

Antoni Bolecki

Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji

Warszawa 2013



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego

**Wymiana informacji
między konkurentami
w ocenie organów
ochrony konkurencji**

**(między antykonkurencyjną koordynacją
a prokonkurencyjną kooperacją)**



Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego

Trzydziesta pierwsza publikacja Programu Wydawniczego CARS

Seria: Podręczniki i Monografie (11)

Redaktor serii: dr hab. Tadeusz Skoczny, prof. UW

Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych (CARS)
www.cars.wz.uw.edu.pl

Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych (CARS) zostało utworzone uchwałą Rady Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego z dnia 21 lutego 2007 r. jako „inna wymieniona w regulaminie wydziału jednostka, niezbędna do realizacji zadań wydziału” w rozumieniu § 20 Statutu Uniwersytetu Warszawskiego z dnia 21 czerwca 2006 r.

CARS prowadzi między- i interdyscyplinarne badania naukowe oraz prace rozwojowe i wdrożeniowe w zakresie ochrony konkurencji i regulacji sektorowych w gospodarce rynkowej, ale także przygotowuje wydawnictwa zwarte i periodyczne, organizuje lub współorganizuje konferencje, seminaria, warsztaty i szkolenia, a w przyszłości będzie także patronować studiom podyplomowym.

W skład **CARS** wchodzić Członkowie Zwyczajni (pracownicy naukowcy Wydziału Zarządzania UW), Członkowie Stowarzyszeni (pracownicy naukowcy innych wydziałów UW, w tym głównie Wydziału Prawa i Administracji i Wydziału Nauk Ekonomicznych, a także innych krajowych i zagranicznych uczelni i jednostek badawczych) oraz Stali Współpracownicy (w tym osoby zatrudnione w polskich i zagranicznych firmach i instytucjach publicznych i prywatnych).

Antoni Bolecki

**Wymiana informacji
między konkurentami
w ocenie organów
ochrony konkurencji
(między antykonkurencyjną koordynacją
a prokonkurencyjną kooperacją)**

Warszawa 2013



Wydawnictwo Naukowe
Wydziału Zarządzania
Uniwersytetu Warszawskiego

Recenzenci:

Dr hab. Anna Mokrysz-Olszyńska, prof. SGH

Zakład Prawa Międzynarodowego Prywatnego

oraz Ochrony Konkurencji i Konsumentów

w Katedrze Prawa Międzynarodowego i Organizacji Międzynarodowych SGH

Prof. zw. dr hab. Andrzej Sopoćko,

Zakład Ubezpieczeń i Rynków Kapitałowych

w Katedrze Systemów Finansowych Gospodarki WZ UW

Korekta i redakcja: Barbara Ferdyn

Projekt okładki: Dariusz Kondefefer

© Copyright by Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu
Warszawskiego and Antoni Bolecki

ISBN: 978-83-63962-18-0



WYDAWCA:

Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania

Uniwersytetu Warszawskiego

02-678 Warszawa, ul. Szturmowa 1/3

Tel. (+48-22) 55-34-164

E-mail: jjagodzinski@mail.wz.uw.edu.pl

www.wz.uw.edu.pl

SKŁAD I ŁAMANIE:

Dom Wydawniczy ELIPSA,

00-189 Warszawa, ul. Inflancka 15/198

Tel./faks (+48-22) 635-03-01; (+48-22) 635-17-85

E-mail: elipsa@elipsa.pl; www.elipsa.pl



DYSTRYBUCJA

Księgarnia Ekonomiczna

02-094 Warszawa, ul. Grójecka 67

Tel. (+48-22) 822-90-42; faks (+48-22) 823-64-67

E-mail: infro@ksiegarnia-ekonomiczna.com.pl

Spis treści

Wykaz skrótów	9
Rozdział I. Wprowadzenie	11
1. Słowo wstępne	11
2. Znaczenie omawianego zagadnienia	12
2.1. Charakterystyka wymiany informacji jako zjawiska gospodarczego ..	13
2.2. Wpływ wymiany informacji na rynek	13
3. Cel i zakres badań	14
4. Hipoteza i pytania badawcze	15
5. Materiał badawczy	16
6. Metody badawcze	17
Rozdział II. Terminologia	19
1. Wstęp	19
2. Informacja	19
3. Wymiana a inne formy przepływu informacji	20
4. Transparentność (przejrzystość) rynku	23
5. Antykonkurencyjna koordynacja a prokonkurencyjna kooperacja	23
5.1. Działania rynkowe, które można określić jako prokonkurencyjne ..	24
5.2. Działania rynkowe, które można określić jako antykonkurencyjne	29
6. Porozumienie – koncepcja instytucji w praktyce antymonopolowej ...	32
6.1. Cel a skutek porozumienia w praktyce europejskiej	39
6.2. Porozumienia zakazane ze względu na cel	39
6.3. Porozumienia zakazane ze względu na skutek	40
6.4. Porozumienia informacyjne zakazane w UE ze względu na cel lub skutek	41
6.5. Zasada rozsądku (<i>rule of reason</i>) oraz zakaz <i>per se</i> w praktyce amerykańskiej	48
6.6. Koncepcja niezbędnych (pomocniczych) ograniczeń konkurencji w USA i w UE	51
Rozdział III. Rodzaje wymienianych informacji	55
1. Wstęp	55
2. Informacje dotyczące cen i ich elementów składowych	56
2.1. Informacje o cenach sprzedaży	58

