

**Bartosz Michalski**  
Uniwersytet Wrocławski

## **Fuzje antykonkurencyjne a międzynarodowa kontrola koncentracji (przykład OECD)**

**Anticompetitive mergers and international control over market concentration (case of the OECD)**

**Key words:** OECD, competition policy, competition law, mergers, anticompetitive practices.

## WPROWADZENIE

Intensyfikacja presji konkurencyjnej w gospodarce światowej będąca następstwem liberalizacji handlu oraz coraz skuteczniejszego stosowania prawa konkurencji zarówno na poziomie krajowym<sup>1</sup>, jak i międzynarodowym<sup>2</sup> wymogła szereg dostosowań pośród samych przedsiębiorstw. Stało się tak, gdyż instytucje działające na rzecz zniesienia zbędnych barier w międzynarodowej wymianie (generujących dla międzynarodowego biznesu szereg możliwych do uniknięcia kosztów transakcyjnych) dostrzegły również, że wzmocnienie konkurencji na poziomie globalnym może jednocześnie prowadzić do zachowań, konsekwencją których byłaby częściowa lub całkowita utrata korzyści wynikających z liberalizacji. Z kolei wzmożona konkurencja zmusza przedsiębiorstwa do konieczności utrzymywania pełnej gotowości kapitału ludzkiego, intelektualnego, rzeczowego i finansowego, co z punktu widzenia właścicieli poprzez dodatkowe koszty ogranicza w pewnym stopniu pulę oczekiwanych (satysfakcjonujących) zysków. Tym samym racjonalnym działaniem jest, by dynamikę ekspansji firmy ukierunkować wedle scenariusza przynoszącego maksymalizację korzyści, co może jednak stać w sprzeczności z obowiązującym prawem.

Przełom lat 2008/2009 to okres, w którym w gospodarce światowej doszło do intensyfikacji zjawisk kryzysowych mających swoje źródło m.in. w nieodpowiedzialnej polityce amerykańskich instytucji finansowych. Wobec rysujących się problemów oraz spadającej wartości wielu przedsiębiorstw pojawia się szansa, by podmioty, które zgromadziły wystarczające środki na inwestycje, dokonały wrogich przejęć, względnie by dokonały konsolidacji (połączyły się) i wspólnymi siłami przezwyciężyły niekorzystne tendencje. Takie zjednoczenie sił umożliwia przede wszystkim jeszcze bardziej efektywne wykorzystanie posiadanego przez przedsiębiorstwa potencjału (kapitału) intelektualnego, uznawanego współcześnie za jeden z kluczowych czynników konkurencyjności.

---

<sup>1</sup> Prawo konkurencji jest tutaj rozumiane jako ogół regulacji generalnie zabraniających stosowania praktyk wymierzonych w sedno procesu rywalizacji rynkowej (porozumienia kartelowe, nadużywanie pozycji dominującej, koncentracja rynkowa, korzystanie ze wsparcia publicznego). Służy ono w ramach prowadzonej polityki gospodarczej za instrument budowy ładu rynkowego, czyli osiągnięcia takiego natężenia konkurencji w poszczególnych branżach, które modelowo rzecz ujmując pozwala realizować szereg korzyści, przede wszystkim stymulując proces innowacyjny.

<sup>2</sup> Organizacjami o międzynarodowym zasięgu działania, które prowadzą prace zmierzające ku skoordynowaniu polityki konkurencji są przede wszystkim Światowa Organizacja Handlu (WTO; choć od roku 2004 jej prace w tym zakresie są tymczasowo zawieszono), Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD), Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) oraz Międzynarodowa Sieć Konkurencji (ICN).

Wśród najczęściej wskazywanych motywów koncentracji rynkowej wymienia się te o charakterze ofensywnym, sprzyjającym podnoszeniu efektywności — integrację łańcucha wartości w celu obniżki kosztów transakcyjnych, czy dostęp do nowych technologii i zasobów, motyw defensywny — obronę przed konkurencją oraz motyw, który można określić mianem mieszanego (gdyż niejako łączy dwa poprzednie) — eliminację konkurencji.

