

Lukasz Olipra*

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

TEORETYCZNE PODSTAWY POLITYKI KONKURENCJI UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie: Celem niniejszego artykułu jest próba odpowiedzi na pytanie o teoretyczne podstawy polityki konkurencji Unii Europejskiej. W literaturze przedmiotu rozpowszechnione jest przekonanie, że to koncepcja konkurencji zdolnej do działania J.M. Clarka jest jej teoretycznym fundamentem. W artykule zostało również postawione pytanie, czy takie twierdzenie jest słuszne. Przedstawiono też w zarysie ogólną problematykę teorii konkurencji. Następnie autor dokonuje przeglądu różnych koncepcji polityki konkurencji. Na początku przedstawiony został podział na politykę konkurencji w znaczeniu wąskim i szerokim, dalej zaprezentowane zostały strukturalne i behawioralne aspekty polityki konkurencji, a następnie instytucjonalne i ewolucyjne teorie polityki konkurencji oraz rozróżnienie na prewencyjną i korekcyjną politykę konkurencji. Ostatnia część artykułu przedstawia zarys polityki konkurencji Unii Europejskiej. W podsumowaniu autor zawarł wnioski wypływające z przedstawionych rozważań.

Słowa kluczowe: konkurencja, teoria konkurencji, polityka konkurencji, prawo konkurencji, reguły konkurencji Unii Europejskiej.

1. Wstęp

Polityka konkurencji należy do głównych i najwcześniej uzgodnionych polityk Wspólnoty Europejskiej. Jej przedmiotem jest powiększanie zakresu ochrony konkurencji w stosunkach między przedsiębiorstwami oraz w stosunkach przedsiębiorstw z konsumentami (reguły konkurencji skierowane do przedsiębiorstw), a także zakresu ochrony konkurencji w stosunkach między przedsiębiorstwami a władzami publicznymi (reguły konkurencji skierowane do państwa). Reguły konkurencji skierowane do przedsiębiorstw zawierają zakaz porozumień antykonkurencyjnych, zachowań o charakterze monopolistycznym oraz nadużywania dominującej

* Autor, doktorant w Katedrze Polityki Ekonomicznej i Europejskich Studiów Regionalnych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, korzystał ze środków finansowych w ramach projektu „GRANT – Wsparcie prac badawczych poprzez stypendia naukowe dla doktorantów” Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, priorytet VIII, działanie 8.2. Transfer wiedzy, poddziałanie 8.2.2. Regionalne strategie innowacji.

pozycji na rynku. Reguły skierowane do państw określają zakres pomocy publicznej dla przedsiębiorstw¹.

Niniejsza praca jest próbą odpowiedzi na pytanie: jakie są teoretyczne podstawy polityki konkurencji Unii Europejskiej? W literaturze przedmiotu często można się spotkać z przekonaniem, że jej teoretyczną podstawę stanowi koncepcja konkurencji zdolnej do działania (czy też konkurencji efektywnej) J.M. Clarka². Czy jednak twierdzenie to jest poprawne? Aby odpowiedzieć na te pytania, w artykule przedstawiono w zarysie ogólną problematykę teorii konkurencji. Następnie autor dokonuje przeglądu różnych koncepcji polityki konkurencji, przedstawia podział na politykę konkurencji w znaczeniu wąskim i szerokim, dalej prezentuje strukturalne i behawioralne aspekty polityki konkurencji, a następnie instytucjonalne i ewolucyjne teorie polityki konkurencji oraz rozróżnienie na prewencyjną i korekcyjną politykę konkurencji. W ostatniej części artykułu przedstawiono zarys polityki konkurencji Unii Europejskiej oraz wnioski.

2. Zarys ogólnej problematyki teorii konkurencji

Na początku rozważań o zjawisku konkurencji należy zwrócić uwagę, że współcześnie całość problematyki związanej z konkurencją została wyodrębniona z ogólnej teorii ekonomii i stanowi przedmiot w zakresie teorii i polityki konkurencji³.

Według T. Przybycińskiego „teoria konkurencji zajmuje się wyjaśnianiem sensu istnienia konkurencji jako zjawiska, które występuje w wielu dziedzinach życia, między innymi w gospodarce i polityce. Pokazuje ona, na czym polega zjawisko konkurencji podmiotów, jakie są korzyści i koszty związane z procesem konkurencji, jakie warunki muszą być spełnione, aby konkurencja prowadziła do pozytywnych efektów, w jakich warunkach konkurencja prowadzi do negatywnych skutków itp.”⁴.

J. Vickers, wychodząc od definicji Stiglera (według którego konkurencja to współzawodnictwo pomiędzy jednostkami, grupami lub narodami, które powstaje, kiedy dwie lub więcej stron walczą o coś, czego nie mogą osiągnąć wszyscy⁵), wydziela trzy elementy składowe tego procesu:

- formy współzawodnictwa (takie jak wymiana rynkowa, licytacje, „wyścigi”, „wojny podjazdowe” itd.);

¹ *Polskie polityki sektorowe z perspektywy członkostwa w Unii Europejskiej*, red. K. Wojtaszczyk, M. Witkowska, Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa 2003, s. 15.

² Zob. np.: T. Korbutowicz, *Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej i Unii Europejskiej w latach 1962-1997*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.

³ T. Przybyciński, *Wprowadzenie do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 1997, s. 17.

⁴ Tamże.

⁵ G.J. Stigler, *Competition*, [w:] *The New Palgrave*, red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, London 1987, cyt. za: J. Vickers, *Concepts of Competition*, „Oxford Economic Papers” 1995, vol. 47, no. 1, s. 17.

- instrumenty współzawodnictwa (ceny, reklama, B+R, próby przejęcia itd.);
- przedmiot współzawodnictwa (zyski, udział w rynku, kontrola nad przedsiębiorstwem, przetrwanie itd.)⁶.

