

Wstęp

Zmowy w celu osiągnięcia monopolistycznych cen i zysków są w gospodarce starą i od dawna znaną instytucją. Były one praktykowane w starożytnym Babilonie i w Rzymie. Występowały również u zarania kapitalizmu, co dostrzegł twórca współczesnej ekonomii, *A. Smith*, stwierdzając, że przedstawiciele tego samego biznesu rzadko spotykają się razem publicznie, nawet podczas zabawy lub innej rozrywki, lecz konwersacje ich kończą się zawsze spiskowaniem przeciwko publiczności lub znalezieniem sposobu na podniesienie cen¹. Już wówczas spotkania, porozumienia przedstawicieli tego samego przemysłu uważane były jako naganne i uchybiające – używając współczesnych określeń – regułem efektywnej konkurencji i dobrobytowi konsumentów. W II połowie XIX w. narastanie negatywnych zjawisk towarzyszących dynamicznemu rozwojowi przemysłu związanych z monopolizacją rynków, pojawieniem się pierwszych karteli oraz osiągnięciem nadmiernej przewagi ekonomicznej przemysłu nad handlem zmusiły władze państw demokratycznych do podjęcia pewnych działań, mających na celu ochronę słabszych uczestników rynku przed skutkami tych procesów. W Stanach Zjednoczonych po raz pierwszy uznano, że najlepszym środkiem będzie wprowadzenie odpowiednich uregulowań prawnych, nazywanych odtąd prawem antymonopolowym lub – zamiennie – prawem antytrustowym. Nastąpiło to jeszcze w XIX w. Z tym zdarzeniem można wiązać zatem pojawienie się polityki konkurencji jako sposobu oddziaływania państwa na sferę gospodarki.

W Europie zainteresowanie takimi regulacjami władz publicznych było znacznie słabsze. Większe dyskusje zanotowano jedynie wśród środowisk akademickich. Wprowadzanie regulacji antymonopolowej do porządku prawnego krajów europejskich i rozpoczęcie aktywnej polityki antymonopolowej tak naprawdę rozpoczęło się dopiero po II wojnie światowej i trwało do końca XX w. Proces rozwoju polityki konkurencji trwał zatem na terenie Europy cały wiek. Ostatnimi pań-

¹ *A. Smith*, *An Inquiry into The Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londyn 1937, s. 128.

stwami, które przyjęły je do swoich systemów ekonomicznych, były państwa Europy Środkowo-Wschodniej. Miało to miejsce w ostatniej dekadzie XX w. Skutkiem pozytywnym tego późnego procesu wprowadzenia polityki konkurencji przez ten region Europy było jednak to, że zaadaptowana została najbardziej dojrzała i kompleksowa jej wersja. Składają się na nią trzy obszary aktywności, a mianowicie przeciwdziałanie praktykom nadużywania pozycji dominującej, zwalczanie porozumień monopolistycznych oraz kontrola koncentracji przedsiębiorstw i – co ważne – zostały zharmonizowane z prawem konkurencji Unii Europejskiej.

Wyjątkowe i najważniejsze znaczenie dla Europy miało jednak ustanowienie z polityki konkurencji kluczowego narzędzia realizacji koncepcji integracji gospodarczej państw europejskich i budowy rynku wewnętrznego, w ramach tej integracji, opartego na zasadach wolnej konkurencji. Takie zadania nadały europejskiej polityce konkurencji wszystkie traktaty ustanawiające kolejne fazy tej integracji, poczynając od Traktatów ustanawiających Europejską Wspólnotę Węgla i Stali oraz Europejską Wspólnotę Gospodarczą, a kończąc na Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. Pojawienie się europejskiego prawa antymonopolowego i wspólnotowej polityki konkurencji – zastąpienie w miarę postępującej integracji przez politykę unijną – zmieniło również nastawienie do niej państw europejskich. Dynamiczny rozwój i znaczenie polityki konkurencji w wymiarze europejskim zmusiło państwa członkowskie do stałego doskonalenia prawa antymonopolowego i nadania polityce konkurencji odpowiednio wysokiej rangi.