Niniejsze opracowanie poświęcone jest temu ostatniemu zagadnieniu w kontekście działań, jakie podejmuje wspólnota międzynarodowa, by proces konkurencji poprzez nadmierną koncentrację rynkową nie ulegał ograniczeniu. Z uwagi na objętość artykułu uwaga została skoncentrowana na syntetycznej prezentacji prac prowadzonych na forum Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

## **DZIAŁANIA KOMITETU DS. PRAWA I POLITYKI KONKURENCJI OECD W ZAKRESIE KONTROLI KONCENTRACJI RYNKOWEJ**

Komitet ds. Prawa i Polityki Konkurencji działający w strukturze OECD w obrębie zagadnień powiązanych z procesem łączenia się firm ukierunkował własne prace przede wszystkim na przegląd zagadnień związanych z fuzjami (fuzje poziome, pionowe<sup>3</sup> i konglomeratowe<sup>4</sup>), zidentyfikowanie ich potencjalnie antykonkurencyjnego charakteru, z którego z kolei wynika obowiązek notyfikacji zamiaru połączenia oraz koordynację działań na płaszczyźnie międzynarodowej z uwagi na postępujące umiędzynarodowienie tego problemu (fuzje transnarodowe). Całość została w roku 2005 zwieńczona przyjęciem rekomendacji dotyczącej przeglądu fuzji (zob. dalej).

Pierwszym kompleksowym dokumentem dotyczącym procesu łączenia przedsiębiorstw było przygotowane w 1994 roku obszerne studium na temat głośnych w owym czasie przypadków (zob. szerzej OECD 1994). Przeanalizowano w nim także kształt

---

<sup>3</sup> Odnośnie antykonkurencyjnych efektów tego rodzaju połączenia spotkać się można z wieloma opiniami, gdyż za pierwszorzędny motyw takiej fuzji uznaje się zazwyczaj dążenie do obniżki kosztów transakcyjnych, czy poprawy efektywności (ang. *typical efficiency enhancing*). Mogą one jednak skłonić taki podmiot do praktyk wymierzonych w konkurencję (zob. szerzej OECD 2007).

<sup>4</sup> Fuzje konglomeratowe to połączenie dwóch lub więcej przedsiębiorstw działających w różnych sektorach, które wcześniej nie były względem siebie konkurentami (nie oferowały na rynku dóbr substytucyjnych), ani nie łączyły ich żadne rzeczywiste ani potencjalne związki typu dostawca-odbiorca. Ta druga cecha odróżnia je od fuzji pionowych. Ponadto w konsekwencji fuzji konglomeratowych pojawiają się tzw. efekty *portfolio* oznaczające jednoczesny wzrost siły rynkowej (niekoniecznie prowadzącej do dominacji) oraz to, że ich produkty są sprzedawane na powiązanych rynkach (bardzo często są to względem siebie dobra komplementarne), co przynosi określone korzyści konsumentowi. Pojawiają się więc efekty zarówno o charakterze pro-, jak i antykonkurencyjnym (np. transakcje wiązane, dyskryminacja cenowa). Z tego powodu podlegają zasadniczo bardziej szczegółowemu badaniu (zob. OECD 2002).

krajowych i regionalnych (w ramach UE) rozwiązań umożliwiających współpracę krajowych organów (kontakty poziome) wraz z przedsiębiorstwami zgłaszającymi zamiar dokonania fuzji (kontakty pionowe) oraz wszelkie uwarunkowania efektywnej koordynacji prowadzonych postępowań. Zwrócono tutaj przede wszystkim uwagę na wymóg poufności, ponieważ w postępowaniu uwzględniane są każdorazowo informacje stanowiące tajemnice biznesowe, od których zachowania zależy sukces takiego przedsięwzięcia. Wnioski zostały sformułowane w postaci siedmiu zaleceń, a dotyczyły one następujących kwestii (zob. OECD 1994, 102–111):