Z. Hockuba dodaje do tego katalogu również czwarty element: reguły konkurencji⁷. Hockuba podaje przykład z transportu lotniczego: „w konkurencji dwóch przewoźników lotniczych na określonym przedmiotowo i geograficznie rynku przedmiotem konkurencji jest liczba przewożonych pasażerów, formą konkurencji – współzawodnictwo rynkowe przy wykorzystaniu takich narzędzi i środków, jak cena, jakość i organizacja usług, marketing, reklama itp. Reguły konkurencji to normy prawne zawarte przede wszystkim w ustawodawstwie antymonopolowym, zakazujące określonych zachowań (porozumień oligopolistycznych, nadużywania pozycji i władzy rynkowej) i regulujące zasady połączeń i przejęć przedsiębiorstw”⁸. Na powyższym podziale konkurencji (z pominięciem reguł) oparł swoje rozważania na temat tego procesu również W. Wrzosek. Stosunkowo dużo miejsca poświęca on w swojej pracy pt. *Funkcjonowanie rynku*⁹ zagadnieniu konkurencji, omawiając szczegółowo jej mechanizm, formy, intensywność oraz instrumenty i rodzaje konkurencji¹⁰.

E. Kośmicki, podejmując próbę wyjaśnienia procesu konkurencyjnego, wyszczególnia natomiast na potrzeby analizy trzy elementy składowe procesu konkurencji:

- warunki funkcjonowania konkurencji,
- mechanizm konkurencji,
- skutki tych procesów dla przedsiębiorstw i całej gospodarki¹¹.

Za pierwszy i podstawowy warunek pojawienia się konkurencji w życiu gospodarczym powszechnie uważa się istnienie samodzielnych przedsiębiorstw, prywatnej własności środków produkcji oraz gospodarki towarowej. Przedsiębiorstwa powinny być autonomiczne w podejmowaniu decyzji, dzięki czemu mogą one osiągać swoje cele w ramach narzuconego przez warunki społeczno-ekonomiczne celu działania¹². Według Kośmickiego muszą być również spełnione warunki strukturalne, niezbędne do funkcjonowania konkurencji. Obok warunku istnienia samodzielnych przedsiębiorstw (o czym była już mowa) wymienia on także warunek reagowania przez uczestników rynku na bodźce w postaci zysku czy strat (tzn. ich cele powinny

⁶ J. Vickers, wyd. cyt., s. 3.

⁷ Z. Hockuba, *Rola polityki konkurencji w budowaniu gospodarki rynkowej w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 1998, nr 4 (88), s. 17.

⁸ Tamże.

⁹ W. Wrzosek, *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.

¹⁰ Tamże, s. 252-345.

¹¹ E. Kośmicki, *Teoria konkurencji ekonomicznej. Próba oceny stanu badań i koncepcji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, nr 1, s. 170; por. T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 2005, s. 79; C. Kosikowski, T. Ławnicki, *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, PWN, Warszawa 1994, s. 9.

¹² E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 170; por. T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy...*, s. 79.

być natury ekonomicznej, a nie politycznej) oraz swobodny dostęp do rynku dla nowych uczestników¹³.

Na mechanizm konkurencji składają się działania przedsiębiorcy, które mają na celu zdobycie przewagi konkurencyjnej oraz reakcje na te działania innych przedsiębiorców (konkurentów)¹⁴. Mechanizm konkurencji można więc podzielić na dwie fazy: ataku (zachowanie kreatywne) i pościgu (zachowanie przystosowawcze)¹⁵. Mechanizm konkurencji obejmuje również eliminowanie z procesów konkurencyjnych przedsiębiorstw, które nie mogą się utrzymać w walce konkurencyjnej, a więc nie spełniają takich kryteriów, jak odpowiedni poziom kosztów, szybkość oraz precyzja działań, uchodzących, według Kośmickiego, za wskaźniki przewagi konkurencyjnej, a także proces wymiany i proces równoległy. Proces wymiany obejmuje stosunki po obu przeciwstawnych stronach rynku (podział producenci – nabywcy), natomiast proces równoległy rywalizację po tej samej stronie rynku. Proces równoległy i proces wymiany tworzą razem proces konkurencyjny¹⁶.

Mechanizm konkurencji, jak pisze W. Wrzosek, może mieć zróżnicowany stopień złożoności. Jeżeli opiera się jednostkowych oraz jednorodnych przedsięwzięciach sprzedawców i ich konkurentów (np. obniżaniu cen), jest on stosunkowo prosty. Jeżeli jednak akcje sprzedawców oraz reakcje ich konkurentów opierają się na równoczesnym wykorzystywaniu wielu komplementarnych przedsięwzięć, to staje się on coraz bardziej złożony. Przedsięwzięcia tego typu stanowią podstawę wykształcenia się instrumentalno-czynnikowej struktury mechanizmu konkurencji¹⁷.

Procesy konkurencji wywołują wiele skutków w gospodarce, które dotyczą samych przedsiębiorstw, rynków oraz skutków ogólnospołecznych. Powszechne jest przekonanie, że konkurencja w przedsiębiorstwie jest motorem zmian i stymulatorem wydajności gospodarczej, przyczyniając się do racjonalizacji działań gospodarczych¹⁸. Konkurencja wymusza na przedsiębiorstwach stałe wdrażanie postępu technicznego i innowacyjnego oraz wprowadzanie innowacji produktowych, technologicznych i organizacyjnych, które umożliwiają rozwój gospodarczy. Z drugiej strony brak konkurencji hamuje wprowadzanie innowacji, ponieważ w takiej sytuacji producenci nie odczuwają przymusu równania „w górę” do producentów, którzy zaspokajają potrzeby konsumentów najlepiej. Pojawiają się wtedy tendencje stagnacyjne¹⁹. Konkurencja jest więc motorem postępu technicznego i, jak się wyraził T. Tkaczyk, pełni funkcję mechanizmu „ssania” postępu²⁰.

¹³ E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 171.

¹⁴ C. Kosikowski, T. Ławnicki, wyd. cyt., s. 9.

¹⁵ Tamże, s. 9-10; por. E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 171; T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy...*, s. 81.

¹⁶ E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 171-172.

¹⁷ W. Wrzosek, wyd. cyt., s. 257.

¹⁸ E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 172-173.

¹⁹ T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy...*, s. 94.

²⁰ T.P. Tkaczyk, *Rynek, konkurencja i jej wspieranie*, Monografie i Opracowania nr 445, SGH, Warszawa 1999, s. 21, 41.