Prawo antymonopolowe zawarte w traktatach założycielskich w miarę upływu lat zostało rozwinięte i uszczegółowione w prawie wtórnym oraz innych dokumentach publikowanych przez organy Unii Europejskiej, a zwłaszcza przez Komisję Europejską. Prawo wtórne oraz polityka konkurencji prowadzona przez Komisję stale też ewoluowały w ponad pięćdziesięcioletnim okresie jej stosowania wraz z tym, jak rozwijała się doktryna prawna konkurencji oraz towarzysząca jej myśl ekonomiczna. W ślad za tym następowały zmiany funkcjonalne i organizacyjne jej realizacji. Zostały one zakończone po rozszerzeniu Unii Europejskiej o nowe państwa członkowskie, co miało miejsce w 2004 r., i utworzenie Europejskiej Sieci Konkurencji (ECN), dokonanie decentralizacji unijnego prawa konkurencji i wprowadzenie reguł alokacji spraw antymonopolowych pomiędzy Komisją Europejską a organami ochrony konkurencji państw członkowskich oraz zasad wzajemnego wsparcia we wprowadzonych postępowaniach antymonopolowych.

Polityka konkurencji jest nietypowym i szczególnym przypadkiem interwencji władz publicznych w sposób władczy w prywatny sektor przedsiębiorstw. Jest dziedziną bezpośredniego oddziaływania organów antymonopolowych na stosunki rynkowe za pomocą instrumentów prawnych, a także konsekwencją zawodności rynków w stosunku do oczekiwań społecznych. W istocie rzeczy ma ona tę ułomność rynków naprawiać, ponieważ skutki, jakie z tego powodu powstają, godzą w dobrobyt konsumentów. Naczelną przesłanką jej stosowania jest więc interes publiczny.

Nie jest ona jednak polityką nakazów administracyjnych. Nie mówi, jak przedsiębiorstwa na rynku mają się zachowywać. Jej podstawowym instrumentem jest instytucja zakazu, czyli zakazywanie przedsiębiorstwom takich zachowań rynkowych, które naruszają wolność gospodarczą innych uczestników rynku, czyli – inaczej mówiąc – utrudniają im prowadzenie działalności gospodarczej oraz pogarszają ich zdolność do konkurencji rynkowej. W tej roli organ antymonopolowy nie postępuje jednak dyskrecyjnie. Ocena takich zachowań jest bowiem odnośzona do ekonomicznych modeli konkurencji, do modeli struktur rynkowych zmonopolizowanych i konkurencyjnych, wzorców zachowań konkurencyjnych i zachowań monopolistycznych opisanych w literaturze ekonomicznej. W polityce konkurencji następuje więc wyjątkowe w stosunku do innych polityk połączenie ekonomii i prawa, procedur prawnych, a jednocześnie metodologii i analizy właściwej dla dyscyplin ekonomicznych. Pokazanie, jak złożone jest wzajemne przenikanie się prawa i ekonomii w polityce konkurencji jest też jednym z celów niniejszej publikacji. Jest też oczywiste, iż w systemach demokratycznych, a na takich podstawach zbudowana jest Unia Europejska, polityka konkurencji nie jest prowadzona w sposób dowolny przez organ administracyjny, jego decyzja nie jest zaś ostateczna. Komisja Europejska prowadzi swoją politykę konkurencji w ramach ściśle określonych procedur prawnych, które nadają stronie postępowania na każdym jego etapie, prawo do aktywnego uczestniczenia w tym postępowaniu oraz prawo do obrony poprzez zaskarżenie decyzji Komisji do Trybunału Sprawiedliwości UE. Działalność administracyjnego organu antymonopolowego podlega więc ścisłej kontroli sądowej. To jednak stawia również przed sądami wysokie wymagania co do znajomości ekonomii i reguł konkurencji. Nie mogą one bowiem rozstrzygać powierzonych im zagadnień natury ekonomicznej, jakimi są sprawy z zakresu konkurencji wyłącznie na gruncie prawa.