- uszczegółowienia postanowień rekomendacji przyjętej w 1986 roku<sup>5</sup> w zakresie odnoszącym się do notyfikacji poprzez wskazanie dopuszczalnych form współpracy na poszczególnych etapach dochodzenia (zawiadomienie o jego rozpoczęciu, wstrzymaniu, poszukiwaniu dowodów na terytorium drugiego kraju, potrzebnych informacjach, czasie trwania),
- ustanowienia możliwości czasowych odstępstw dostępnych dla przedsiębiorstw celem zapewnienia poufności,
- wprowadzenia przez kraje członkowskie transparentnych regulacji prawnych gwarantujących poufność i określających zakres upublicznienia informacji,
- wymogu obowiązkowego notyfikowania podjętych działań stosownym agencjom z innych krajów,
- efektywniejszego rozpowszechniania informacji w wymiarze publicznym w celu uniknięcia dublowania prac i poprawy procesu zbierania informacji,
- opracowania jednolitego formularza notyfikacji, obejmującego wszystkie potrzebne informacje<sup>6</sup>,
- zharmonizowania przewidzianych prawem krajowym okresów określających wydanie decyzji; tego typu działania stanowią wyjście naprzeciw oczekiwaniom samych przedsiębiorstw.

---

<sup>5</sup> Recommendation of the Council for Co-operation between Member Countries in Areas of Potential Conflict between Competition and Trade Policies, 23 October 1986, C(86)65/Final. Dotyczyła ona powiązań między polityką handlową a polityką konkurencji. Dostrzeżono, że państwa poprzez prowadzoną przez siebie politykę handlową oddziałują negatywnie zarówno na konkurencję w wymiarze krajowym i międzynarodowym, jak i na sam handel. Koniecznym stał się zatem gruntowny przegląd tych działań, ich kompleksowa ocena oraz zmiana prowadzonej dotychczas polityki zgodnie z coraz częściej powtarzanym wymogiem zachowania transparentności.

<sup>6</sup> Odnośnie zakresu wymaganych informacji (uczestnicy, opis transakcji, opis działalności, charakterystyka rynków mogących odczuć efekty połączenia, dokumentacja). Zob. OECD 1999.

Dodać należy także, iż zaangażowanie w postępowanie wielu instytucji może wpłynąć destrukcyjnie na ich ogólnie rozumianą sprawność. By poszczególne przypadki fuzji, nawet jeśli mają transnarodowy charakter, mogły być szybciej procedowane i rozstrzygane, szczególnie uzasadnione wydaje się określenie instytucji wiodącej. Znaczne korzyści można byłoby także osiągnąć poprzez stopniową konwergencję narodowych porządków prawnych<sup>7</sup>. Za całkowitą utopię na ówczesnym etapie prac uznano z kolei ustanowienie światowego organu, który dysponowałby uprawnieniami w zakresie kontroli fuzji. Jednocześnie autorzy raportu tego pomysłu wyraźnie jednak nie wykluczyli.

## OCENA ANTYKONKURENCYJNEGO POTENCJAŁU FUZJI

Identyfikacja antykonkurencyjnych efektów fuzji nastęrcza zazwyczaj wielu problemów, dlatego prace Komitetu ds. Prawa i Polityki Konkurencji ukierunkowały się na wymianę doświadczeń odnośnie najpopularniejszych metod oceny (zob. OECD 2003):

- testu istotnego zmniejszenia konkurencji (ang. *substantial lessening competition test*, test SLC),
- testu dominacji rynkowej (ang. *market dominance test*, test MD),
- testu interesu publicznego (ang. *public interest test*).

Kolejność, zgodnie z którą je wskazano, nie jest przypadkowa. Coraz więcej krajów skłania się do stosowania pierwszego z nich rezygnując z drugiego (trzeci zasadniczo nie wpisuje się w *stricte* ekonomiczne podejście i traktowany jest raczej jako ciekawostka). W odniesieniu do testu SLC należy przede wszystkim wskazać, iż jego geneza wywodzi się z prawa amerykańskiego, podczas gdy praktyka stosowania testu MD jest charakterystyczna dla niemieckiego systemu ochrony konkurencji.