2.1.1. Cena cennikowa/ofertowa	59
2.1.2. Cena transakcyjna	62
2.1.3. Ceny sprzedaży planowane na przyszłość	64
2.1.4. Cena bazowa	66
2.1.5. Cena minimalna	67
2.2. Informacje o ponoszonych kosztach	68
3. Informacje dotyczące podaży i sprzedaży	72
3.1. Informacje dotyczące podaży (informacje o wielkości produkcji i wykorzystaniu mocy produkcyjnych)	72
3.2. Informacje o sprzedaży, udziałach rynkowych, zamówieniach i klientach	76
3.2.1. Informacje o sprzedaży i udziałach rynkowych	77
3.2.2. Informacje o zamówieniach	86
3.2.3. Informacje o posiadanych klientach	86
4. Pozostałe rodzaje informacji	87
4.1. Informacje o warunkach handlowych	87
4.2. Informacje dotyczące przetargów	91
4.3. Informacje dotyczące pracowników	94
4.4. Informacje o dłużnikach i ich należnościach	96
4.5. Informacje techniczne i <i>know-how</i>	98
4.6. Informacje o planowanych inwestycjach	102
4.7. Informacje dotyczące ochrony środowiska	103
4.8. Informacje dotyczące nadużyć i nieprawidłowości w branży oraz sposobów ich zwalczania	104
4.9. Inne informacje o strategicznym znaczeniu	106
5. Wnioski	107
Rozdział IV. Cechy wymienianych informacji	111
1. Wstęp	111
2. Informacje strategiczne	111
3. Informacje indywidualne	112
3.1. Szczegółowość informacji indywidualnych	116
3.2. Wymiana informacji indywidualnych jako wsparcie kartelu	117
3.3. Wymiana informacji indywidualnych niewspierająca odrębnego kartelu	120
4. Informacje zagregowane	122
4.1. Konsekwencje wymiany danych zagregowanych	124
5. Wiek informacji	130
5.1. Dane historyczne	130
5.2. Dane dotyczące przyszłości	135
6. Jawność a poufność informacji i ich wymiany	138
6.1. Informacje jawne a informacje poufne	139
6.2. Jawna a poufna wymiana informacji	143
7. Częstotliwość wymiany	144

8. Prawdziwość/wiarygodność informacji	148
9. Wnioski	152
Rozdział V. Struktura rynku	159
1. Wstęp	159
2. Transparentność rynku	161
2.1. Niska uprzednia transparentność rynku	163
2.2. Wysoka uprzednia transparentność rynku	168
3. Stopień skoncentrowania rynku	172
3.1. Zakres pokrycia rynku przez wymianę	181
4. Charakterystyka towaru, którego dotyczą informacje	182
5. Bariery wejścia na rynek	188
6. Stabilność rynku	191
7. Złożoność rynku	192
8. Symetryczność rynku	193
9. Historia kartelowa rynku	194
10. Wnioski	194
Rozdział VI. Organizacyjne formy wymiany informacji	199
1. Wstęp	199
2. Sposoby wymiany informacji – systematyka	200
3. Wymiana informacji za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych	201
3.1. Stowarzyszenia branżowe – definicja pojęcia oraz rys historyczny	201
3.2. Stowarzyszenia branżowe – zakres zainteresowania OOK	204
3.3. Wymiana informacji za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych – ogólny zarys zjawiska gospodarczego	205
3.4. Wymiana informacji za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych – szczegółowa rekonstrukcja zjawiska gospodarczego na podstawie wybranych spraw antymonopolowych	205
3.5. Orzecznictwo unijne dotyczące sposobu zorganizowania stowarzyszeń branżowych	219
4. Wymiana informacji między konkurentami za pośrednictwem firm trzecich	221
4.1. Wymiana za pośrednictwem firm księgowych i podobnych	221
4.2. Wymiana za pośrednictwem agencji badania rynku	225
4.3. Międzynarodowe, ustandaryzowane systemy IT do wymiany informacji	229
4.4. Wymiana za pośrednictwem wspólnych dystrybutorów/ dostawców	231
5. Wymiana bezpośrednia	231
6. Wymiana mieszana	234
7. Luźna wymiana	246
8. Jednostronne ujawnianie informacji	252

8.1. Jednostronne publiczne ujawnianie informacji.....	253
8.2. Jednostronne poufne ujawnianie informacji.....	257
8.3. Pozyskiwanie informacji o konkurentach od klientów (jednostronne ujawnianie informacji przez klientów swoim dostawcom).....	259
8.4. Obowiązki publikacyjne	261
9. <i>Gun jumping</i>	263
10. <i>Benchmarking</i>	272
10.1. <i>Benchmarking</i> – wątpliwości antymonopolowe co do zakresu wymiany informacji.....	276
10.2. Wpływ rodzaju <i>benchmarkingu</i> na ryzyko wystąpienia antykonkurencyjnych skutków	278
10.3. Wpływ źródła informacji wykorzystywanych w <i>benchmarkingu</i> na ryzyko wystąpienia antykonkurencyjnych skutków	280
11. Platformy handlu elektronicznego	282
11.1. Platformy handlu elektronicznego a problemy antymonopolowe dotyczące wymiany informacji.....	284
11.2. Platformy handlu elektronicznego jako miejsca spotkań konkurentów, zachęcające do zмовы	285
11.3. Platformy handlu elektronicznego jako narzędzie do wymiany informacji o antykonkurencyjnym skutku	286
11.4. Platformy handlu elektronicznego jako narzędzie zapewniające nadmierną transparentność warunków handlowych.....	288
11.5. Prokonkurencyjny charakter platform handlu elektronicznego ..	290
12. <i>Interlocking directorates</i>	291
13. Wnioski.....	293
 Rozdział VII. Wymiana informacji w stosunkach wertykalnych wywierająca horyzontalne skutki.....	 301
1. Wstęp	301
2. Wertykalna wymiana o horyzontalnych skutkach – istota zagadnienia ..	305
3. Wertykalna wymiana o horyzontalnych skutkach – analiza materiału badawczego	308
4. Wnioski.....	328
 Rozdział VIII. Wnioski końcowe	 333
 Bibliografia uwzględniona w publikacji	 347
Indeks I. Wytyczne i stanowiska OOK lub ich przedstawicieli uwzględnione w publikacji	358
Indeks II. Zestawienie spraw antymonopolowych uwzględnionych w publikacji	361