Jedną z dwóch grup praktyk monopolistycznych objętych prawem antymonopolowym stanowią porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami. W ich ramach zaś największym zagrożeniem dla konkurencji są porozumienia pomiędzy bezpośrednimi konkurentami. Cel i obserwowane skutki tego rodzaju porozumień były kluczową przyczyną wprowadzenia prawa antymonopolowego i polityki konkurencji. W miarę rozwoju stosowania tego prawa porozumienia pomiędzy konkurentami zaczęto określać porozumieniami kartelowymi lub wprost kartelami, a politykę skierowaną przeciwko nim – polityką kartelową. Pojawienie się pierwszych karteli w przemyśle było związane z kryzysami ekonomicznymi, które wybuchały w ostatnich dekadach XIX w. Od początku budziły one duże zainteresowanie ze względu na swe niejednoznaczne cele działania. Choć może wydawać się to dzisiaj dziwne, w Europie ich ocena przez dziesiątki lat miała ambiwalentny charakter. Właściwie do czasu zaistnienia unijnej polityki konkurencji były one w zasadzie tolerowane, a nawet czasami przez niektóre rządy wspierane. Z chwilą ustanowienia unijnej polityki konkurencji dotyczącej karteli ich ocena radykalnie się zmieniła. Stały się one strukturami rynkowymi w Europie bezwzględnie zakazanymi. Polityce tej nadano więc priorytet, gdy chodzi o utrzymanie efektywnej konkurencji na wewnętrznym rynku Unii Europejskiej. Osiągnięcie tego celu zależy zaś od skuteczności tej polityki. Stałe podnoszenie jej skuteczności leży więc w centrum zainteresowań organów Unii Europejskiej. Nie jest to jednak łatwe do osiągnięcia ze względu na sposób działania współczesnych międzynarodowych karteli. Z tego też wynika złożoność i trud jej prowadzenia.

W celu wyjaśnienia relacji między polityką konkurencji a polityką kartelową należy zauważyć, że w oficjalnym zasobie terminów przedstawiających obszary polityki konkurencji Unii Europejskiej nazwa „polityka kartelowa” nie jest używana. W szeroko rozumianej polityce konkurencji Unii Europejskiej kwestie związane ze zwalczaniem karteli i egzekwowaniem prawa kartelowego (*cartel enforcement*) są mocno i odrębnie eksponowane. Ze względu na ich specyfikę wyróżnia się je z obszaru nazywanego antytrudem (*antitrust*), obejmującego porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami oraz praktyki nadużywania pozycji dominującej. Niezależnie od powyższego, z uwagi na cel i przedmiot oraz stosowane metody i narzędzia, określanie działań podejmowanych przez Komisję Europejską wobec karteli polityką kartelową jest w pełni uzasadnione. Nazwą tą posługują się w związku z tym również przedstawiciele Komisji Europejskiej odpowiedzialni za poli-

tykę konkurencji, jak również występuje ona w publikacjach Komisji dotyczących polityki konkurencji².

Termin „polityka kartelowa” występuje też od dawna w literaturze przedmiotu. Autorzy używają go w kontekście krajowym, pisząc o polityce kartelowej w Stanach Zjednoczonych³, w Wielkiej Brytanii⁴ czy w wymiarze międzynarodowym, mówiąc o międzynarodowej polityce kartelowej⁵. Podobnie autorzy, którzy zajmują się działaniami prowadzonymi przeciwko kartelom na obszarze Unii Europejskiej, określają ją mianem „polityka kartelowa”⁶.

Wyjaśnienia wymagają też używane w pracy określenia: „polityka antytrustowa”, „polityka antymonopolowa” i „polityka konkurencji” lub „doktryna antytrustowa” albo „antymonopolowa”. Otóż pojęcia te traktowane są jako synonimy i obejmują trzy tradycyjne dziedziny antytrustowe, tj. porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami, nadużywanie pozycji dominującej oraz fuzje i łączenia się przedsiębiorstw. Jako synonimy należy też traktować instytucje ochrony konkurencji, nazywane w jednym miejscu jako organy antymonopolowe, a w innym jako organy ochrony konkurencji.