Zasadnicza różnica pomiędzy tymi dwoma podejściami wynika z faktu, iż test SLC kompleksowo i elastycznie uwzględnia antykonkurencyjny wpływ szeregu różnych czynników m.in. barier wejścia, siły rynkowej nabywców, organizacji dystrybucji, zróżnicowania i innowacyjności produktów oraz stanu rozwoju rynku (Fornalczyk 2002), podczas gdy w teście MD uwaga koncentruje się głównie na możliwościach osiągnięcia i

---

<sup>7</sup> Warto zauważyć, iż świadomie nie użyto tutaj niepopularnego określenia „harmonizacja”.

wykorzystania siły rynkowej (pozycji dominującej)<sup>8</sup>. Zastosowanie tego drugiego może być zatem mocno ograniczone w przypadku, gdy dany sektor rynku nie był uprzednio zdominowany przez żadnego z jego uczestników. Kontrola fuzji ma jednak chronić przed uzyskaniem m.in. takich korzyści i tę lukę wydaje się zapełniać właśnie test SLC kładąc nacisk na wyeliminowanie ryzyka podjęcia działań wymierzonych w sam mechanizm konkurencji (ograniczając jej intensywność<sup>9</sup>) oraz naruszających dobrobyt konsumentów.

Przykładem, w którym może zaistnieć trudność z zastosowaniem testu SLC, jest sytuacja, w której sektor uległ już silnej koncentracji, a kolejna fuzja w jego obrębie istotnie nie wpłynie na ograniczenie konkurencji (OECD 2003, 38 i nast.). Proponowanym rozwiązaniem jest tutaj taka zmiana prawa konkurencji, która zakazuje nie tylko ograniczenia konkurencji, ale także uniemożliwia jej intensyfikację, choć i tutaj istnieje ryzyko zakazania fuzji, które mają potencjalnie prokonkurencyjny charakter, lecz na aktualnym etapie rozwoju rynku trudno go udowodnić.

## OCHRONA KONKURENCJI A STYMULOWANIE INNOWACJI

Intensywność współczesnych procesów konkurencyjnych w gospodarce światowej wynika w dużej mierze z dynamiki postępu technologicznego, systematycznie rosnących wydatków badawczo-rozwojowych, co z kolei wiąże się na zasadzie sprzężenia zwrotnego z zagadnieniem kreowania innowacji i skróceniem rynkowych cykli życia produktów. Z uwagi na to istnieje uzasadniona obawa, że przedsiębiorstwa będą bardziej skłonne do łączenia się nie tylko dlatego, by móc wspólnie sprostać ogromnemu zapotrzebowaniu na kapitał (finansowy, intelektualny, rzeczowy) w procesie generowania nowych rozwiązań, lecz także po to, by tę dynamikę odpowiednio ukierunkować i regulować jej natężenie. Jednym kierunkiem działań jest antykonkurencyjne wykorzystywanie praw ochrony własności intelektualnej, drugim mogą być właśnie fuzje.

Poważną trudnością pozostaje jednak w tym kontekście ocena tego, jak będzie rozwijał się dany sektor i czy przypadkiem w imię określonych korzyści w przyszłości nie

---

<sup>8</sup> Niemalym problemem był także fakt, iż zastosowanie testu MD przez długi czas ograniczono do jednej firmy, nie mogąc tym samym analizować przypadków wspólnej dominacji (ang. *joint dominance*). Zob. OECD 2003, 27.

<sup>9</sup> Istotne jest tutaj także rozróżnienie efektów unilateralnych (wszyscy uczestnicy rynku zachowują się jednakowo i np. w wyniku fuzji podwyższają ceny; sytuacja przypomina reakcję oligopolistów) i skoordynowanych (uczestnicy rynku niebędący łączącymi się podmiotami w obawie przed odwetem postępują zgodnie z interesami powstałej w wyniku fuzji dominującej).

