

POLITYKA KONURENCYJNA W UNII EUROPEJSKIEJ

praca pochodzi z serwisu pracemagisterskie.eu - prace magisterskie

Prawo Unii Europejskiej zakazuje firmom zawierania umów ograniczających wolną konkurencję, a przedsiębiorstwom dominującym na rynku nie pozwala na narzucanie innym uciążliwych klauzul w kontraktach. Umowy takie są automatycznie unieważniane. Komisja Europejska nakazuje wtedy firmom zaprzestania tego rodzaju praktyk, a opornych karze grzywną (do 50 tys. ecu można zapłacić nawet za dostarczenie niekompletnej dokumentacji).

Obowiązujące w Unii Europejskiej reguły konkurencji to wytyczne ogólne. Dlatego dla firm i przedsiębiorców duże znaczenie ma decyzja Komisji i orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, do którego odwołują się niezadowoleni z decyzji Brukseli. Niektóre rodzaje działalności są wyjęte spod tych przepisów. Dotyczy to zwłaszcza silnie dotowanego rolnictwa i przedsiębiorstw komunalnych.

W UE obowiązuje zakaz wszelkich porozumień między przedsiębiorstwami, a także stosowania innych praktyk, które mogłyby prowadzić do ograniczenia konkurencji. Dotyczy to zwłaszcza ustalania cen zakupu i sprzedaży, a nawet innych warunków transakcji. I nie ma znaczenia, czy przedsiębiorstwa porozumieją się bezpośrednio ze sobą, czy tylko dostosują do sugestii jakiejś organizacji.

Bez znaczenia jest też forma, w jakiej zawarto niedozwolone porozumienie: pod europejskie paragrafy podlega zarówno podpisany wielki kontrakt, jak i cicha umowa dżentelmeńska. Brukselska Komisja uznała za nielegalny kartel cenowy utworzony przez producentów cynku oraz szkła płaskiego we Włoszech. Europejski Trybunał Sprawiedliwości zakazał natomiast zbiorowego systemu cen, przyjętego przez większość wydawców, hurtowników i księgarzy sprzedających niderlandzkie książki w Belgii i Holandii.

Inaczej sprawy się mają z uzgodnionymi działaniami przedsiębiorstw, mającymi na celu poprawę efektywności gospodarowania, zwiększenie produkcji lub sprzedaży produktów i podnoszenie ich poziomu technicznego. Warunkiem jest, że umowy takie mają przynosić konsumentom słuszny udział w zysku. Z tego powodu aprobatę Komisji Europejskiej mają np. porozumienia banków o wprowadzeniu euroczeków i kolei o międzynarodowym transporcie kombinowanym.

W UE nie wolno naruszać wolnej gry sił rynkowych, ograniczając lub kontrolując produkcję (w 1980 r. zakazano porozumienia wytwórców 95% papierosów w Belgii

i Luksemburgu). Ustalanie jej limitów przez grupę wytwórców nie jest więc możliwe. Surowo zakazany jest także podział rynku.

Zakazane jest ograniczanie inwestycji i rozwoju technicznego. Nie uzyskuje aprobaty tzw. sprzedaż selektywna. Producentowi nie wolno dawać wyłączności niektórym sprzedawcom i hurtownikom. Istnieją jednak od tego wyjątki. Unia Europejska pogodziła się z brakiem konkurencji np. w przypadku handlu towarami wymagającymi dużej specjalizacji wśród sprzedawców. Dotyczy to zwłaszcza branży elektronicznej i samochodowej.

Komisja Europejska uznała kilka rodzajów umów za nienaruszające konkurencji, np. umowy franchisingu, wyłącznej sprzedaży lub zakupów (o ile dotyczą tylko dwóch firm), umowy o specjalizacji w produkcji konkretnych towarów (pod warunkiem jednak, że firmy reprezentują nie więcej niż 20% rynku, a roczna wartość obrotów nie przekracza 500 mln ecu), licencje patentowe i licencje know-how.

Polskie prawo antymonopolowe w zasadzie zgodne jest z normami europejskimi. Brak w nim jednak możliwości stosowania wyłączeń grupowych. Wymaga też zniesienia monopolu ustawowego TP SA na połączenia międzynarodowe. Zachodni Europejczycy uporali się już z tego rodzaju monopolem, choć jeszcze dziesięć lat temu wielu z nich musiało nawet po zwykłe aparaty telefoniczne iść do lokalnego operatora, który miał na nie wyłączność.

Unia zabrania przedsiębiorstwom i ich grupom nadużywania pozycji dominującej na rynku. Za dominującą uznaje się firmę, która ma monopol lub jej udziały rynkowe przekraczają 40-65%, a konkurenci są mocno rozproszeni.