Dla przejrzystości podejmowanych rozważań celowe też wydaje się wyjaśnienie pojęć: „kartel” i „porozumienie kartelowe”. Wyraz „kartel” pochodzi od łacińskiego słowa *charta* – papier, pismo, list. Do XIX w. termin ten miał głównie militarne zastosowanie i oznaczał pisemne porozumienie pomiędzy stronami, będącymi w stanie wojny, odnośnie do wymiany jeńców. Przepuszczalnie było to tak ważne w czasie przejściowego rozejmu pomiędzy rywalami, że termin ten został zaadaptowany później do języka używanego w biznesie⁷. W niniejszej pracy pojęcia „kartel” i „porozumienie kartelowe” są ujmowane i ro-

² N. Kroes, Tackling cartel – a never – ending task. Referat wygłoszony na konferencji „Anti-Cartel Enforcement. Criminal and Administrative Policy, Brasilia 8.10.2009 r., Press Releases, Speech/09/454 z 8.10.2009 r. Autorka w swym referacie, jako Komisarz UE do spraw konkurencji, podkreśliła, iż: „sukces polityki kartelowej, łącznie z innymi, zależy od czynnika zniechęcania karteli”.

³ G. W. Stocking, M. W. Watkins, Cartels or Competition?, Nowy Jork 1948, s. 403.

⁴ G. Symonidis, The Effects of Competition. Cartel Policy and the Evolution of Strategy and Structure in British Industry, Massachusetts-Londyn 2002, s. 21.

⁵ B.F. Hoeselitz, International Cartel Policy, The Journal of Political Economy 1947, vol. LV.

⁶ R. Whish, Fighting cartels. The legal meaning of conspiracy, [w:] Fighting Cartels – Why and How?, Göteborg 2001, s. 105; a także L. McGowan’s, The Antitrust Revolution in Europe-Exploring the European Commission’s Cartel Policy, Cheltenham- Northampton 2010.

⁷ G. W. Stocking, M. W. Watkins, Cartels or Competition, Nowy Jork 1948, s. 3.

zumiane wąsko, odpowiednio do występujących definicji w literaturze ekonomicznej. Współcześnie przez kartel rozumie się najczęściej porozumienie pomiędzy dwoma i więcej prawnie niezależnymi przedsiębiorstwami, będącymi bezpośrednimi konkurentami, zawierany w celu wyeliminowania konkurencji cenowej i ilościowej⁸. Kartel jest więc porozumieniem przedsiębiorstw o charakterze horyzontalnym i w obecnej polityce konkurencji wyraźnie odróżnia się je od porozumień przedsiębiorstw o charakterze wertykalnym.

Prezentowana publikacja jest pierwszą w Polsce, która odnosi się do karteli i polityki kartelowej, głównie ze względu na połączenie w niej w tak szerokim zakresie obu członów polityki kartelowej – ekonomicznego i prawnego. Na rynku wydawniczym dominuje bowiem literatura prawnicza, w której prezentowane są przede wszystkim aspekty prawne prawa kartelowego oraz orzecznictwo w sprawach kartelowych. Z tego też powodu nie są one przedstawiane jako stanowiące element polityki konkurencji, lecz jako odrębna dziedzina prawa. Kwestie ekonomiczne są w tych publikacjach bądź pomijane całkowicie, bądź omawiane w bardzo wąskim zakresie. Z kolei w literaturze ekonomicznej kartele są analizowane głównie z punktu widzenia warunków ich stabilności oraz zachęt i okoliczności, które skłaniają przedsiębiorstwa do kooperacji w zakresie uzgadniania cen i wielkości produkcji w celu ograniczenia produkcji i osiągnięcia większego zysku⁹.

Celem podstawowym pracy jest kompleksowe zbadanie problemu karteli w polityce konkurencji Unii Europejskiej. Kompleksowość ta polega na tym, że nie koncentruje się ona tylko na zagadnieniach prawnych, ale również – w równym stopniu – na zagadnieniach ekonomicznych, związanych z polityką konkurencji i zwalczaniem karteli, oraz ukazaniu związków pomiędzy prawem kartelowym a ekonomią. W ramach tak określonego celu autor stawia jedną hipotezę zasadniczą oraz cztery hipotezy cząstkowe, które stara się udowodnić w trakcie prowadzonych rozważań i analizy.