Wykaz skrótów

BKartA	– Bundeskartellamt (RFN)
DOJ	– The United States Department of Justice
Dz. Urz.	– (unijny) Dziennik Urzędowy
Dz.U.	– (polski) Dziennik Ustaw
FTC	– Federal Trade Commission (USA)
Komisja lub KE	– Komisja Europejska
OFT	– The Office of Fair Trading (UK)
OOK	– Organ (organy) ochrony konkurencji
SAM	– Sąd Antymonopolowy w Warszawie (obecnie SOKiK)
Sąd	– Sąd (dawny Sąd Pierwszej Instancji WE)
SOKiK	– Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
TFUE	– Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej
Trybunał	– Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej
UOKiK	– Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Wytyczne KE dotyczące stosowania art. 81 ust. 3	– Commission’s guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty, Dz. Urz. C 101 z 27.04.2004, s. 8 (dokument niedostępny w języku polskim)
Wytyczne Horyzontalne KE 2011	– Komunikat Komisji – Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych Dz. Urz. C 11 z 14 stycznia 2011, s. 1.

- Wytoczne Wertykalne KE 2010** – Komunikat Komisji – Wytoczne w sprawie ograniczeń wertykalnych, Dz. Urz. C 130 z 19 maja 2010, s. 1.
- Zb. Orz.** – Zbiór Orzecznictwa UE

Rozdział I

Wprowadzenie

1. Słowo wstępne

Niniejsza książka jest adresowana do prawników, ekonomistów i menadżerów. Sądzę, że jej przydatność przejawia się w trzech aspektach.

Po pierwsze, pozwala na ocenę, kiedy z punktu widzenia praktyki OOK wymiana informacji między konkurentami jest dozwolona, a kiedy zakazana. W większości przypadków taką analizą będą zainteresowani prawnicy. Książka została przygotowana w szczególności w oparciu o praktykę orzeczniczą Komisji Europejskiej i sądów unijnych oraz amerykańskich OOK. Pomocniczo wykorzystałem także wybrane orzeczenia z czternastu innych jurysdykcji (zob. Indeks II na końcu książki). Co istotne, ocena wyrażana przez OOK z różnych krajów dotycząca wymiany informacji jest bardzo zbliżona. Zasadniczo zatem wnioski płynące z niniejszej pracy znajdują pełne zastosowanie na gruncie polskiej praktyki antymonopolowej i mogą być wykorzystywane przez prawników działających w Polsce.

Po drugie, książka zawiera materiał poznawczy dla ekonomistów oraz menadżerów w szczególności w zakresie, w jakim na przykładzie konkretnych, rzeczywistych spraw opisuję, w jaki sposób przedsiębiorcy pozyskiwali informacje, jakiego rodzaju były to dane i jakie miały cechy, jak zarządzano ich wymianą, do czego wymieniane informacje były potrzebne oraz jak kształtowała się struktura rynku, którego dotyczyła wymiana. W większości przypadków taka analiza poprzedzona jest krótkim przytoczeniem podstawowych poglądów ekonomicznych w odpowiednim zakresie.

Po trzecie, zaprezentowana w książce reskonstrukcja licznych, rzeczywistych stanów faktycznych i ich oceny przez OOK pozwala, w moim przekonaniu, na bardziej efektywne zrozumienie istoty problemu zarówno od strony prawnej, jak i ekonomiczno-zarządczej. Przykładowo, prawnikowi po

analizie np. Wytycznych Horyzontalnych KE 2011 nie będzie łatwo jednoznacznie orzec, czy wymiana informacji w konkretnym skomplikowanym przypadku, który otrzymał do oceny, jest dozwolona, czy też nie. Wydaje się, że lektura bardziej rozbudowanego opracowania w tym zakresie, wspartego licznymi przykładami z orzecznictwa i uporządkowanego w możliwie przejrzysty sposób, powinna lepiej wyjaśnić wątpliwości dręczące czytelnika.

2. Znaczenie omawianego zagadnienia

Z problematyką antymonopolowej oceny wymiany informacji między konkurentami organy ochrony konkurencji zmagają się, poczynając od drugiej dekady XX wieku. Bogaty materiał badawczy dotyczący omawianej kwestii dowodzi, że w gospodarce wolnorynkowej istnieje znaczna i wszechobecna chęć przedsiębiorców do posiadania możliwie szerokiej palety informacji dotyczących rynku, na którym prowadzą działalność. Jest to zrozumiałe, albowiem immanentnym elementem działalności gospodarczej jest podejmowanie decyzji w oparciu o określony zbiór informacji. Jednak nie wszystkie z nich są łatwo dostępne, a część może być pozyskana tylko od konkurentów. Takie pozyskiwanie informacji jest chętnie eksploatowane przez przedsiębiorców. Przyczyny, dla których godzą się oni ujawniać często poufne informacje, dotyczące własnej działalności biznesowej, są różne, poczynając od zwykłej chęci porównania wyników swojej firmy z innymi, poprzez dążenie do osiągnięcia określonego przyrostu wydajności, zainteresowania klientów lub inwestorów, na koordynacji zachowań rynkowych kosztem pozostałych uczestników rynku kończąc.

Mimo iż doświadczenia OOK w przedmiotowej kwestii są znaczne, to nasycenie opracowaniami naukowymi dotyczącymi tej materii nie jest satysfakcjonujące (a wręcz zaskakujące niskie) i to nie tylko w Polsce, ale także na świecie. Co więcej, brakuje opracowań, które w sposób kompleksowy przedstawiałyby wymianę informacji jako praktykę gospodarczą realizowaną w różnych krajach. Przeważająca większość prac w tym zakresie dotyczy analizy wybranych kwestii porozumień informacyjnych w świetle praktyki danego OOK i prawa stosowanego w jego jurysdykcji.

Z perspektywy zarówno prawa ochrony konkurencji jak i nauk o zarządzaniu oraz menadżerów odpowiedzialnych za kreowanie zasobów informacyjnych przedsiębiorstwa oraz ich doradców prawnych, badania naukowe w przedmiotowym zakresie są zatem w pełni uzasadnione i potrzebne.