byłoby zasadnym udzielić zgody na połączenie, mimo iż w aktualnej sytuacji może mieć ono negatywne skutki dla konkurencji. Analiza taka musi zatem uwzględniać specyfikę branży oraz sugerować rozwiązania, które zapobiegą nadmiernej koncentracji i osłabieniu presji rynkowej. Oznacza to, że instytucje ochrony konkurencji muszą umieć formułować scenariusze rozwoju sytuacji i w tym kontekście osadzać uzasadnienie podejmowanych przez siebie decyzji (ważnym elementem jest także sam czas, w którym należy jej dokonać), biorąc przykładowo za kryterium takiej oceny potrzeby konsumentów związane z użytkowaniem danego dobra oraz maksymalizację dobrobytu. Organy dokonujące oceny muszą określić, której cesze przypisują priorytetowe znaczenie — efektywności statycznej (niższym cenom) czy dynamicznej (rozwojowi produktu poprzez zwiększoną dynamikę samych innowacji)<sup>10</sup>.

Zarysowana powyżej problematyka stała się przedmiotem obrad Komitetu ds. Prawa i Polityki Konkurencji. Dyskusja nad tym zagadnieniem dotyczyła w szczególności kwestii zmierzających do określenia czynników, które pozwalają uznać dany rynek za wysoce innowacyjny, wyboru podejścia czy też próby oszacowania potencjalnie antykonkurencyjnych efektów ewentualnych fuzji (zob. szerzej OECD 2003).

Z uwagi na fakt, iż na wysoce innowacyjnych rynkach producenci oferują zwykle mocno zróżnicowane produkty, co sprawia, że trudno byłoby im uzgodnić przedmiotowy zakres antykonkurencyjnych praktyk (standardy, wielkość wydatków B+R), za właściwe podejście do oceny fuzji dokonujących w takich sektorach uznaje się to, które uwzględnia przede wszystkim korzyści dynamiczne. Konieczną konsekwencją jest jednak zwrócenie uwagi, czy taka fuzja nie przyczyni się do uzyskania pozycji dominującej i możliwości wywierania w ten sposób wpływu na faktycznych i potencjalnych konkurentów (podnoszenie kosztów funkcjonowania, wzmocnienie barier wejścia). W nawiązaniu do dorobku M. Portera uznano, że nie mniej ważnym aspektem, nawet w przypadkach fuzji o charakterze transnarodowym lub globalnym, jest lokalny wymiar konkurencji, szczególnie gdy podmioty działają w ramach klastrów, co dostarcza im dodatkowej motywacji do poprawy produktywności (OECD 2003, 27).

---

<sup>10</sup> Ujmując problem inaczej, chodzi tu o to, czy priorytetem ma być konkurencja na rynku (ang. *competition in the market*), czy konkurencja o rynek (ang. *competition for the market*).

## ŚRODKI ZAPOBIEGAWCZE ORAZ WYMIANA INFORMACJI

Złożoną problematykę poświęconą antykonkurencyjnym fuzjom uzupełnia zagadnienie środków zapobiegawczych. W odniesieniu do innowacyjnych branż pojawia się argument, że dynamika ich rozwoju szybko ograniczy siłę rynkową podmiotów bez konieczności interwencji antymonopolowej, co znajduje dodatkowe wsparcie w poglądzie, iż środki zapobiegawcze mogą bardziej zaszkodzić sytuacji niż ją poprawić (ang. *blunt axes vs. surgeon's knives*; OECD 2003, 29). Za najbardziej pożądane rozwiązanie w przypadku fuzji, które mogłyby istotnie ograniczyć konkurencję na nowo powstających rynkach, uznaje się mechanizm licencjonowania, choć i on kryje w sobie szereg zagrożeń w postaci zablokowania dalszych prac (problem praw własności intelektualnej), opłat za korzystanie, czy klauzul typu *grant-back*<sup>11</sup>. Innym rozwiązaniem może być także ograniczenie zakresu stosowania prawa własności intelektualnej w drodze ich częściowego przepadku/utruty (ang. *partial forfeiture*).