Jednak według K. Piotrowskiego konkurencja jest „drogim” narzędziem regulacyjnym²¹. „Koordynuje ona działalność jednostek gospodarujących przy jednoczesnym występowaniu strat w czynnikach wytwórczych”²². Obok koordynacyjnego działania konkurencji, z którym wiążą się niewątpliwe korzyści, występują również pewne koszty związane z jej istnieniem. T. Przybyciński zwraca również uwagę, że choć w wyniku konkurencji ekonomicznej tworzone jest bogactwo, zwiększa się produkcja i dochody tych, którzy prowadzą działalność w sposób efektywny, to jednak błędne decyzje alokacyjne niektórych przedsiębiorców mogą prowadzić do pewnego marnotrawstwa. „Nadmierne zaangażowanie czynników produkcji w jednych zastosowaniach prowadzi do ich niedoboru w innych dziedzinach gospodarki. Zjawiskom tym towarzyszą bankructwa przedsiębiorstw nieefektywnych, likwidacja miejsca pracy i części aparatu produkcyjnego”²³. Mimo wszystko większość ekonomistów jest przekonana o pozytywnym wpływie konkurencji na gospodarkę. Pewne jest to, że konkurencja nie jest obojętna dla rynku, na którym rywalizują podmioty gospodarcze. Można nawet postawić tezę, że na każdym etapie rozwoju gospodarki towarowej istnienie i niezakłócone funkcjonowanie konkurencji na rynku było ważne dla państwa. Stawało się z tego powodu przedmiotem interwencji publiczno-prawnej²⁴, czyli innymi słowy polityki konkurencji prowadzonej przez państwo. „O ile teoria konkurencji zajmuje się wyjaśnianiem sensu istnienia konkurencji – jak pisze T. Przybyciński – o tyle polityka konkurencji wykorzystuje dorobek teorii konkurencji w praktyce gospodarczej. Politycy gospodarczy, decydując o ważnych sprawach dotyczących całej gospodarki, poszczególnych sektorów oraz konkretnych przedsiębiorstw, posługują się narzędziami oferowanymi przez teorię konkurencji. Zastanawiają się oni, czy konkretne przedsięwzięcia polityki gospodarczej sprzyjają konkurencji i przyczyniają się do uzyskiwania pozytywnych efektów ekonomicznych”²⁵.

W dalszej części pracy zostaną przedstawione koncepcje i teoretyczne podstawy polityki konkurencji.

3. Polityka konkurencji w szerokim i wąskim znaczeniu

Pojęcie „polityka konkurencji” może być definiowane szeroko lub wąsko. Według Z. Hockuby polityka konkurencji w znaczeniu szerokim oznacza „te działania rządu, których celem jest kształtowanie korzystnych warunków dla rozwoju konkurencji rynkowej”²⁶. W ramach tak rozumianej polityki konkurencji zawiera się zarówno polityka antymonopolowa, jak i określone działania z zakresu polityki regulacyjnej

²¹ K. Piotrowski, *Konkurencja czy kooperacja?*, „Wektory” 1986, nr 7-8, s. 21.

²² Tamże.

²³ T. Przybyciński, *Konkurencja i ład rynkowy...*, s. 82.

²⁴ C. Kosikowski, T. Ławnicki, wyd. cyt., s. 19-20.

²⁵ T. Przybyciński, *Wprowadzenie do teorii...*, s. 49.

²⁶ Z. Hockuba, wyd. cyt., s. 18.

i handlowej²⁷. W wąskim znaczeniu natomiast jest to polityka antymonopolowa, która dzieli się na: 1) przeciwdziałanie porozumieniom oligopolistycznym i nadużyciom pozycji dominującej, 2) prewencyjną kontrolę połączeń i przejęć przedsiębiorstw²⁸. Różnica między szerokim a wąskim ujęciem polityki konkurencji, pisze dalej Hockuba, „wynika z »ilości stopni swobody« agend rządowych w zakresie oddziaływania na czynniki kształtujące konkurencję na rynku. Jeżeli przedmiotem oddziaływania są instytucje rynkowe, warunki zawierania kontraktów i prowadzenia wymiany handlowej – a wszystkie te czynności określają intensywność konkurencji – to zakres i kompetencje polityki konkurencji są szerokie”²⁹. Jednak w sytuacji, gdy ramy instytucjonalne rynków są odpowiednio ukształtowane, stabilne i nie podlegają zmianom, w sferze oddziaływania agend rządowych znajduje się mniejsza liczba czynników i polityka konkurencji ogranicza się do polityki antymonopolowej. W dojrzałych gospodarkach rynkowych interwencje rządu, których celem jest ochrona i rozwój konkurencji, sprowadzają się głównie do przeciwdziałania porozumieniom oligopolistycznym i nadużywania pozycji dominującej oraz prewencyjnej kontroli stopnia koncentracji. Jest to polityka konkurencji w rozumieniu wąskim³⁰.

4. Strukturalny i behawioralny aspekt polityki konkurencji

Z. Hockuba w dalszej części artykułu wymienia dwa aspekty polityki konkurencji: strukturalny i behawioralny³¹. W podejściu strukturalnym nacisk położony jest na charakterystyczne cechy struktur rynkowych, takie jak: udział w rynku i stopień koncentracji, wzrost lub stagnacja rynku, poziom barier wejścia, natomiast stosowane narzędzia o charakterze strukturalnym to: „rozbijanie” nadmiernie skoncentrowanych rynków, podział przedsiębiorstw o monopolistycznej pozycji, licencjonowanie działalności gospodarczej oraz prewencyjna kontrola połączeń przedsiębiorstw. Podejście behawioralne z kolei kładzie nacisk na zgodność zachowań przedsiębiorstw z regułami konkurencji. Reguły konkurencji są normami zachowań przedsiębiorstw, wynikającymi ze sformułowanego ustawowo zakazu określonego postępowania uznanego za antykonkurencyjne. Zabronione są np. porozumienia przedsiębiorstw co do wysokości cen i zasad ich kształtowania, a kartele cenowe są jednymi z najważniejszych wykroczeń przeciwko regułom konkurencji. Ogólnie mówiąc, reguły konkurencji wykluczają wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami lub grupami przedsiębiorstw, których celem jest ograniczenie konkurencji rynkowej oraz

²⁷ Według W. Szpringera polityka konkurencji w znaczeniu szerokim rozumiana jest jako ochrona konkurencji wraz z promocją konkurencji, demonopolizacją i restrukturyzacją gospodarki. Por.: W. Szpringer, *Demonopolizacja i rozwój konkurencji*, Monografie i Opracowania nr 415, SGH, Warszawa 1996, s. 26.