Hipoteza zasadnicza określona zaostała w następujący sposób: polityka kartelowa prowadzona przez Komisję Europejską stanowi obecnie główny czynnik destabilizacji i upadku karteli działających na obszarze Unii Europejskiej, na co składają się następujące okoliczności: rozwój orzecznictwa kartelowego, ekonomizacja analizy antymonopolowej,

⁸ Szczegółowa charakterystyka porozumień kartelowych znajduje się w rozdz. V.

⁹ J. Prokop, *Heterogeneous Cartels – Formation and Stability*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Economic Challenges of Contemporary World*, Szczecin 2010, s. 77.

podniesienie zwalczania karteli do priorytetowego celu polityki konkurencji, stanowcze egzekwowanie prawa kartelowego, nowe autonomiczne koncepcje wypracowane przez Trybunał Sprawiedliwości UE w zakresie rozumienia i stosowania prawa kartelowego, zastosowanie nowych narzędzi walki z kartelami, jak programu *leniency* i instytucji ugody, wprowadzenie czynnika odstraszenia, poprzez nakładanie na członków karteli wysokich kar pieniężnych, dokonanie zmian organizacyjnych w ramach Komisji w celu podniesienia stopnia wykrywania i likwidacji karteli, współpraca Komisji Europejskiej z organami antymonopolowymi państw członkowskich oraz z organami antymonopolowymi państw trzecich.

Hipotezy częściowe to:

- 1) z uwagi na skutki praktyk kartelowych dla konkurencji charakter porozumień kartelowych, kryteria prawne i ekonomiczne ich oceny oraz stosowane instrumenty walki z kartelami, polityka kartelowa Unii Europejskiej stała się obecnie – pomimo wspólnej podstawy prawnej – samodzielną polityką, odrębną w stosunku do polityki odnoszącej się do porozumień wertykalnych,
- 2) ukryty i konspiracyjny sposób działania i zarządzania kartelami, a w związku z tym brak dowodów bezpośrednich niezbędnych do wykazania naruszenia przez ich członków reguł konkurencji sprawił, iż kluczowe stały się dowody pośrednie o charakterze ekonomicznym i wnioskowanie odwołujące się do teorii ekonomii,
- 3) analiza spraw kartelowych nie tylko w pełni potwierdza opisane w teoretycznych modelach rodzaje i zakres możliwych porozumień monopolistycznych pomiędzy przedsiębiorstwami, lecz także wskazuje, że rzeczywisty zakres i przedmiot antykonkurencyjnej współpracy przedsiębiorstw jest szerszy i głębszy,
- 4) polityka kartelowa Unii Europejskiej skierowana jest nie tylko na ochronę konkurencji, ale stanowi także ważny instrument zapobiegający dekompozycji rynku wewnętrznego Unii Europejskiej na odrębne rynki państw członkowskich.

Realizacja i wyjaśnienie wszystkich aspektów tak sformułowanego celu oraz hipotez badawczych zawarte są w siedmiu rozdziałach.

Rozdział I przedstawia i analizuje zasadnicze zagadnienia ekonomiczne związane z prowadzeniem polityki konkurencji i istniejące w tym zakresie kontrowersje wśród teoretyków i praktyków ekonomii i prawa, skupionych przede wszystkim wokół Uniwersytetu Harvarda i Uniwersytetu Chicago. Spór dotyczy takich kwestii, jak poszukiwania