2.1. Charakterystyka wymiany informacji jako zjawiska gospodarczego

Istota omawianego zjawiska gospodarczego polega na ujawnianiu przez przedsiębiorców swoim rywalom rynkowym informacji dotyczących określonego wycinka ich działalności biznesowej, w zamian za analogiczne, wzajemne działanie, przy czym formy organizacyjne tego ujawniania są zróżnicowane, a pojmowanie „wzajemności” bywa rozmyte.

Wymianę informacji między konkurentami, jako zjawisko gospodarcze, wyróżniają cztery podstawowe elementy: I) rodzaje informacji; II) cechy informacji; III) struktura rynku, na którym następuje wymiana; IV) organizacyjne formy wymiany.

Ww. elementy można dalej dzielić na szereg części składowych, jednak zawsze występują one łącznie, tyle że w różnych konfiguracjach. Przykładowo, pięciu producentów samochodów ciężarowych wymienia się indywidualnymi informacjami o planowanej wielkości produkcji oraz aktualnymi informacjami o transakcyjnych cenach sprzedaży na rynku amerykańskim, mającym cechy oligopolistyczne; wymiana następuje za pośrednictwem stowarzyszenia branżowego, do którego wyłączny dostęp mają wspomniani producenci. W tym przypadku możemy wyróżnić następujące elementy wymiany: I) rodzaj informacji – wielkość produkcji, ceny transakcyjne; II) cechy informacji – informacje zindywidualizowane, aktualne oraz dotyczące przyszłości; III) struktura rynku – oligopolistyczny rynek produkcji i sprzedaży samochodów ciężarowych w Stanach Zjednoczonych; IV) organizacyjna forma wymiany – poufna, wzajemna wymiana za pośrednictwem stowarzyszenia branżowego.

Z punktu widzenia założeń badawczych niniejszej książki warto też podkreślić, że w żadnym z badanych krajów czy organizacji międzynarodowych reguły dotyczące wymiany informacji między konkurentami nie tylko nie zostały formalnie skodyfikowane, ale nie są nawet sygnalizowane w aktach prawnych. Jest to zatem zjawisko gospodarcze, którego ocena należy głównie do orzecznictwa antymonopolowego, posiadającego w tym zakresie znaczny zakres swobody.

2.2. Wpływ wymiany informacji na rynek

Wymiana informacji między konkurentami zawsze powoduje zwiększenie transparentności rynku. Podwyższona przejrzystość rynku w stosunku do działań podejmowanych przez poszczególne podmioty, może wywoływać zarówno pozytywne, jak i negatywne skutki dla ukształtowania właściwych relacji konkurencyjnych zachodzących na danym rynku właściwym. Z jednej strony przejrzystość rynku może ułatwić przedsiębiorcom podej-

mowanie trafniejszych ekonomicznie decyzji, konsumentom zaś wybór najbardziej konkurencyjnej oferty. Z drugiej jednak strony, dostęp do szczegółowych informacji o działaniach konkurentów, stosowanych przez nich cenach, ponoszonych kosztach, wielkości produkcji, realizowanych zamówieniach, wykorzystaniu mocy produkcyjnych etc. może ułatwić koordynację działań konkurujących ze sobą firm. Ponadto, wymiana takich informacji – w szczególności na rynkach oligopolistycznych – może pozwolić na poznanie pozycji rynkowych i strategii konkurentów, zwiększając ich współzależność i tym samym zmniejszając intensywność konkurencji, przy jednoczesnym osłabieniu pozycji firm nieuczestniczących w wymianie informacji.

Przykładowo, w 2009 r. wymiana informacji między producentami cementu (za pośrednictwem zewnętrznego podmiotu) o wielkości jego sprzedaży została uznana przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów za jeden z elementów zakazanego kartelu, za którego funkcjonowanie nałożone zostały kary w łącznej wysokości przekraczającej 400 mln złotych. W ocenie Prezesa UOKiK wymiana ta: *redukowała w istotnym stopniu poziom niepewności związany z działalnością na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego. Wymiana bieżących informacji przez wszystkich istotnych uczestników rynku pozwalała monitorować praktycznie cały rynek pod kątem występujących zmian w wielkościach popytu, a tym samym dostosowywać wielkość produkcji cementu. Taka wymiana informacji, w ocenie Prezesa, niewątpliwie skutkuje ograniczeniem konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami* [Polski Kartel Cementowy, 2009, pkt 491].

Z kolei, pozornie bardzo podobna praktyka, polegająca na wymianie za pośrednictwem Polskiej Izby Wydawców Prasy informacji o wielkości sprzedaży czasopism, nie jest kwestionowana. Pełni ona bowiem prokonkurencyjną funkcję. Dzięki niej reklamodawcy są w stanie ocenić potencjał danego czasopisma i wartość publikowanych w nim reklam. To z kolei motywuje wydawców do osiągnięcia jak największej sprzedaży.

Niniejsza książka ma m.in. na celu uporządkowanie i opisanie zasad, które stosują OOK w celu odróżnienia wymiany dozwolonej od zakazanej.

3. Cel i zakres badań

Zasadniczym celem badań, których rezultaty zostały zaprezentowane w niniejszej książce, było poszukiwanie odpowiedzi na pytania:

- **jakie czynniki powodują, że wymiana informacji między konkurentami jest traktowana przez organy ochrony konkurencji jako antykonkurencyjna koordynacja,**

- **jakie czynniki sprawiają, że organy te uznają wymianę informacji za środek zapewniania prokonkurencyjnej przejrzystości rynku?**

Oznacza to, że prowadzone badania miały na celu rekonstrukcję oceny wpływu wymiany informacji na rynek w praktyce wdrażania materialnych reguł ochrony konkurencji przez właściwe organy władzy publicznej.