²⁸ Z. Hockuba, *Rola polityki konkurencji...*, s. 18.

²⁹ Tamże.

³⁰ Tamże.

³¹ Tamże, s. 19.

wolności poszczególnych podmiotów w podejmowanych decyzjach, a także zabraniają nadużywania pozycji dominującej, która może polegać na: różnicowaniu cen, odmowie sprzedaży lub skupu towarów przy braku alternatywnych źródeł zaopatrzenia lub zbytu, narzucania uciążliwych warunków umów czy też uzależnianiu umowy od zawarcia transakcji wiązanej. Podstawową przesłanką podejścia strukturalnego w polityce konkurencji jest przekonanie, że struktura rynku i stopień koncentracji istotnie wpływają na konkurencję i efektywność w branży. Jest to zgodne z ogólnymi założeniami statycznego modelu konkurencji, spotyka się jednak również z krytyką wielu ekonomistów. Większą wagę przywiązują oni do aspektu behawioralnego, w którym punkt ciężkości został przesunięty w stronę zachowań przedsiębiorstw³².

Podejścia strukturalne i behawioralne nie wykluczają się jednak wzajemnie. W prawie antymonopolowym i polityce konkurencji w różnych krajach występują często elementy obu wymienionych podejść. Organy antymonopolowe kładą nacisk w pewnych momentach na aspekty strukturalne, w innych na behawioralne³³.

5. Instytucjonalne i ewolucyjne teorie polityki konkurencji

Podobny w swej istocie, lecz nieco odmienny podział proponuje W. Szpringer³⁴. Koncepcje i cele polityki konkurencji wyprowadza on bezpośrednio z poszczególnych teorii. Dzieli on poglądy na konkurencję na dwie grupy, w zależności od tego, czy wysiłek badawczy poświęca się bardziej instytucjonalnym przesłankom konkurencji, czy też ewolucji struktur i procesów konkurencji. Jest więc mowa o teoriach instytucjonalnych i ewolucyjnych³⁵.

U podstaw podejścia instytucjonalnego leży „pesymistyczne” założenie, że konkurencja nie jest w stanie samoczynnie zachować swojej zdolności do działania, a proces konkurencji zdąża nieuchronnie do jej wypaczeń. Najbardziej widocznym i istotnym znamieniem tych wynaturzeń jest powstawanie władzy gospodarczej i, co się z tym wiąże, łamanie reguł gry rynkowej. Potrzebne są więc instrumenty, które będą chroniły proces konkurencji przed tymi wewnętrznymi ograniczeniami. Ponieważ istotą ograniczeń konkurencji jest wytwarzanie nierówności siły gospodarczej, to polityka konkurencji wymaga stałej redystrybucji tej siły, czyli także ustalania, które elementy siły trzeba korygować. Powstał w tym miejscu problem sformułowania odpowiedniej miary władzy gospodarczej oraz kwestia jej zastosowania w konkretnych przypadkach. Spory dotyczyły przede wszystkim punktu odniesienia dla kategorii władzy rynkowej³⁶.

³² Tamże, s. 19-20.

³³ Tamże, s. 20.

³⁴ W. Szpringer, *Teorie i polityka konkurencji – przegląd zagadnień*, „*Ekonomista*” 1992, nr 4, s. 551-562.

³⁵ Tamże, s. 551.

³⁶ Tamże; por. T. Przybyciński, *Wprowadzenie do teorii...*, s. 50.

Pierwotnie za punkt odniesienia służyła konkurencja doskonała, a władza gospodarcza rozważana była jako odchylenie od tego modelu³⁷. Pewną modyfikacją tego poglądu, wynikającą z braku realizmu modelu, było twierdzenie, że w gruncie rzeczy nie chodzi o usuwanie wszelkich ograniczeń konkurencji, lecz o ustalenie skali ograniczeń dopuszczalnych. Istniejąca sytuacja wywoływała dwojakie reakcje: z jednej strony próbowano zbudować bardziej realistycznie model konkurencji, żeby dać punkt oparcia polityce konkurencji, z drugiej strony postulowano, aby w ogóle uwolnić politykę konkurencji od orientacji na modele³⁸.

Próby ujęcia modelu bardziej odpowiadającego rzeczywistości znalazły odzwierciedlenie w koncepcji konkurencji efektywnej, której prekursorem był J.M. Clark. Zgodnie z koncepcją „drugiego najlepszego rozwiązania” (*second best*) w polityce konkurencji nie chodzi o usuwanie wszelkich nierównowag władzy, lecz o rozróżnienie między władzą rynkową wspierającą konkurencję (tzn. prowadzącą do wzrostu dobrobytu) i niszczącą konkurencję (tzn. pomniejszającą dobrobyt). Nie jest możliwa ogólna charakterystyka rezultatów rynkowych konkurencji zwiększających lub też zmniejszających dobrobyt, dlatego podjęto wiele prób oceny tych rezultatów według warunków, w których doszło do ich wytworzenia ze zgrupowaniem tych warunków w mniej lub bardziej domkniętych zbiorach. Koncentrowano się na badaniu zależności między strukturami, zachowaniami a rezultatami rynkowymi. Kierunek ten w Stanach Zjednoczonych rozwijany był przede wszystkim przez „szkołę harwardzką”, natomiast jego przedstawicielem w Niemczech był E. Kantzenbach, który zdefiniował tzw. optymalną intensywność konkurencji w korelacji z określoną formą rynku. Powstała koncepcja konkurencji zdolnej do działania na obszarze „szerokich oligopoli”, których utrzymanie lub wytworzenie miało być istotnym celem polityki konkurencji³⁹.

Wąski oligopol, według Kantzenbacha, cechuje się powiązaniem suboptymalnymi, prowadzącymi do niepotrzebnych walk o władzę rynkową i przez to do faktycznego ograniczenia konkurencji przez spontaniczne działania, natomiast polipol cechuje się suboptymalnymi powiązaniem, które z powodu niedostatecznych możliwości samofinansowania, mniejszych absolutnych wielkości przedsiębiorstw i tradycyjnych zachowań nie pozwalają na inwestycje konieczne ze względu na dostosowania strukturalne i postęp techniczny⁴⁰. Kantzenbach wyprowadza ze swoich badań następujące wnioski dla polityki konkurencji: 1) polipole powinny być przetransformowane w szerokie oligopole za pomocą kartelizacji i koncentracji; 2) powinno się zapobiegać transformacji szerokich oligopoli w wąskie oligopole za pomocą kontroli fuzji; 3) wąskie oligopole powinny być przetransformowane w szerokie oligopole przy użyciu instytucji dekoncentracji⁴¹.

