy, polegające na tym, że publikowane są stosowne objaśnienia, za sprawą których możliwe jest rozstrzygnięcie pewnych kwestii spornych. Niezbędne jest zatem kolejne znowelizowanie omawianych przepisów. Nieodzowne jest przy tym wzięcie pod uwagę doświadczeń, czerpanych z okresu stosowania dotychczasowych uregulowań. Najważniejsze obszary oczekiwanych modyfikacji na gruncie legislacyjnym mają postać: zakresu kontroli koncentracji (mowa o samym pojęciu „koncentracji”, *non-full fiction joint ventures*, progach obrotów), kooperacji z Komisją Europejską w sferze odesłań regulowanych przez rozporządzenie nr 139/2004, ochrony procesowych uprawnień podmiotów, które uczestniczą w koncentracji, jak i osób trzecich

zainteresowanych tym procesem, procesu decyzyjnego w ramach antymonopolowego organu (mowa tu m.in. o wprowadzeniu elementów kolegalności, jeśli chodzi o podejmowanie koncentracyjnych decyzji – postuluje się np. aby powołany został komitet doradczy do spraw koncentracji), nadzwyczajnej zgody na koncentrację (Dudzik, 2015, s. 40–41). Ostatni z wymienionych obszarów budzi pewne wątpliwości, albowiem nie do końca oczywista jest zgodność owej zgody z unijnym prawem. Ponadto jego interpretowanie, postulowane przez doktrynę, jest ograniczone do przypadków szczególnych, natomiast ów przepis daje tylko możliwość wyrażenia zgody na koncentrację antykonkurencyjną, nie zaś zablokowania fuzji, która nie prowadzi do ograniczenia konkurencji (pojmowanej w kategorii mechanizmu gwarantującego bardziej przystępne ceny, wyższą jakość lub poszerzenie wyboru produktów bądź usług) (Semeniuk, 2016, s. 26).

Bibliografia

- Adam, J.H. (1989). *Dictionary of Business English*. Longan York Press.
- Altkorn, J. i Kramer, T. (red.). (1998). *Leksykon marketingu*. Warszawa: PWE.
- Bakier, B. i Meredyk, K. (2000). Istota i mechanizm konkurencyjności. W: H. Podedworny, J. Grabowiecki, H. Wnorowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*. Białystok: Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomiczny, Zakład Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.
- Banasiński, C. i Piontek, E. (2009). *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo LexisNexis.
- Bellamy i Child (2008). *European Community Law of Competition*. Oxford: Oxford University Press.
- Bernatt, M., Jurkowska, A. i Skoczny, T. (2007). *Ochrona konkurencji i konsumentów: skrypt dla studentów ekonomii, zarządzania, marketingu, finansów i kierunków pokrewnych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Bernatt, M. (2011). *Sprawiedliwość proceduralna w postępowaniu przed organem ochrony konkurencji*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego.
- Błachucki, M. (2012). *System postępowania antymonopolowego w sprawach kontroli koncentracji przedsiębiorców*. Warszawa: UOKiK.
- Błachucki, M. i Stankiewicz, R. (2010). Decyzja zezwalająca na dokonanie koncentracji z naruszeniem testu istotnego ograniczenia konkurencji (art. 20 ustawy antymonopolowej). *Przegląd Ustawodawstwa Gospodarczego*, 6, 2–10.
- Bongard, Ch., Meller, D., Reimann, A., Szadkowski, N. i Dubjeko, U. (2007). *Instrumenty ekonomiczne w prawie konkurencji*. Bonn-Warszawa: UOKiK.
- Daszkiewicz, N. (2008). *Konkurencyjność*. Warszawa: PWN.
- Dudzik, S. (2015). Kontrola koncentracji w świetle ostatnich zmian ustawowych. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 2(4), 28–41.
- Flejterski, S. (1999). Konkurencyjność a dylematy dywersyfikacji struktury bankowości w Polsce. W: M. Jaworski (red.), *Finanse i bankowość a wejście Polski do Unii Europejskiej. Część 1*. Warszawa–Pułtusk: Szkoła Główna Handlowa.
- Frąckowiak, W. (2009). Fuzje i przejęcia. Podstawowe pojęcia. W: W. Frąckowiak (red.), *Fuzje i przejęcia*. Warszawa: PWE.
- Frąckowiak, W. i Lewandowski, M. (2009). Wzrost zewnętrzny przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka. W: W. Frąckowiak (red.), *Fuzje i przejęcia*. Warszawa: PWE.