Badania nie miały zatem na celu ustalenia, jaki jest faktyczny wpływ wymiany na zakres i intensywność konkurencji rynkowej.

Badania ograniczone zostały świadomie do oceny wymiany informacji między konkurentami. Co do zasady, ich przedmiotem nie jest zatem ocena przez organy ochrony konkurencji wymiany informacji w relacjach wertykalnych, tj. między producentem i dystrybutorem. Informacja w relacjach wertykalnych ma bowiem inne znaczenie niż w płaszczyźnie horyzontalnej. W relacjach wertykalnych producent i dystrybutor są partnerami rynkowymi, a w konsekwencji – prawidłowo ukształtowana wiedza jednego z nich o działalności drugiego ma istotne znaczenie dla realizacji wspólnego przedsięwzięcia, jakim jest sprawna sprzedaż towarów wyprodukowanych przez dostawcę. Z kolei w relacjach horyzontalnych, niepewność przedsiębiorców co do działań ich rywali zwiększa natężenie konkurencji między nimi. Wyjątkiem od zasady, że analizie poddana została wymiana informacji między konkurentami, jest wertykalna wymiana, która wywiera antykonkurencyjny, horyzontalny skutek, a więc z gospodarczego punktu widzenia zapewnia efekt zbliżony do wymiany informacji między konkurentami.

4. Hipoteza i pytania badawcze

U podstaw rozważań niniejszej publikacji leżała weryfikacja ogólnej hipotezy badawczej, w myśl której wymiana informacji między konkurentami jest postrzegana przez OOK częściej jako przejaw antykonkurencyjnej koordynacji, niż jako forma prokonkurencyjnej kooperacji.

Przyjąłem, że dla zweryfikowania ww. hipotezy należy odpowiedzieć na pięć pytań. Odpowiedź na nie stanowi właściwy trzon niniejszej książki. Pytania te brzmią następująco:

- **Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają rodzaje wymienianych informacji?**
- **Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają cechy wymienianych informacji?**
- **Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami ma struktura rynku, na którym wymieniane są informacje?**

- **Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają organizacyjne formy tej wymiany?**
- **Jaki wpływ na horyzontalny skutek wymiany informacji, występującej w płaszczyźnie wertykalnej, mają rodzaje informacji, sposób ich wymiany oraz struktura rynku, którego dotyczą informacje?**

Każde z postawionych pytań badawczych zostało przeanalizowane w jednym z rozdziałów dotyczących odpowiednio kwestii związanych z: a) rodzajami informacji; b) cechami informacji; d) strukturą rynku; e) formami wymiany; f) wymianą w relacjach wertykalnych wywierającą horyzontalny skutek.

Podsumowaniem całości jest przedstawienie metody weryfikacji, pozwalającej przedsiębiorcom i ich doradcom prawnym na antymonopolową ocenę charakteru wymiany informacji, w którym dana firma uczestniczy lub zamierza uczestniczyć.

Ponadto, zaprezentowanie okoliczności faktycznych, które towarzyszyły wymianie informacji ocenianej przez OOK w ponad stu sprawach, pozwoli osobom bardziej zainteresowanym kwestiami biznesowymi, niż prawnymi, na zdobycie praktycznej wiedzy o tym, jak wymiana informacji między konkurentami funkcjonuje w praktyce życia gospodarczego.

5. Materiał badawczy

Materiał badawczy, wykorzystany w pracy, można podzielić na następujące kategorie:

- decyzje organów antymonopolowych;
- wytyczne organów antymonopolowych;
- publiczne stanowiska oraz wypowiedzi organów antymonopolowych lub ich pracowników;
- orzecznictwo sądowe;
- aktualnie obowiązujące przepisy prawne.

W trakcie prowadzonych badań wykorzystałem łącznie około dwustu pięćdziesięciu dokumentów mieszczących się w ww. kategoriach (szczegółowe dwa indeksy w załączeniu). Jednocześnie warto dodać, że jako OOK, tj. organy ochrony konkurencji, rozumiem organy antymonopolowe oraz weryfikujące ich decyzje sądy lub trybunały. Niemniej zdecydowana większość dokumentów wchodzących w skład materiału badawczego pochodzi od organów antymonopolowych i w większości przypadków skrót OOK właśnie do nich się odnosi.

W badaniach wykorzystano pomocniczo również dostępną literaturę przedmiotu w języku angielskim, niemieckim i polskim. Trzon materiału

badawczego stanowią dokumenty z ostatnich trzydziestu lat, aczkolwiek analizowane były także decyzje i orzeczenia z lat 20. i 30. XX wieku. W książce przyjęto konwencję odwoływania się do poszczególnych spraw antymonopolowych poprzez podawanie ich nazwy zdefiniowanej w zestawieniu spraw, załączonym na końcu niniejszej książki (Indeks II). Obok nazwy sprawy – informacyjnie – podaję rok, z którego dana sprawa pochodzi. Jako rok sprawy przeważnie podaję rok wydania decyzji lub opublikowania stanowiska przez organ antymonopolowy. W rzadkich przypadkach – jeśli takie stanowisko nie jest analizowane, a jedynie np. wyrok sądu – wówczas podana jest data takiego wyroku.

Założona analiza wymiany informacji między konkurentami jako zjawiska gospodarczego w ocenie OOK upoważnia do zaliczenia w poczet materiału badawczego dokumentów pochodzących z różnych krajów i porządków prawnych, wyciągania w oparciu o nie wspólnych wniosków i stawiania ogólnych tez. W konsekwencji książka nie ma charakteru analizy porównawczej poglądów OOK z poszczególnych jurysdykcji. Zakłada rekonstrukcję określonego zjawiska gospodarczego, przybierającego taką samą postać w gospodarkach kapitalistycznych, z punktu widzenia wspólnych poglądów OOK z różnych jurysdykcji, przy czym większość analizowanych dokumentów wytworzona została przez Komisję Europejską i amerykańskie OOK. Warto dodać, że ubocznym wynikiem badań jest możliwość stwierdzenia, iż w podejściu poszczególnych OOK nie występują istotne różnice dotyczące materialnej oceny charakteru wymiany informacji jako anty- lub prokonkurencyjnej (aczkolwiek w szczegółowych aspektach zauważalne są niuanse w podejściu amerykańskim i europejskim).