³⁷ W. Szpringer, *Teorie i polityka konkurencji...*, s. 551; por. T.P. Tkaczyk, wyd. cyt., s. 52; T. Przybyciński, *Wprowadzenie do teorii...*, s. 51-52.

³⁸ W. Szpringer, *Teorie i polityka konkurencji...*, s. 551.

³⁹ Tamże, s. 552 i 556; por. E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 162-167.

⁴⁰ W. Szpringer, *Demonopolizacja i rozwój...*, s. 20.

⁴¹ Tamże.

Koncepcja Kantzenbacha była również przez niektórych autorów krytykowana. Zarzucano jej m.in.: przyjęcie statycznego założenia struktury rynku, zgodnie z którym proces konkurencji stanowi funkcję struktury, chociaż w ujęciu dynamicznym wpływa on na zmiany struktur rynkowych; pomijanie takich istotnych czynników, jak wysokość barier dostępu do rynku, fazy rozwoju rynku czy typ przedsiębiorstwa, które wpływają na optymalne wypełnianie funkcji konkurencji; skoro rozróżnienie między wąskim a szerokim oligopolem oraz polipolem zależy nie tylko od liczby dostawców, ale m.in. również od stopnia przejrzystości rynku i homogeniczności produktów, to same przedsiębiorstwa mogą wpływać na przyporządkowanie ich do obszaru ponad- i suboptymalnego; analiza koncepcji pokazała, że optymalne wypełnianie funkcji konkurencji możliwe jest w różnych strukturach rynku, które częściowo sytuują się w obszarze polipoli, a częściowo oligopoli⁴². Mimo tej krytyki niektórzy autorzy (jak np. E. Kośmicki) twierdzą, że utrzymywanie warunków strukturalnych do funkcjonowania szerokich oligopoli oraz zwalczanie wąskich, gdzie funkcje przypisywane konkurencji spełniane są tylko w niewielkim stopniu, jest podstawową polityką konkurencji⁴³.

Braki w teorii Kantzenbacha, o których była mowa powyżej, stały się podstawą kierunku, który rezygnuje z orientacji na modele konkurencji. Proponowana przez E. Hoppmana koncepcja nie wiąże zwalczania ograniczeń konkurencji z argumentem nierównowagi czy osłabienia jakiejś funkcji rynku, lecz z naruszeniem reguł prawnych, które w sposób abstrakcyjny i generalny zakazują określonych zachowań ograniczających konkurencję⁴⁴. Ograniczenia konkurencji nie są identyfikowane w ramach określonych z góry celów (funkcji) konkurencji, lecz w samym działaniu mechanizmu rynkowego, rozumianego jako procedura decyzyjna, zapewniająca spontaniczną, oddolną koordynację. O ograniczeniu konkurencji można mówić wtedy, gdy uczestnicy rynku *ex ante* uzgadniają swoje decyzje lub podejmują decyzje wspólnie. Prawne reguły gry mają ograniczyć możliwości takiej koordynacji poprzez zakazywanie określonych zachowań⁴⁵.

Wymienione wyżej koncepcje konkurencji i polityki konkurencji, mimo ich znacznego zróżnicowania, można sprowadzić do wspólnego mianownika, jakim jest założenie, że mechanizm rynkowy wymaga pewnych ram ustrojowych (instytucjonalnych), które chronią konkurencję przed wewnętrznymi, tj. wypływającymi z niej samej, zagrożeniami. Punktem wyjścia teorii ewolucyjnych natomiast jest koncepcja J. Schumpetera, zakładająca, że konkurencję cechuje proces „twórczego niszczenia”. Konkurencja, według tej teorii, to „proces selekcji, w którym przedsiębiorstwa rywalizują między sobą o wdrożenie nowych wyrobów, metod produkcji, form organizacyjnych itp., a wynik (sukces) jest jedynym kryterium doboru. Główną rolę w

⁴² Tamże, 20-21.

⁴³ E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 169.

⁴⁴ W. Szpringer, *Teorie i polityka konkurencji...*, s. 552.

⁴⁵ Tamże, s. 552-553.

ewolucji konkurencji odgrywa przedsiębiorczość, którą Schumpeter wiąże z konkurencyjnym rynkiem⁷⁴⁶.

Utożsamienie przedsiębiorczości i aktywności konkurencyjnej powoduje daleko idące konsekwencje dla polityki konkurencji. Zjawisko władzy gospodarczej nie ma znaczenia dla niewydolności rynku powstającej z powodu ograniczeń konkurencji. To nie siła rynkowa stanowi ograniczenie konkurencji, lecz jej „sposób działania”. Nierówność siły rynkowej różnych podmiotów jest immanentną cechą rynku, przewaga konkurencyjna jednak nie jest trwała. Proces konkurencji przebiega na zasadzie tworzenia i erozji władzy. Decydującym warunkiem przedsiębiorczości jest dostęp do rynku, dlatego też w koncepcjach ewolucyjnych podstawową kwestią, która może ograniczać konkurencję, są bariery dostępu do rynku. Idąc dalej, podstawowym źródłem ograniczeń konkurencji jest interwencja państwa, która tworzy lub popiera określone pozycje monopolistyczne. Ograniczenia konkurencji są więc spowodowane czynnikami zewnętrznymi, natomiast zagrożenie mechanizmu rynkowego przez przyczyny wewnętrzne jest z definicji wykluczone. W toku analiz różnych typów zachowań monopolistycznych przez zwolenników koncepcji ewolucyjnych wyłączono ze sfery zainteresowań polityki konkurencji szereg praktyk uznawanych dotąd za szkodliwe (uważano, że z punktu widzenia maksymalizacji zysku są one nieracjonalne). Według teorii ewolucyjnych zachowania monopolistyczne nie są ograniczeniami konkurencji, lecz należy je interpretować jako wyraz większej efektywności. Jedyny wyjątek, który powinien być zwalczany przez prawo i politykę konkurencji, to poziome fuzje i kartele⁴⁷.