Pozycję takiej firmy zwykle wspiera wyjątkowa siła finansowa lub szeroki dostęp do rynków kapitałowych. Utrzymanie jej ułatwia posiadana przewaga technologiczna i wysoka integracja, od dostawcy surowców poprzez producenta półproduktów aż do sprzedawcy wyrobów finalnych. Nic dziwnego więc, że konkurenci często nie mają realnych szans jej zagrozić.

Przedsiębiorstwo dominujące na rynku musi bardzo uważać, by nie narazić się na oskarżenie o naruszanie zasad konkurencji. Nie wolno mu narzucać innym nieuczciwych cen zakupu lub sprzedaży - takich, które biorąc po uwagę koszty poniesione przy produkcji dają nieproporcjonalnie wysoką marżę zysku. Zakaz dotyczy także innych uciążliwych warunków handlu, np. narzucania dostawcom wyjątkowo długich terminów płatności.

W Unii, podobnie jak w innych organizmach gospodarczych, obowiązuje zakaz dumpingu, czyli sprzedaży towarów poniżej ceny rynkowej z subsydiowaniem jej przez producenta.

Polska już od ośmiu lat dostosowuje się do obowiązujących w Unii Europejskiej reguł zachowania konkurencji. Od wiosny roku 1990 obowiązuje ustawy zakaz stosowania praktyk monopolistycznych. Ich zwalczaniem zajął się Urząd Antymonopolowy, od trzech lat noszący nazwę Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Rejestruje on firmy będące monopolistami lub dominującymi na poszczególnych rynkach. Dlatego w związku z wejściem do UE polskie przepisy dotyczące tego Urzędu nie muszą się zbytnio zmieniać. Zlikwidowane zostanie pojęcie „nadużywanie pozycji monopolistycznej”. Wystarczy kategoria prawna pozycji dominującej.

W Polsce przepisy chroniące rynek przed nadmierną koncentracją muszą być dostosowane do prawa europejskiego. Zamiar łączenia przedsiębiorców podlega zgłoszeniu Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumenta w terminie 14 dni od dokonania czynności z którą ustawa wiąże obowiązek. Obowiązek zgłoszenia zamiaru łączenia dotyczy:

- fuzji przedsiębiorstw o łącznej wartości sprzedaży w roku kalendarzowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru - przekraczającej 25 mln euro,
- nabycia lub przejęcia mienia innej firmy o łącznej wartości 5 mln euro,
- nabycia akcji lub udziałów dających ponad 25%, 33% lub 50 % głosów na walnym zgromadzeniu, jeśli wartość sprzedaży obu firm przekracza 25 mln euro,
- objęcia akcji lub udziałów nowo tworzonego przedsiębiorcy, powodującego osiągnięcie lub przekroczenie 25 % głosów na walnym zgromadzeniu lub zgromadzeniu wspólników, jeżeli łączna wartość rocznej sprzedaży towarów podmiotów obejmujących te akcje lub udziały - w roku kalendarzowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru - przekracza 25 mln euro,
- przyjęcia stanowiska członka zarządu, rady nadzorczej, członka komisji rewizyjnej lub głównego księgowego w konkurujących ze sobą przedsiębiorstwach jeżeli wartość ich łącznej sprzedaży przekracza 25 mln euro za rok kalendarzowy poprzedzający rok zgłoszenia zamiaru przejęcia
- przejęcia w inny sposób, bezpośrednio lub pośrednio, kontroli nad innym przedsiębiorcą, jeżeli łączna wartość rocznej sprzedaży towarów w roku kalendarzowym poprzedzającym rok zgłoszenia zamiaru przekracza 25 mln euro

Ponadto szczególne przepisy dotyczą nabycia udziałów lub akcji przez instytucje finansowe i łączenia się banków.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ma dwa miesiące na zbadanie sprawy. Może zakazać fuzji lub przejęcia firmy. Może też podać warunki, na jakich tej zgody udzieli.

Obecnie polska ustawa antymonopolowa nie zna instytucji wcześniejszej notyfikacji zamiaru dokonania czynności podlegającej badaniu przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta. Taką możliwość dają przepisy prawa europejskiego, dzięki temu przedsiębiorca za nim podejmie, zazwyczaj dość kosztowne, kroki w celu dokonania przejęcia lub fuzji może upewnić się, że jego plany nie są sprzeczne z prawem.

Po naszym wejściu do Unii przekształcenia większych przedsiębiorstw, przekraczających limity nakreślone przez UE będą zgłaszane do Brukseli.