Powyższe pozwala na wykorzystanie niniejszego opracowania zarówno do poznania ponad stu przypadków, w których konkurenci wymieniali się informacjami, założeń biznesowych, jakie stały za taką wymianą, jak również oceny ekonomicznej i prawnej OOK, która w zdecydowanej większości przypadków może mieć odpowiednie zastosowanie na gruncie polskiej praktyki antymonopolowej.

6. Metody badawcze

Główną metodą badawczą zastosowaną w pracy jest **metoda badania dokumentów**. Metoda ta wynika ze specyfiki materiału badawczego, którego istota wyraża się w tym, iż w jego skład wchodzi dokumenty publicznie dostępne. W zdecydowanej większości przypadków analizie poddawane były dokumenty źródłowe. W drodze wyjątku, część ustaleń badawczych nastą-

piła na podstawie dokumentów z drugiej ręki, tj. opracowań innych autorów streszczających rozstrzygnięcia OOK. Przyjęte przesłanki dla takiego odstępowania są następujące: i) rozstrzygnięcie OOK nie jest dostępne w języku angielskim, niemieckim lub polskim; ii) jego treść jest w sposób precyzyjny i wiarygodny omówiona przez innych autorów; iii) rozstrzygnięcie ma istotne znaczenie dla analizowanego problemu badawczego.

W wybranych przypadkach, metoda analizy dokumentów poszerzona jest o metodę analizy indywidualnych przypadków. Chodzi o sytuacje, w których rozstrzygnięcie antymonopolowe jest na tyle istotne i jednocześnie precyzyjnie rekonstruuje stan faktyczny, że uzasadnione jest dogłębne przedstawienie okoliczności danej sprawy i zastosowanej w niej oceny antymonopolowej.

Całość uzupełniona jest o **metodę analizy i krytyki piśmiennictwa** dostępnego w języku angielskim, niemieckim i polskim.

W płaszczyźnie teoretycznej książka syntetycznie ujmuje dotychczasowy dorobek orzecznicy i bibliograficzny z zakresu antymonopolowej oceny systemów wymiany informacji.

Rezultatem przeprowadzonych badań jest również wypracowanie praktycznej metody analizy, która może być wykorzystana przez osoby odpowiedzialne za podejmowanie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie oraz ich doradców prawnych do oceny systemu wymiany informacji, w którym takie przedsiębiorstwo uczestniczy lub zamierza uczestniczyć.

Rozdział II

Terminologia

1. Wstęp

Dla spójności dalszego wywodu warto zdefiniować następujące pojęcia: informacja, wymiana informacji, antykonkurencyjna koordynacja, prokonkurencyjna kooperacja, porozumienie.

2. Informacja

W literaturze przedmiotu podkreśla się różnice występujące między terminami: informacja, dane, wiedza, mądrość. Dane definiuje się jako ciąg znaków, cyfr, liczb, symboli, słów, zdań, rysunków etc., które są wynikiem obserwacji zjawisk rzeczy i osób, lub też jako zapis zdarzeń, w których uczestniczą ludzie lub maszyny i które nie są nośnikiem znaczenia, póki nie zostanie określony ich kontekst. Przez informację rozumie się kolekcję danych o pewnych obiektach, dane zorganizowane i zaprezentowane w usystematyzowany sposób, wyjaśniający ich znaczenie, dane przedstawione w sposób, który pokazuje możliwość podejmowania decyzji lub je powoduje. Wiedza, to z kolei znajomość informacji, faktów, idei, prawd i zasad, zaś mądrość jest umiejętnością wykorzystania wiedzy [Abramowicz, 2008, s. 25–30]. Z punktu widzenia ekonomiki informacji, informacja postrzegana jest jako zasób ekonomiczny, czynnik produkcji, towar, dobro społeczne etc. [Oleński, 2001, s. 33–39].

Informacja ma zatem znaczenie wtórne w stosunku do danych, albowiem same dane bez umieszczenia ich w określonym kontekście nie zawierają wartości poznawczej. Z punktu widzenia niniejszej książki, szczególnie doniosłe znaczenie ma ten atrybut informacji, który sprawia, że staje się

ona elementem niezbędnym do podejmowania decyzji, w szczególności, jeśli decyzja dotyczy rywalizacji rynkowej.

Należy wskazać, że w praktyce orzeczniczej OOK nie stosują ww. podziałów terminologicznych, posługując się wymiennie pojęciem „informacja” oraz „dane”. Taka konwencja została również przyjęta w niniejszej książce.

Informacja pozostaje w centrum zainteresowania szeregu dziedzin nauki, w szczególności nauk o zarządzaniu. Wymienić tutaj można takie specjalizacje jak: ochrona konkurencji, zarządzanie informacją¹, zarządzanie wiedzą², zarządzanie strategiczne³, teoria gier⁴, ekonomia informacji⁵, analiza rynków i sektorów⁶.

Niniejsza praca dotyczy tylko części z ww. obszarów. Są nimi przede wszystkim ochrona konkurencji i w mniejszym stopniu ten aspekt zarządzania strategicznego, który dotyczy podejmowania decyzji biznesowych w oparciu o wyselekcjonowany zestaw informacji dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku. W ograniczonym zakresie praca dotyczy także tematyki wchodzącej w zakres zarządzania informacją, przedstawiając stosowane przez przedsiębiorców sposoby organizowania procesu wymiany informacji.

3. Wymiana a inne formy przepływu informacji

Zakres komunikowania się przedsiębiorców ma fundamentalne znaczenie z punktu widzenia określenia relacji strategicznych, jakie między nimi zachodzą. Sytuacje, w których przedsiębiorcy swobodnie komunikują się ze

¹ Zob. np. Ryszard Zygała, *Podstawy zarządzania informacją w przedsiębiorstwie*, Wrocław 2007.