Dla teorii ewolucyjnych koncentracja zasadniczo nie stanowi ograniczenia konkurencji, lecz jest cechą logicznie z niej wynikającą. Taki pogląd był głoszony przez „szkołę chicagowską”. „Szkoła harwardzka” natomiast (podejście instytucjonalne) wyjaśnia wysoką stopę zysku w warunkach wysokiej koncentracji ograniczeniami konkurencji. Zwolennicy koncepcji ewolucyjnych dowodzą, że koncentracja rynkowa dochodzi do skutku w warunkach konkurencyjnych i nie wpływa następnie na pogorszenie tych warunków. Założenie to nie jest spełnione według koncepcji instytucjonalnych⁴⁸.

6. Prewencyjna i korekcyjna polityka konkurencji

E. Kośmicki proponuje również kolejne rozróżnienie na prewencyjną (skierowaną na utrzymanie lub odtworzenie konkurencyjnych struktur rynkowych) oraz korekcyjną politykę konkurencji (wychodzącą z założenia, że na pewnych rynkach istnieje niemożliwość do wyeliminowania antykonkurencyjna władza). Polityka korekcyjna jest określana w ustawodawstwie państwowym jako „kontrola” lub „nadzór nad nad-

⁴⁶ Tamże, s. 553.

⁴⁷ Tamże, s. 553-554.

⁴⁸ Tamże, s. 554.

uzyciami”. Główny nacisk jest położony na politykę prewencyjną, polityka korekcyjna natomiast stanowi jej uzupełnienie. W większości krajów zabronione są praktyki dyskryminacyjne, kartele, umowy oraz fuzje przedsiębiorstw ograniczające lub wyłączające konkurencję, zakazane są przeważnie także antykonkurencyjne strategie monopolizacji, kooperacji, integracji czy też uzgodnionych zachowań⁴⁹.

Współcześnie polityka konkurencji, jak pisze W. Szpringer, nie sprowadza się jedynie do funkcji ochronnych, czyli zwalczania sztucznych ograniczeń konkurencji, ale polega także na redukowaniu naturalnych jej ograniczeń, czyli: „zwiększaniu przejrzystości rynku, mobilności podmiotów rynku, popieraniu kreatywnych i adaptacyjnych zachowań rynkowych, separacji tzw. obszarów nietypowych oraz sprzyjaniu określonym konfiguracjom praw własności”⁵⁰. Zwraca on jednocześnie uwagę, że podstawowym celem polityki konkurencji powinno być zachowanie swobodnego dostępu do rynków. Tam, gdzie istnieją bariery wejścia, może oznaczać to powstanie zjawiska władzy gospodarczej, czyli ograniczenia konkurencji⁵¹.

7. Zarys polityki konkurencji Unii Europejskiej

Powyższe rozważania dotyczą przede wszystkim polityki konkurencji prowadzonej przez państwo. Jednak po II wojnie światowej przestał to być problem poszczególnych państw. Nasilające się procesy integracyjne spowodowały powstawanie międzynarodowego rynku gospodarczego, który wymusił rozwiązanie kwestii konkurencji w inny sposób niż tradycyjne umowy międzynarodowe. Ustalone zostały międzynarodowe reguły ochrony konkurencji, co postawiło także państwa członkowskie ugrupowań integracyjnych w obliczu potrzeby modyfikacji krajowych systemów ochrony konkurencji⁵². Dostosowując prawo i politykę konkurencji do nowych warunków rynkowych, państwa przywiązują obecnie większą wagę do kwestii zabezpieczenia efektywności (zwłaszcza w kontekście globalizacji rynków), a także wiodącej roli innowacji oraz postępu technicznego związanego z technologiami informacyjnymi i komunikacyjnymi. Szuka się więc takich narzędzi polityki, które będą sprzyjały rozwojowi korporacji i oligopoli technologicznych, kluczowemu dla technologii i innowacji, gwarantując jednocześnie możliwości wchodzenia i wychodzenia z rynków dla firm mniejszych, ważnych z punktu widzenia „ducha przedsiębiorczości”⁵³.

Nadrzędnym celem polityki konkurencji Wspólnot Europejskich było od początku bezwzględne wewnętrzne powiązanie reguł wolnego handlu i reguł konkurencji. Polityka ta miała zarówno chronić i promować konkurencję, jak i eliminować prze-

⁴⁹ E. Kośmicki, wyd. cyt., s. 169-170; por. T. Korbutowicz, wyd. cyt., s. 21.

⁵⁰ W. Szpringer, *Demonopolizacja i rozwój...*, s. 7 i 32.

⁵¹ Tamże, s. 9.

⁵² C. Kosikowski, T. Ławnicki, wyd. cyt., s. 22.

⁵³ *Konkurencja*, red. Z. Brodecki, LexisNexis, Warszawa 2004, s. 48.

szkody w funkcjonowaniu wspólnego rynku⁵⁴. Europejska polityka konkurencji ma na celu nie tylko zapewnienie efektywności firm i konkurencyjnej alokacji zasobów. O jej specyficznych zadaniach decyduje dualizm jednolitego rynku europejskiego, który jest z jednej strony formą rynku międzynarodowego, a z drugiej formą integracji regionalnej. Polityka konkurencji służy również wewnętrznym celom integracyjnym i od początku powstania wspólnego rynku była uważana za ważny instrument integracji europejskiej⁵⁵. Jej realizacja jest ściśle związana z innymi politykami gospodarczymi prowadzonymi na szczeblu narodowym bądź wspólnotowym, a konstrukcja prawa i polityki konkurencji w Unii Europejskiej opiera się na specyfice mechanizmu rynkowego na obszarze zintegrowanym⁵⁶.

Polityka konkurencji Unii Europejskiej opiera się na trzech głównych założeniach, które są ze sobą ściśle powiązane. Pierwsze z nich wyznacza stosowanie reguł konkurencji w zakresie porozumień ograniczających konkurencję, nadużywania pozycji dominującej i kontroli koncentracji w sposób przeciwdziałający tworzeniu lub umacnianiu pozycji dominującej na rynkach. Drugie założenie obejmuje liberalizację sektorów gospodarczych, w których nie funkcjonuje jeszcze skuteczna konkurencja. Trzecie założenie dotyczy kontroli pomocy państwa na poziomie supranarodowym⁵⁷.

