

Spis treści

Wykaz skrótów	IX
Bibliografia	XI
Wstęp	1
Rozdział I. Zagadnienia ekonomiczne polityki konkurencji ...	15
1. Przesłanki wprowadzenia polityki konkurencji	15
2. Polityka konkurencji a podstawowe modele konkurencji	18
3. Konkurencja zdolna do działania jako wzorzec konkurencji efektywnej.....	28
4. Czynniki konkurencji efektywnej w poglądach szkoły chicagowskiej	35
5. Konkurencja efektywna w teorii rynków spornych	42
6. Wpływ poglądów szkoły chicagowskiej na politykę konkurencji	45
7. Tradycyjne ujęcie barier w polityce konkurencji	52
8. Bariery w teorii rynków spornych	61
9. Wzorzec konkurencji chroniony na unijnym rynku wewnętrznym	63
Podsumowanie	66
Rozdział II. Cele polityki konkurencji	67
1. Spór wokół celów polityki konkurencji	68
2. Wielorakość celów polityki konkurencji – podejście strukturalne	70
3. Jeden cel polityki konkurencji – podejście efektywnościowe ..	75
4. Pojęcie efektywności jako głównego celu	79
5. Przewaga jednego celu	81
6. Krytyka koncepcji jednego celu	83
7. Zmiany w standardach analizy antymonopolowej	85
8. Unijne cele polityki konkurencji	88
9. Cele polityki konkurencji w okresie <i>Post-Chicago Antitrust</i>	94
Podsumowanie	105

Rozdział III. Współpraca i konkurencja przedsiębiorstw w warunkach oligopolu	107
1. Cel działania oligopolu	107
2. Modele oligopolu	111
2.1. Statyczne modele oligopolu	112
2.2. Dynamiczne modele oligopolu	117
3. Metody koordynacji zachowań rynkowych w oligopolu	124
3.1. Metody unikania konkurencji	125
3.2. Czynniki utrudniające wspólną politykę cenową	127
3.3. Bezpośrednie metody ustalania cen	129
3.4. Pośrednie metody kształtowania cen	131
4. Oligopolistyczna dominacja na rynku	137
Podsumowanie	141
Rozdział IV. Geneza polityki kartelowej w Europie i w Unii Europejskiej	143
1. Okres pierwszych karteli w Europie	143
2. Problem kartelu w teorii ekonomii	144
3. Początki prawa i polityki kartelowej	147
4. Podstawy wprowadzenia polityki kartelowej w Europie po II wojnie światowej	153
Podsumowanie	156
Rozdział V. Charakterystyka porozumień kartelowych	157
1. Pojęcie i typy porozumień kartelowych	157
2. Główne cechy i skutki porozumień kartelowych	162
3. Strukturalne aspekty działania kartelu	173
3.1. Lokalizacja karteli	173
3.2. Liczba członków i długość życia kartelu	175
4. Zasady organizacji i zarządzania	179
4.1. Organizacja współpracy	179
4.2. Skrytość działania	185
4.3. Wymiana informacji	187
4.4. Źródła niestabilności kartelu	190
4.5. Zabezpieczanie się przed oszukiwaniem	191
4.6. Przyczyny upadku kartelu	195
Podsumowanie	197
Rozdział VI. Prawne podstawy polityki kartelowej Unii Europejskiej	199
1. Zasady generalne	199

2. Porozumienia horyzontalne i wertykalne	210
3. Prawne kryteria zakazu porozumień kartelowych	215
4. Relacje pomiędzy unijnym prawem konkurencji a przepisami państw członkowskich.....	218
5. Koncepcja wpływu na handel między państwami członkowskimi jako kryterium stosowania unijnego prawa konkurencji.....	223
5.1. Zasady ogólne – zakres regulacji	224
5.2. Przesłanki spełniające	229
5.2.1. Koncepcja handlu między państwami członkowskimi	230
5.2.2. Pojęcie „może wywoływać”	231
5.2.3. Koncepcja odczuwalności	239
5.2.4. Terytorialny zasięg kryterium wpływu na handel	244
5.2.5. Porozumienia i praktyki przedsiębiorstw mających siedziby w krajach trzecich	247
6. Zasada <i>de minimis</i> w porozumieniach kartelowych	250
7. Program łagodzenia kar jako instrument walki z kartelami	256
8. Postępowanie ugodowe z członkami kartelu oraz prawo do odszkodowania	275
9. Międzynarodowa współpraca państw i Unii Europejskiej w walce z kartelami	278
Podsumowanie	280
Rozdział VII. Zwalczanie porozumień kartelowych w praktyce decyzyjnej i orzeczeniach unijnych organów antymonopolowych	281
1. Prawne i ekonomiczne zasady polityki kartelowej.....	281
2. Zbieżności i różnice pomiędzy porozumieniami horyzontalnymi a porozumieniami wertykalnymi	288
3. Prawne oraz ekonomiczne przesłanki i aspekty naruszenia przepisów kartelowych.....	292
3.1. Zakres pojęcia „porozumienia między przedsiębiorstwami”	292
3.2. Podmiotowy zakres współpracy i odpowiedzialności za naruszenia	296
3.3. Formy koordynacji	303
3.3.1. Porozumienie – umowa	304
3.3.2. Decyzje związków przedsiębiorstw.....	308
3.3.3. Pojęcie „praktyki uzgodnione”	310

4. Oznaczenie rynku	319
5. Cel lub skutek antykonkurencyjny jako przesłanki zakazu kartelu	321
6. Wpływ na rynek – waga naruszenia	327
7. Udział w nielegalnym naruszeniu	334
8. Współsprawca lub współnik naruszenia	337
9. Pojęcie kontekstu prawno-ekonomicznego	341
10. Porozumienie a wspólna pozycja dominująca	343
11. Praktyki kartelowe ograniczające konkurencję	345
11.1. Bezpośrednie i pośrednie ustalanie cen	345
11.2. Pozacenowe warunki handlowe	353
11.3. Dyskryminacja cenowa	355
11.4. Ograniczenie lub kontrola produkcji – kartel kryzysowy	356
11.5. Podział rynków	359
11.6. Uzgodniona odmowa sprzedaży – wspólny bojkot	362
11.7. Wspólny zakup i wspólna sprzedaż	365
11.8. Wspólny marketing	370
11.9. Kartel przetargowy	372
11.10. Kartel działający za pośrednictwem związku przedsiębiorstw	375
12. Wymiana informacji pomiędzy przedsiębiorstwami	378
13. Rola dowodów ekonomicznych w postępowaniach kartelowych	388
13.1. Podział dowodów	388
13.2. Klasyfikacja dowodów ekonomicznych	390
13.3. Wykorzystanie modeli ekonomicznych	391
13.4. Prawne znaczenie dowodów ekonomicznych	394
13.5. Ocena zachowań paralelnych	397
13.6. Sądowa ocena dowodów pośrednich	402
Podsumowanie	407
Zakończenie	409
Indeks rzeczowy	423