² Z nowszych pozycji zob. Jędrzej Trajer, Alfred Paszek, Stanisław Iwan, *Zarządzanie wiedzą*, Warszawa 2012. Podczas gdy zarządzanie informacją koncentruje się na procesach technologicznych i administracyjno-organizacyjnych, takich jak przykładowo projektowanie elektronicznego obiegu dokumentów, to zarządzanie wiedzą dotyczy bardziej kwestii efektywnego sposobu pozyskania i wykorzystania zdobytych informacji, mniej natomiast ich technicznego przetwarzania.

³ Z nowszych pozycji zob. Zdzisław PierścioneK, *Zarządzanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWN 2012.

⁴ W zakresie teorii gier korzystałem w szczególności z podręcznika J. Watsona (2005).

⁵ W tym zakresie zob. w szczególności badania ekonomiczne G. Akerlofa, M. Spence'a i J. Stiglitz'a nad asymetrią informacji, za które w 2001 roku otrzymali nagrodę Nobla, omówione przykładowo w: Karl-Gustaf Lofgren, Torsten Persson, Jorgen W. Weibull. *Markets with Asymmetric Information: The Contributions of George Akerlof, Michael Spence and Joseph Stiglitz*; *The Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 104, No. 2 (Jun. 2002), s. 195–211.

⁶ Szczególnie ważne i przydatne w tym zakresie są prace M.E. Portera.

Rozdział III

Rodzaje wymienianych informacji

1. Wstęp

Niniejszy rozdział ma za przedmiot pytanie o to, jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają rodzaje wymienianych informacji. Odpowiedzi będą poszukiwał przede wszystkim poprzez zidentyfikowanie, na podstawie materiału badawczego, rodzaju informacji będących przedmiotem wymiany oraz ustalenie przyczyn, dla których konkurenci wymieniali się określonymi rodzajami informacji. Chodzi o ustalenie, do czego określone informacje były potrzebne konkurentom i co chcieli osiągnąć, decydując się na ich przekazywanie oraz jak takie zamiary oceniane były przez OOK. Badania w tym zakresie mają także pozwolić na stworzenie usystematyzowanego zestawienia rodzajów informacji, których wymiana była przedmiotem rozstrzygnięć OOK.

Należy jednocześnie poczynić dwa zastrzeżenia. **Po pierwsze** – określenie przyczyn wymiany poszczególnych rodzajów informacji następować będzie w oparciu o ustalenia OOK rozpatrujących konkretne sprawy, często niezgodne ze stanowiskiem przedsiębiorców w tym zakresie. **Po drugie** – pojęcie przyczyny wymiany określonych rodzajów informacji w rozumieniu wskazanym powyżej jest zbliżone, ale nie zawsze tożsame z pro- lub antykonkurencyjnym celem porozumienia, który ma szersze znaczenie. Wprawdzie rodzaj wymienianych informacji i przyczyny ich wymiany są jednym z istotnych elementów, mających wpływ na pro- lub antykonkurencyjny cel porozumienia, niemniej o celu tym decydują także inne czynniki, w szczególności cechy informacji, takie jak: stopień ich zagregowania, stopień aktualności, struktura rynku, na którym następuje wymiana, organizacyjny sposób wymiany. O kwestiach tych będzie mowa w kolejnych rozdziałach.

2. Informacje dotyczące cen i ich elementów składowych

W orzecznictwie antymonopolowym powszechny jest pogląd, że cena jest najważniejszym instrumentem konkurowania, w szczególności w odniesieniu do produktów homogenicznych [pkt 213 decyzji Komisji w sprawie *Zinc*, 2001]. Cena jest elementem, który najbardziej oddziałuje na stosunki konkurencyjne między przedsiębiorcami, a jednocześnie wpływa na wybór ofert przez konsumentów [E. Modzelewska-Wąchal, 2002, s. 71]. Pogląd ten nawiązuje do ekonomicznej teorii cen, w myśl której cena jest przeważnie podstawowym elementem decydującym o dokonaniu zakupu [H. Diller, 2000].

Wymiana informacji o cenach – podobnie jak i o innych istotnych parametrach konkurowania – może stanowić bezpośredni sposób antykonkurencyjnej koordynacji zachowań rynkowych. Przy czym, co do zasady, antykonkurencyjny potencjał, jaki niesie ze sobą wymiana informacji o cenach, jest wyższy niż w przypadku wymiany informacji innego rodzaju¹. Z tego też względu wymiana informacji cenowych związana jest z największym ryzykiem zarzutu ze strony organów antymonopolowych [R. Whish, 2006, s. 32]. Wydaje się, że w pracach ekonomicznych nie ma większych wątpliwości, że wymiana między konkurentami informacji o aktualnych, indywidualnych cenach ma antykonkurencyjny charakter zmniejszający *consumer welfare*. Tezę taką, jako jeden z pierwszych, uargumentował Stigler [1964], a jej rozwinięcie znalazło odzwierciedlenie m.in. w pracach Posnera [1976]; Spence'a [1978] oraz E. Greena i R. Portera [1981]. Przy czym, co istotne, ww. autorzy analizowali wymianę informacji w modelach oligopolistycznych.

W wyroku w sprawie *Metro I*² [1977] Trybunał podkreślił, że konkurencja cenowa jest na tyle istotna, że w żadnym przypadku nie można pozwolić, aby została wyeliminowana (zaznaczając jednocześnie, że nie jest to jedyna efektywna forma konkurencji). Z kolei amerykański Sąd Najwyższy w sprawie *Gypsum* [1978, pkt 16] wskazał, że wymiana informacji o bieżących cenach ma największy potencjał w generowaniu antykonkurencyjnych skutków i, mimo że nie jest zakazana *per se*, to w amerykańskim orzecznictwie konsekwentnie była uznawana za naruszenie ustawy Shermana [pkt 16]. Z kolei w wyroku tegoż sądu w sprawie *Container Corporation* [1969], skład orzekający wyraził pogląd, iż cena jest zbyt istotnym i wrażliwym czynnikiem konkurowania, aby pozwolić na wymianę informacji jej dotyczących,

¹ Pogląd taki, z którym należy się zgodzić, wyraził m.in. W. von Papp [2004, s. 220–221] oraz A. Capobianco, [2004, s. 1258].