Celem horyzontalnym polityki konkurencji jest niedopuszczenie na rynku wewnętrznym do takich zjawisk, jak:

- osiągnięcie lub utrzymywanie władzy rynkowej przez jedno lub kilka przedsiębiorstw,
- spekulowanie skalą produkcji lub dystrybucji,
- podnoszenie cen w sposób pozbawiający konsumentów korzyści płynącej z konkurencji⁵⁸.

Jednak obok tych dość powszechnie wymienianych celów, wspólnotowej polityce konkurencji wyznaczono również następujące cele: unikanie sztucznego odgradzania rynków narodowych, pogłębianie płynności wymiany wewnątrzspółnotowej, rozwijanie współpracy między małymi i średnimi przedsiębiorstwami, promowanie stałego wzrostu gospodarczego, wysokiego poziomu zatrudnienia i ochrony socjalnej, ochrony interesów konsumentów, postęp techniczny, a także ochronę środowiska⁵⁹.

Instrumentem polityki konkurencji jest prawo konkurencji, którego celem jest z jednej strony uzyskanie określonych zachowań na rynku, z drugiej natomiast (przede wszystkim) kształtowanie struktury i organizacji określonych rynków i tym samym

⁵⁴ Tamże, s. 17.

⁵⁵ Tamże, s. 120.

⁵⁶ Tamże, s. 59-60.

⁵⁷ Tamże, s. 121.

⁵⁸ *Polskie polityki sektorowe...*, s. 117.

⁵⁹ *Konkurencja...*, wyd. cyt., s. 120.

tworzenie we wszystkich sektorach gospodarczych „globalnego kadru polityki gospodarczej opartej na skutecznej konkurencji”⁶⁰.

Problematyce konkurencji został poświęcony w TWE tytuł VI, noszący nazwę: Wspólne reguły w dziedzinie konkurencji, podatków i zbliżenia ustawodawstw. Reguły konkurencji zostały zapisane w rozdz. 1, który dzieli się na dwie sekcje – sekcja 1: reguły mające zastosowanie do przedsiębiorstw (art. 81-86) oraz sekcja 2: pomoc przyznawana przez państwa (art. 87-89).

Zasadniczą część normatywną wspólnotowego prawa konkurencji stanowią postanowienia art. 81 i 82 TWE. Artykuł 81 dotyczy zakazu porozumień ograniczających konkurencję. W artykule szczególnie wymieniono praktyki polegające na:

- bezpośrednim lub pośrednim ustalaniu cen zakupu, sprzedaży lub innych warunków transakcji,
- ograniczeniu lub kontrolowaniu produkcji, rynku, rozwoju technicznego lub inwestycji,
- podziale rynków lub źródeł zaopatrzenia,
- stosowaniu nierównych warunków do równoważnych transakcji w odniesieniu do różnych partnerów handlowych i stwarzanie im przez to niekorzystnych warunków konkurencji,
- uzależnieniu zawarcia kontraktu od przyjęcia przez partnerów dodatkowych zobowiązań, niemających ani rzeczowego, ani zwyczajowego związku z przedmiotem tych kontraktów.

Wszelkie takie porozumienia lub decyzje są nieważne z mocy prawa. Artykuł 81.3 określa jednak także przypadki, kiedy powyższe postanowienia mogą zostać uznane za niemające zastosowania. Są to wszelkie porozumienia lub grupy porozumień między przedsiębiorstwami, decyzje oraz wszelkie praktyki uzgodnione lub grupy praktyk uzgodnionych, które przyczyniają się do poprawy produkcji, dystrybucji lub wspierania rozwoju technicznego lub gospodarczego, przy zapewnieniu jednak konsumentom słusznej części wynikającego stąd zysku.

Artykuł 82 zakazuje natomiast wszelkiego nadużywania przez jedno lub więcej przedsiębiorstw pozycji dominującej na wspólnym rynku lub na jego istotnej części. Nadużywanie pozycji dominującej może polegać na:

- narzucaniu bezpośrednio lub pośrednio nieuczciwych cen zakupu, sprzedaży albo innych warunków transakcji,
- ograniczaniu produkcji, rynków lub rozwoju technicznego, niosącym szkodę dla konsumentów,
- stosowaniu nierównych warunków handlowych wobec różnych partnerów w równoważnych transakcjach i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji.

Artykuł 83 TWE określa warunki i zakres tworzenia i stosowania prawa wtórnego. Na jego mocy Rada zyskuje kompetencje do przyjmowania kwalifikowaną więk-

⁶⁰ Tamże.

szością (na wniosek Komisji, po konsultacji z Parlamentem Europejskim) aktów prawnych stosujących reguły ustanowione art. 81 i 82. W art. 84 określono rolę państw członkowskich do momentu wejścia w życie aktów prawnych będących prawem wtórnym, natomiast art. 85 udziela Komisji kompetencji do czuwania nad stosowaniem reguł określonych art. 81 i 82 traktatu. Zgodnie z tym artykułem Komisja może z urzędu lub na wniosek kraju członkowskiego wszcząć postępowanie, kiedy zachodzi podejrzenie naruszenia reguł konkurencji, zaproponować środki właściwe do jego zaprzestania, stwierdzić naruszenie, opublikować decyzję oraz upoważnić państwa członkowskie do podjęcia niezbędnych środków. Artykuł 86 ustanawia zasadę stosowania reguł konkurencji do przedsiębiorstw publicznych i przedsiębiorstw korzystających ze specjalnych lub wyłącznych praw. Przedsiębiorstwa, które są zobowiązane do zarządzania usługami świadczonymi w ogólnym interesie gospodarczym lub mają charakter monopolu skarbowego, podlegają również zasadom traktatu, zwłaszcza regułom konkurencji, jednak w granicach, w jakich jego stosowanie nie stanowi prawnej lub rzeczywistej przeszkody dla wykonywania powierzonych im zadań (art. 86 ust. 2)⁶¹.

Reguły konkurencji skierowane do przedsiębiorstw zawarte w sekcji 1 składają się na system ochrony konkurencji, który z jednej strony ma zapobiegać wystąpieniu konkurencji niekontrolowanej, a z drugiej strony utrzymać ją na odpowiednim poziomie. Ma także nie dopuszczać do monopolizacji produkcji, zbytu, źródeł zaopatrzenia i innych dziedzin⁶².