Pomoc dla małej lub średniej firmy w UE nie może przekroczyć kwoty 100 000 ecu w ciągu kolejnych trzech lat. Nie powinna też wynieść więcej niż 15% jej nakładów inwestycyjnych, 50% kosztów, ani przekraczać 110-115% poziomu wsparcia dopuszczalnego dla danego regionu.

Swobodnej konkurencji zagrażają nie tylko monopolistyczne zamiary firm, ale także wszelkie rodzaje pomocy publicznej dla przedsiębiorstw, które zmniejszając ich koszty ułatwiają rywalizację z innymi. Dlatego Unia Europejska zakazała wspierania biznesu z państwowej bądź samorządowej kasy. Zakazem objęte są nie tylko wszelkie dotacje budżetowe, ale także zwolnienia podatkowe, a nawet sprzedaż nieruchomości po obniżonej cenie przez władze lokalne.

Pomoc dla eksporterów może wpływać na warunki konkurencji w ramach wspólnego rynku, dlatego Komisja Europejska przygląda się jej wyjątkowo dokładnie. Jej zdaniem wolno wspierać tylko sprzedaż towarów i usługi na rynki poza UE. Firmy jednak eksportują i do Unii, i poza, trudno więc w praktyce rozdzielić pomoc dozwoloną od zakazanej. Dlatego tak istotne są przypadki precedensowe.

Podejrzenia o korzystanie z publicznej pomocy mogą pojawić się przy prywatyzacji, zwłaszcza przy bezpośredniej sprzedaży akcji lub całego przedsiębiorstwa innej firmie. Uniknie się ich, jeśli:

- przetarg będzie otwarty dla wszystkich zainteresowanych i nie będzie nosił znamion transakcji związanej,
- wszyscy uczestnicy przetargu otrzymają w porę dane niezbędne do poczynienia kalkulacji,
- sprzedaż nastąpi po najwyższej oferowanej cenie.

O transakcjach nie spełniających tych kryteriów trzeba informować Komisję Europejską. Jej zainteresowanie wzbudzają zwłaszcza te prywatyzacje, w których:

- negocjowano tylko z jednym lub kilkoma wybranymi oferentami,

- anulowano długi sprzedawanej firmy wobec państwa lub innych przedsiębiorstw publicznych,
- zamieniono dług firmy na jej udziały,
- sprzedano firmę na warunkach różniących się od rynkowych.

Kiedy już Polska będzie wchodzić do Unii Europejskiej, prywatyzacja będzie zbliżała się do końca. Bardziej atrakcyjne firmy znajdą wcześniej nowych właścicieli i w rękach państwa pozostaną przedsiębiorstwa trudno zbywalne. Tym bardziej trzeba będzie uważać, by zachęcając ewentualnych inwestorów do ich nabycia, nie naruszyć europejskich regulacji dotyczących sektora publicznego. Dla biznesmenów zastanawiających się nad udziałem w prywatyzacji to sygnał, aby spieszyc się, ponieważ za kilka lat państwo nie będzie mogło zbyt wiele obiecać.

Minęło już osiem lat od wprowadzenia w Polsce wzorowanych na europejskich pierwszych przepisów antymonopolowych, wciąż jednak wiele zostaje do poprawienia w ochronie wolnej konkurencji. Polskę czeka jeszcze wiele zmian przepisów, przybliżających polskie prawo do wymogów Unii Europejskiej. Przede wszystkim trzeba będzie zdemonopolizować telekomunikację. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uzyska uprawnienia rewidowania pomieszczeń firm podejrzanych o praktyki monopolistyczne. Zmniejszą się formalności dzięki podniesieniu limitów wielkości firm, które muszą prosić o zgodę na fuzje lub przejęcie. Przede wszystkim jednak pomoc publiczna dla firm, zwłaszcza tych należących do państwa, będzie udzielana zgodnie z regułami przyjętymi w UE. Finansowe decyzje urzędników oceniać będą unijni komisarze dbający o to, by lokalne przedsiębiorstwa nie były nadmiernie faworyzowane. Każdy program pomocy trzeba będzie zgłosić w Brukseli i w razie czego pogodzić się z zakazem wprowadzania go w życie.

Bibliografia:

- 1) ABC Unii Europejskiej, broszura informacyjna Przedstawicielstwa Komisji Europejskiej w Polsce.
- 2) Grzywacz W., Integracja europejska, Wyższa Szkoła Zawodowa Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Szczecin 2001.
- 3) Kowalczyk K., Konkurencyjne ABC, www.exporter.pl
- 4) Ustawa o zapobieganiu praktykom monopolistycznym, Biuletyny Urzędy Antymonopolowego i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.