Kontynuując rozważania nad niezbędnymi środkami naprawczymi oraz zapobiegającymi negatywnym konsekwencjom fuzji, Komitet ds. Prawa i Polityki Konkurencji dokonał ich szczegółowej identyfikacji oraz oceny ich potencjalnej skuteczności w eliminowaniu zagrożeń dla konkurencji (OECD 2004). Efektem dyskusji było określenie kluczowych postulatów warunkujących prawidłowe ich zastosowanie. Zwrócono uwagę, aby środki zapobiegawcze:

- używane były jedynie wobec faktycznego zagrożenia,
- powinny być jednymi z najmniej restrykcyjnych instrumentów w ramach polityki konkurencji,
- nie były używane do osiągnięcia celów niezwiązanych z polityką konkurencji,
- stosowane były w sposób elastyczny i kreatywny (szczególnie w przypadkach fuzji innych niż poziome); chodzi tutaj zwłaszcza o moment ich użycia, czas trwania, koszty z tego wynikające, czy ocenę prawdopodobieństwa możliwego naruszenia.

Wyróżnia się dwa rodzaje środków zapobiegawczych — strukturalne oraz behawioralne (ukierunkowane na zachowanie) — zasadniczo rozłącznych względem siebie. Te pierwsze zakładają konieczność dokonania dywestycji (sprzedaży części majątku) przez przedsiębiorstwo zgłaszające zamiar dokonania fuzji, aby pozostali rywale nie odczuli

---

<sup>11</sup> Istota takiego rozwiązania polega na tym, iż licencjobiorca przez zdefiniowany okres zobowiązany zostaje do ujawnienia i przekazania licencjodawcy wszystkich opracowanych poprawek, łącznie z *know-how*. Za: <http://www.businessdictionary.com/definition/grant-back-clause.html>, 06.08.2008.



istotnych ograniczeń, natomiast te drugie ukierunkowują na działania zgodne z pewnym wcześniej ustalonym sposobem tj. podjęciem pewnych zobowiązań względem konkurentów lub/oraz konsumentów (Newton, Parker 2005).

Istotnym elementem, który należy uwzględnić w tym rozróżnieniu, pozostaje fakt, iż środki o charakterze strukturalnym generalnie uznawane są za bardziej skuteczne tzn. lepiej służą odwróceniu niepożądanych skutków, choć jednocześnie wiąże się z nimi większe ryzyko popełnienia błędu. Natomiast środki behawioralne generują zazwyczaj zwiększone zapotrzebowanie na monitorowanie sytuacji, co może nadmiernie angażować zasoby finansowe, organizacyjne oraz ludzkie w cały proces, mimo iż ten typ działania wydaje się być bardziej spójny z zaleceniem minimalizacji poziomu restrykcyjności.

Ujmując problem stosowania środków zapobiegawczych w wymiarze międzynarodowym, współpraca pomiędzy poszczególnymi jurysdykcjami musi być oparta przede wszystkim na dzieleniu zbliżonych poglądów odnośnie obopólnych korzyści. Najczęściej występującymi problemami są tutaj (OECD 2004, 33–34):

- różnice w ocenach antykonkurencyjnych skutków fuzji wynikające z zastosowania odmiennych metod,
- przypisywanie odmiennego znaczenia kwestiom związanym z efektywnością zastosowania danego środka zapobiegawczego,
- czas przewidziany na zakończenie procedur,
- autoryzacja wstępnych postulatów oraz możliwość późniejszego sprawdzenia fuzji, na którą zgody udzielono,
- rola sądów.

Z powyższego wyliczenia można zatem wywieść wniosek, iż skutecznym rozwiązaniem istniejących rozbieżności byłoby wypracowanie pewnego standardowego schematu postępowania, określającego wzajemne zobowiązania krajów, które swoją jurysdykcją obejmują dany przypadek. Celem usprawnienia współpracy Rada OECD przyjęła więc w roku 2005 stosowną rekomendację odnośnie przeglądu fuzji (Recommendation of the Council on Merger Review...)