Podstawę wspólnotowego prawa odnoszącego się do pomocy przyznawanej przez państwo stanowią art. 87-89 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (dawne art. 92-94). Artykuł 87.1 uznaje za niezgodną ze wspólnym rynkiem (w zakresie, w jakim wpływa na wymianę handlową między państwami członkowskimi) „wszelką pomoc przyznaną przez państwo członkowskie lub przy użyciu zasobów państwowych w jakiegokolwiek formie, która zakłóca lub grozi zakłóceniem konkurencji poprzez sprzyjanie niektórym przedsiębiorstwom lub produkcji niektórych towarów”. W art. 87.2 i 87.3 wymienione są, odpowiednio, rodzaje pomocy, które są zgodne ze wspólnym rynkiem oraz które mogą zostać uznane za zgodne ze wspólnym rynkiem. Artykuł 87.3, lit. e) udziela uprawnień Radzie do określenia innych kategorii pomocy, które mogą być uznane za zgodne ze wspólnym rynkiem, w drodze uchwalenia większości kwalifikowaną decyzji na wniosek Komisji.

Kontrola pomocy publicznej przez organy Wspólnoty ma służyć poprawie warunków życia, zapewnieniu postępu gospodarczego państw członkowskich (preambuła TWE) i stworzeniu systemu chroniącego niezakłóconą konkurencję na wspólnym rynku przed wypaczeniem. Kontrolowanie pomocy państwowej przez

⁶¹ Tamże, s. 116.

⁶² T. Korbutowicz, wyd. cyt., s. 56; więcej na ten temat: T. Skoczny, *Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej, reguły sektorowe*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002.

Wspólnotę służy pośrednio również poprawie spójności między krajami członkowskimi, w tym m.in. zmniejszeniu dysproporcji w rozwoju gospodarczym między różnymi regionami i zacofania obszarów najbardziej opóźnionych w rozwoju. Jest bowiem oczywiste, że zamożne państwa członkowskie mogłyby intensywniej wspomagać swoje przedsiębiorstwa niż kraje biedniejsze⁶³.

8. Podsumowanie

Z powyższych rozważań o koncepcjach i teoretycznych podstawach polityki konkurencji, porównując je z podstawowymi założeniami i zapisami dotyczącymi polityki konkurencji UE, można wysnuć wniosek, że polityka konkurencji Unii Europejskiej nie opiera się w istocie na jednej tylko koncepcji. Możemy zauważyć w niej elementy zarówno podejścia strukturalnego, jak i behawioralnego, a także instytucjonalnego (np. oparcie polityki konkurencji na ściśle określonych i stosowanych regułach czy też liberalizacja sektorów gospodarczych, w których nie funkcjonuje jeszcze skuteczna konkurencja, w celu utworzenia oligopoli, kształtowanie struktury rynku) oraz ewolucyjnego (promowanie postępu technologicznego). Odpowiadając na postawione we wstępie pytanie, należy stwierdzić, że rozpowszechnione w literaturze przekonanie, że teoretyczną podstawą europejskiej polityki konkurencji jest koncepcja konkurencji zdolnej do działania, jest daleko idącym uproszczeniem i nie przedstawia całości problematyki związanej z teoretyczną podbudową polityki konkurencji Unii Europejskiej.

Literatura

- Hockuba Z., *Rola polityki konkurencji w budowaniu gospodarki rynkowej w Polsce*, „Gospodarka Narodowa” 1998, nr 4 (88).
- Konkurencja*, red. Z. Brodecki, LexisNexis, Warszawa 2004.
- Korbutowicz T., *Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej i Unii Europejskiej w latach 1962-1997*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004.
- Kosikowski C., Ławnicki T., *Ochrona prawna konkurencji i zwalczanie praktyk monopolistycznych*, PWN, Warszawa 1994.
- Kośmicki E., *Teoria konkurencji ekonomicznej. Próba oceny stanu badań i koncepcji*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, nr 1.
- Piotrowski K., *Konkurencja czy kooperacja?*, „Wektory” 1986, nr 7-8.
- Polskie polityki sektorowe z perspektywy członkostwa w Unii Europejskiej*, red. K. Wojtaszczyk, M. Witkowska, Oficyna Wydawnicza Aspra-JR, Warszawa 2003.
- Przybyciński T., *Konkurencja i ład rynkowy – przyczynek do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 2005.
- Przybyciński T., *Wprowadzenie do teorii i polityki konkurencji*, SGH, Warszawa 1997.

⁶³ I. Szymajda, *Konkurencja w transporcie lotniczym, prawo europejskie i problemy dostosowania prawa polskiego*, Liber, Warszawa 2002, s. 160-161.

- Skoczny T., *Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej, reguły sektorowe*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2002.
- Stigler G.J., *Competition*, [w:] *The New Palgrave*, red. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, Macmillan, London 1987.
- Szymajda I., *Konkurencja w transporcie lotniczym, prawo europejskie i problemy dostosowania prawa polskiego*, Liber, Warszawa 2002.
- Szpringer W., *Demonopolizacja i rozwój konkurencji*, Monografie i Opracowania nr 415, SGH, Warszawa 1996.
- Szpringer W., *Teorie i polityka konkurencji – przegląd zagadnień*, „*Ekonomista*” 1992, nr 4.
- Tkaczyk T.P., *Rynek, konkurencja i jej wspieranie*, Monografie i Opracowania nr 445, SGH, Warszawa 1999.
- Vickers J., *Concepts of competition*, “*Oxford Economic Papers*” 1995, vol. 47, no. 1.
- Wrzosek W., *Funkcjonowanie rynku*, PWE, Warszawa 2002.

THEORETICAL BASIS OF THE EUROPEAN UNION'S COMPETITION POLICY

Summary: The aim of this article is an attempt to answer the question concerning theoretical basis of the European Union's competition policy. In the literature, there is a widespread conviction, that the Clark's concept of workable competition makes its theoretical fundament. In the article, there is also a question posed whether such statement is justified. Firstly, a general outline of the competition theory is presented. Then the author presents a review of different concepts of competition policy. At the beginning, a division to the narrow and broad meaning of the policy is presented. Next, structural and behavioural aspects of the policy and institutional and evolutionary theories and the distinction for preventive and corrective competition policy are described. The last part of the article shows an outline of the EU's competition policy. In the summary, the author includes conclusions rising out of presented consideration.