właściwego modelu konkurencji jako wzorca dla polityki konkurencji, znaczenia czynników strukturalnych i behawioralnych w kształtowaniu rzeczywistej konkurencji, znaczenia kryterium efektywności w tej polityce, skutków monopolizacji rynków i roli państwa w sferze oddziaływania na procesy rynkowe. Analizowane są więc tak ważne aspekty konkurencji, jak bariery wejścia i wyjścia, sporność rynków, występowanie i rola dla oceny rynków konkurencji potencjalnej czy też w jakich okolicznościach porozumienia przedsiębiorstw oraz koncentracja przedsiębiorstw powinny stać się przedmiotem uwagi organów antymonopolowych. W zakończeniu tego rozdziału autor szeroko pokazuje implikacje, jakie dorobek myśli akademickiej, przede wszystkim tzw. szkoły chicagowskiej, miał dla polityki konkurencji co do celu i zakresu jej stosowania, najpierw w ojczyźnie jej narodzenia się, czyli w Stanach Zjednoczonych, a następnie w Unii Europejskiej. Wskazuje też w kontekście rozważań nad poszukiwaniem modelu konkurencji, jaki w istocie rzeczy chroniony jest wzorec konkurencji na rynku unijnym.

Treścią rozdziału II są zagadnienia dotyczące celu polityki konkurencji. Poświęcenie temu problemowi odrębnego rozdziału wynika ze znaczenia, jaki teoretycy, w przeciwieństwie do praktyków i sądów, przywiązują do tej kwestii z punktu widzenia zakresu, tzn. które zachowania przedsiębiorstw i jakie struktury rynku powinny niepokoić organy ochrony konkurencji i skłonić je do podjęcia działań interwencyjnych oraz skuteczności jej prowadzenia. Podział przebiega tutaj pomiędzy zwolennikami jednego celu i wielorakości tych celów. Autor szczegółowo pokazuje, jakie są następstwa, gdy stosowane jest kryterium jednego celu w postaci dobrobytu konsumentów (kryterium efektywnościowe) i wielu celów. Wyjaśnia też różnice, które istnieją w tym obszarze pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską.

W związku z trwającą ewolucją poglądów na temat tego, co ma być celem polityki konkurencji, czyli co powinno być jej przedmiotem, jaki powinien być jej zakres i jakie jest współczesne uzasadnienie jej prowadzenia oraz silnej krytyki stosowania w niej wskazań szkoły chicagowskiej ze względu na negatywne tego konsekwencje, w końcu XX w. pojawiły się nowe teorie, które zapoczątkowały nowy jej okres. Okres ten, nazywany *Post-Chicago Antitrust*, jest przedmiotem rozważań ostatniej części tego rozdziału. Autor pokazuje w niej najważniejsze elementy powstałych teorii i ich wpływ na zmiany w prowadzeniu polityki konkurencji Unii Europejskiej oraz na różnice istniejące w tym względzie pomiędzy Unią Europejską i Stanami Zjednoczonymi.

W rozdziale III dokonano analizy statycznych i dynamicznych modeli oligopolu w celu pokazania znaczenia oligopolistycznej struktury rynkowej dla zawiązywania się porozumień kartelowych, istotę rynku oligopolistycznego i wpływ sposobu maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa oligopolistyczne na ich zachowania rynkowe. Przedstawione modele obrazują, w jaki sposób przedsiębiorstwa prowadzą w warunkach oligopolu grę konkurencyjną, kiedy gra ta zostaje zastąpiona współpracą przedsiębiorstw oraz jak współpracujący oligopol osiąga równowagę. Opisane są też metody koordynacji zachowań rynkowych w oligopolu, będące przedmiotem wzajemnych uzgodnień, oraz metody koordynacji, będące skutkiem jednostronnych aktów dostosowawczych przedsiębiorstw do zachowań innych uczestników tego samego rynku. Zamieszczona jest też koncepcja oligopolistycznej dominacji na rynku. Przedstawione w tym rozdziale modele konkurencji oligopolistycznej oraz metody koordynacji rynkowej pokazują, w jaki sposób i dlaczego kartele pojawiają się w gałęziach wysoko skoncentrowanych oraz w jaki sposób i w jakich okolicznościach osiągają swoje cele, a w jakich ponoszą porażki.

Trzy pierwsze rozdziały, oprócz wszystkich szczegółowych zagadnień ekonomicznych związanych z polityką kartelową, zawierają modele, teorie i poglądy ekonomiczne, do których praktyczna polityka konkurencji powinna się odwoływać, natomiast organy antymonopolowe egzekwujące przestrzeganie przez przedsiębiorstwa prawa kartelowego wykorzystywać w prowadzonej działalności.