Kraje członkowskie zostały zobowiązane do tego, by agencje ochrony konkurencji dysponowały wystarczającym zakresem informacji do oceny skutków połączenia dla mechanizmu konkurencji oraz nietworzenia niepotrzebnych barier i kosztów dla podmiotów

zgłaszających zamiar dokonania fuzji. W tym celu wymagane jest zapewnienie, by dany przypadek był rozstrzygany w ramach tego porządku prawnego:

- z którym występuje najsilniejszy związek przyczynowy,
- w oparciu o jednoznaczne, obiektywne, publicznie dostępne kryteria notyfikacji i oceny, wymogi informacyjne,
- z zachowaniem należytej szybkości oraz elastyczności postępowania,
- wraz z prawem uzyskania informacji przez łączące się podmioty odpowiadania na zidentyfikowane obawy w drodze konsultacji oraz z możliwością odwołania się od wydanej decyzji.

Również strony trzecie, których dana materia dotyczy, powinny dysponować prawem zgłaszania własnych opinii. Krajowe prawo nie może ponadto dyskryminować podmiotów zagranicznych oraz musi chronić poufność informacji biznesowych.

Odnosnie współpracy w przypadkach fuzji transnarodowych kraje członkowskie zostały zobligowane przede wszystkim do unikania sytuacji, które mogłyby powodować znaczącą niespójność w zastosowaniu środków zapobiegawczych (naprawczych), redukując niepotrzebne bariery (w tym m.in. poprzez możliwość dobrowolnego zrzeczenia się od wymogu zachowania poufności) oraz wdrażając stosowne prawo odnośnie ochrony tajemnicy. W tym celu kraje członkowskie muszą zapewnić instytucjom prowadzącym politykę konkurencji odpowiednie środki działania oraz dokonywać okresowych przeglądów prowadzonych przez siebie działań, by identyfikować w ten sposób pola dalszej poprawy spójności i wdrażania najlepszych praktyk.

## **PODSUMOWANIE**

Działania podejmowane przez przedsiębiorstwa działające w skali międzynarodowej, jak i praktyka OECD w zakresie ochrony konkurencji mają jeden zasadniczy wspólny cel — jest nim redukcja zbędnych kosztów transakcyjnych. Z perspektywy firm akcent kładzie się na angażowaniu nieprodukcyjnych (nietworzących nowej wartości dodanej) zasobów w działalność, natomiast z punktu widzenia organizacji międzynarodowych chodzi o to, by system nadzoru (kontroli) uczynić maksymalnie efektywnym. Kontrowersje wzbudza jednak zarówno rosnąca siła samych firm, które mogą wykorzystać zaoszczędzone środki na działania wymierzone w sedno konkurencji, jak również dążenie do koncentrowania najważniejszych kompetencji z zakresu polityki gospodarczej na poziomie ponadnarodowym.

### **MASZYNOPIS**

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

Może to w dłuższej perspektywie prowadzić do ukształtowania zupełnie nowego porządku prawno-instytucjonalnego w gospodarce światowej, gdzie rola narodowych instytucji (jak i samych państw) zostanie zredukowana do wykonywania zaleceń płynących z zewnątrz.

## PIŚMIENNICTWO

FORNALCZYK A. 2002. *Fuzje firm po nowemu*, „Rzeczpospolita” z dn. 16-17.11.2002

NEWTON C., PARKER D. 2005. *Surgery or medicine? The use of behavioural remedies in merger control*, “Frontier Economics Bulletin”, September

OECD 1994. *Merger cases in the real world. A study of merger control procedures*, Paris

OECD 2004, *Merger remedies*, DAF/COMP(2004)21, Paris

OECD 2003, *Merger review in emerging high innovation markets*, DAF/COMP(2002)20, Paris

OECD 2002. *Portfolio effects in conglomerate mergers*, DAF/COMP(2002)5, Paris

OECD 1999. *Report on notification of transnational mergers*, DAF/CLP(99)/2/Final, Paris

OECD 2003. *Substantive criteria used for the assessment of mergers*, DAF/COMP(2003)5, Paris

OECD 2007. *Vertical mergers*, DAF/COMP(2007)21, Paris

Recommendation of the Council for Co-operation between Member Countries in Areas of Potential Conflict between Competition and Trade Policies, 23 October 1986, C(86)65/Final

Recommendation of the Council on Merger Review, 23 March 2005, C(2005)34