- Gorynia, M. (1999). Poziomy analizy w naukach ekonomicznych. *Ekonomista*, 4, 501–506.
- Gronowski, S. (1998). *Polskie prawo antymonopolowe. Zarys wykładu*. Warszawa: Wydawnictwo Zrzeszenia Prawników Polskich. Centrum Informacji Prawno-Finansowej.
- Harasim, J. (2009). *Konkurencyjność i efektywność działania banku – podejście zasobowe*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.
- Idźkowski, M. (2015). Nadzwyczajna zgoda Prezesa UOKiK na dokonanie koncentracji. *Studia prawnoustrojowe*, 30, 115–123.
- Jantóń-Drozdowska, E. (1994). Strategia fuzji przedsiębiorstw a konkurencja. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 13–23.
- Jantóń-Drozdowska, E. (2007). Ekonomiczne przesłanki antymonopolowej kontroli koncentracji. W: C. Banasiński i E. Stawicki (red.), *Konkurencja w gospodarce współczesnej*. Warszawa: UOKiK.
- Jażdżewski, A.K. (2000). Koncentracja gospodarcza jako forma współdziałania gospodarczego – uwagi teoretycznoprawne. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 2, 87–105.
- Jonas, A. (2002). *Strategie konkurencji na rynku usług bankowych w Polsce*. Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca.
- Jones, A. i Sufrin, B. (2008). *EC Competition Law. Text, Cases and Materials*. Oxford: Oxford University Press.
- Jurczyk, Z. (2004). Cele ustawodawstwa antymonopolowego. W: Z. Jurczyk (red.), *Wybrane zagadnienia polityki konkurencji*. Warszawa: UOKiK.
- Jurczyk, Z. (2007). Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce. W: C. Banasiński, E. Stawicki (red.), *Konkurencja w gospodarce współczesnej*. Warszawa: UOKiK.
- Kamershen, D.R., McKenzie, R.B. i Nardinelli, C. (1992). *Ekonomia*. Gdańsk: Fundacja Gospodarcza NSZZ Solidarność.
- Kohutek, K. (2008). W: K. Kohutek, M. Sieradzka, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Kosikowski, C. i Ławicki, T. (1994). *Ochrona prawna konkurencji i zwalczania praktyk monopolistycznych*. Warszawa: PWN.
- Kosiński, E. (2004). Cele i instrumenty antymonopolowej interwencji państwa w gospodarce. *Kwartalnik Prawa Publicznego*, 3, 7–41.
- Kostecka-Jurczyk, D. (2017). *Koncentracja w formie wspólnego przedsiębiorstwa a ryzyko konkurencyjne w świetle prawa antymonopolowego*. Warszawa: C.H. Beck.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: A Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 2, 28–44.
- Lewandowski, M. (2009). Klasyfikacja fuzji i przejęć. W: W. Frąckowiak (red.), *Fuzje i przejęcia*. Warszawa: PWE.
- Miąsik, D. (2004). *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym. Studium prawnoporównawcze*. Kraków: Zakamycze.
- Modzelewska-Wąchal, E. (2002). *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo TWIGGER.
- Motta, M. (2007). *Competition Policy. Theory and Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nestoruk, I.B. (2008). *Prawo konkurencji, Testy, kazusy, tablice*. Warszawa: C.H. Beck.
- Noga, A. (1993). *Dominacja a efektywna konkurencja*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Perrot, A. (2009). Appropriation of the Legal System by Economic Concepts: Should Conflicting Goals Be Considered? W: J. Drexler, L. Idot, J. Moneger (red.), *Economic Theory and Competition Law*. Cheltenham-Northampton: Edward Elgar.
- Pierścionek, Z. (2006). *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*. Warszawa: PWN.

- Przybyciński, T. (1998). *Dylematy rozwoju konkurencji w sektorze bankowym w Polsce*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa.
- Scherer, F.M. i Ross, D. (1990). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Semeniuk, P. (2016). Nieantymonopolowa kontrola koncentracji na rynku audiowizualnym, nieruchomości i farmaceutycznym. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 1(5), 26–35.
- Sieradzka, M. (2010). Aspekty praktyczne koncentracji przedsiębiorców – obowiązek zgłoszenia koncentracji Prezesowi UOKiK a przesłanki egzonaracyjne, cz. I. *Monitor Prawniczy*, 1.
- Skoczny, T. (2009). *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck.
- Stankiewicz, M.J. (2002). *Konkurencyjność przedsiębiorstwa, budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*. Toruń: Wydawnictwo Dom Organizatora.
- Stankiewicz, R. (2006). Nadzór administracyjnoprawny jako forma relacji określająca oddziaływanie państwa na procesy koncentracji przedsiębiorców. *Studia Iuridica*, 45, 197–210.
- Stankiewicz, R. (2009). Wolność gospodarcza a istota ingerencji państwa w procesy koncentracji przedsiębiorców. W: B. Polszakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i Prawo. Zawodności rynku – Zawodności państwa – Etyka zawodowa. Część I*. Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Stankiewicz, R. i Niedziński, T. (2003). Kontrola koncentracji przedsiębiorców w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów z dnia 15 grudnia 2000. *Radca Prawny*, 5, 77–97.
- Stankiewicz, R. i Pawełczyk, M. (2009). Antymonopolowy obowiązek zgłoszenia zamiaru koncentracji przedsiębiorców (wybrane zagadnienia proceduralne). *Radca Prawny*, 1, 6–17.
- Szpringer, W. (1993). *Łączenie przedsiębiorstw a regulacja antymonopolowa: wpływ państwa na procesy koncentracji i dekoncentracji w gospodarce: aspekty instytucjonalne*. Warszawa: Wydawnictwo „Municipium”.
- Szydło, M. (2005). Łączenie się spółek akcyjnych a regulacja antymonopolowa. *Przegląd Prawa Handlowego*, 5, 23–29.
- Wawrzyniak, B. (2000). Koncentracja w gospodarce jako światowa tendencja w zarządzaniu globalnym. W: M. Trocki, B. Wawrzyniak (red.), *Grupy kapitałowe w Polsce*. Warszawa: Difin.
- Whish, R. (2009). *Competition Law*. Oxford: Oxford University Press.
- Wysokińska, Z. (2004). Konkurencyjność polskiej gospodarki. W: J. Szablowski (red.), *Strategie konkurencji przedsiębiorstw – wybrane zagadnienia*. Białystok: Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania.
- Ziemiński, Z. (1990). *Wstęp do aksjologii dla prawników*. Warszawa: Wydawnictwo Prawnicze.