W rozdziale IV autor przedstawia genezę powstawania karteli w przemyśle i ich ówczesną ocenę przez środowiska naukowe państw europejskich oraz władz publicznych. W dalszej kolejności omówione są pierwsze koncepcje polityki kartelowej i prawa kartelowego, które pojawiły się w Europie, a przede wszystkim w Niemczech. Ostatnia część dotyczy podstaw i okoliczności wprowadzenia prawa kartelowego w Europie po II wojnie światowej, w związku z realizacją modelu europejskiej integracji gospodarczej, oraz w państwach członkowskich uczestniczących w urzeczywistnieniu tego projektu.

Rozdział V ma charakter empiryczny. Dokonana została w nim charakterystyka współczesnych porozumień kartelowych. Jest on oparty na rzeczywistych danych i faktach, pochodzących z analizy decyzji Komisji Europejskiej oraz wyroków sądowych wydanych w sprawach kartelowych.

W rozdziale tym przedstawiona została kategoryzacja porozumień kartelowych, ich główne cechy i natura, rynkowe oraz społeczne skutki

działania, wskazane są przemysły, w których kartele najczęściej występują, oraz rynki produktowe, których one dotyczą. Przede wszystkim jednak opisane i usystematyzowane zostały mechanizmy funkcjonowania współczesnego kartelu, nieznane ze względu na sekretny sposób ich działania. Dzięki postępowaniom kartelowym prowadzonym przez Komisję Europejską możliwe stało się opisanie i przeanalizowanie zasad organizacji i zarządzania kartelami, metod ukrywania i zacierania dowodów istnienia kartelu, źródeł niestabilności kartelu, zabezpieczenia przed oszukiwaniem, a także przyczyny upadku kartelu. Zbadane zostały też aspekty strukturalne kartelu, jak długość ich funkcjonowania, liczbę członków i wpływ tego czynnika na stabilność istnienia karteli. Rozdział ten uwidacznia sens zwalczania karteli z punktu widzenia zniekształcania konkurencji. Jednocześnie przekonuje, że kartele na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej są strukturami realnymi oraz pokazuje ich dewastacyjny wpływ na zasady efektywnej konkurencji obowiązujące na rynku Unii Europejskiej oraz cele integracji dotyczące osiągnięcia stanu rynku wewnętrznego.

Rozdział VI szczegółowo omawia i analizuje rozwój prawa kartelowego w Unii Europejskiej, jego zasady, kryteria i zakres stosowania, przeprowadzone w tym zakresie reformy, kategorie porozumień objętych zakazami i wyłączonej spod zakazu kartelu. Pokazuje również ewolucję podejścia Komisji Europejskiej do porozumień kartelowych *sensu stricte* i do porozumień wertykalnych. Omówione zostały tutaj również relacje pomiędzy unijnym prawem konkurencji a prawem konkurencji państw członkowskich. Wiele uwagi poświęcono wyjaśnieniu unijnej koncepcji wpływu na handel między państwami członkowskimi jako kryterium stosowania unijnego prawa konkurencji, równoległe z kryterium naruszenia reguł konkurencji. Wszystkie aspekty stosowania i rozumienia tego specyficznego kryterium zostały wyjaśnione na przykładach i w oparciu o bogate orzecznictwo sądów unijnych. Kolejną regułą stosowaną w polityce kartelowej Unii Europejskiej jest zasada *de minimis*.

Ważnym wydarzeniem polityki kartelowej Unii Europejskiej było wprowadzenie do niej programu łagodzenia kar (*leniency programme*) oraz instytucji postępowania ugodowego. Były one wynikiem poszukiwania instrumentu prawnego, który skłoniłby członków kartelu, aby ujawniali swoje sekretne i zakonspirowane spiskowanie przeciwko regułom efektywnej konkurencji. Programowi temu i innym rozwiązaniom oraz efektom ich wprowadzenia poświęcony został następny punkt rozdziału. W ostatniej części autor wskazuje na znaczenie w wal-