² Zob. pkt 21 wyroku Trybunału z 25 września 1977 r. w sprawie 26/76 *Metro v. Komisja*, Zb. Orz. z 1977 r., s. 1875.

Rozdział IV

Cechy wymienianych informacji

1. Wstęp

Głównym założeniem niniejszego rodzaju jest przedstawienie oceny OOK dotyczącej wpływu cech informacji wymienianych między konkurentami na ich anty- lub prokonkurencyjny charakter.

Prace badawcze pozwoliły na wyróżnienie następujących cech informacji, uwzględnianych przez OOK w ocenie antymonopolowej: strategiczność, indywidualność lub zagregowanie, wiek, dostępność, częstotliwość wymiany, prawdziwość. Dla porównania można wskazać, że Abramowicz [2008, s. 43–52] wyróżnia następujące cechy (atrybuty) informacji: prawdziwość, aktualność, retrospekcja (informacja aktualnie wytworzona, ale dotycząca przeszłości), predykcja (informacja dotycząca przewidywań o przyszłych informacjach), wiarygodność, użyteczność, zupełność, przyswajalność, objętość, medium (tj. nośnik – informacja tekstowa, elektroniczna, mówiona etc.), relewantność (czasowa, osobowa, lokalizacyjna, ekonomiczna), subiektywność, jakość, metainformacja (opisująca zasoby informacyjne systemów informacyjnych).

2. Informacje strategiczne

Analiza przeprowadzona w poprzednim rozdziale pozwala na postawienie tezy, że główną cechą informacji, relewantną z punktu widzenia oceny antymonopolowej, jest jej strategiczny charakter. Strategiczność informacji wyraża się przede wszystkim w tym, że jest ona przydatna dla podejmowania decyzji mających wpływ na działania przedsiębiorców na rynku, w szczególności stawiających ich na określonej pozycji względem ich konku-

rentów¹. Można założyć, że – co do zasady – wszystkie rodzaje informacji opisane w poprzednim rozdziale spełniały to kryterium. Wyjątkiem mogą być informacje techniczne, o *know-how*, dotyczące problemów z zakresu ochrony środowiska oraz o nadużyciach w branży. Przy czym w niektórych sytuacjach także one mogą mieć charakter strategiczny. Istnieją także sytuacje, w których konkurenci mają motywację do wymiany informacji, które w oczywisty sposób nie są strategiczne, np. wymiana informacji o rodzaju oświetlenia stosowanego w halach fabrycznych.

Jeśli uznamy, że informacja będąca przedmiotem wymiany nie ma strategicznego znaczenia, wówczas – w mojej ocenie – konsekwentnie powinniśmy przyjąć, że jej wymiana nie będzie miała antykonkurencyjnego potencjału, albowiem nie może przełożyć się na działania rynkowe przedsiębiorców². Niemniej wartość dodana takiej konkluzji nie jest znaczna wobec niedookreśloności pojęcia „informacja o strategicznym charakterze”. Z tego też względu rozważania w tym zakresie powinny odwoływać się do konkretnych spraw i stanów faktycznych, co zostało poczynione w poprzednim rozdziale. Można przyjąć, że jeśli mamy do czynienia z wymianą informacji w nim nieujętych, prawdopodobieństwo, że nie mają one charakteru strategicznego jest znaczne. W praktyce, przedsiębiorcy wymieniają się przede wszystkim informacjami strategicznymi, które w jakimś stopniu pomagają im podejmować decyzje biznesowe, wobec czego kwestia strategiczności wymiany informacji – acz bardzo ważna – w praktyce działalności OOK nie jest często eksploatowana, albowiem warunek ten jest prawie zawsze spełniony.

3. Informacje indywidualne

Informacja ma charakter indywidualny, jeśli na jej podstawie można zidentyfikować określoną wartość przynależną do konkretnego przedsiębiorcy, np. ceny, po jakich sprzedaje produkty, wielkość jego sprzedaży, nazwy obsługiwanych przez niego klientów, wysokość jego kosztów etc.

Jedną z podstawowych przyczyn, dla których organy antymonopolowe podchodzą nieufnie do wymiany indywidualnych informacji dotyczących konkurentów, jest fakt, że w praktyce wymiana taka ułatwia powstawanie ukrytych porozumień oraz koordynację działań konkurentów. W warunkach wysokiej przejrzystości konkurenci mogą łatwo identyfikować firmy postę-

¹ Chodzi tutaj o sytuacje wzajemnej zależności, tj. takie, kiedy przedsiębiorca chcąc wybrać optymalny sposób swojego zachowania, musi jednocześnie brać pod uwagę działania podejmowane przez jego konkurentów, zob. Watson [2005, s. 1].

² Podobnie S. Józwiak [2011, s. 22].

Rozdział V

Struktura rynku

1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest szukanie odpowiedzi na pytanie, jaki wpływ na ocenę OOK antykonkurencyjnego lub prokonkurencyjnego charakteru wymiany informacji ma struktura rynku, którego dotyczą wymieniane informacje. Materiał badawczy daje podstawy do analizy następujących elementów struktury rynku: stopnia jego skoncentrowania, transparentności rynku, charakteru towaru, stabilności, złożoności oraz symetryczności rynku, jak również jego dotychczasowej historii kartelowej, w szczególności w odniesieniu do członków wymiany.

Wg wszystkich OOK struktura rynku jest elementem mającym doniosły wpływ dla antymonopolowej oceny wymiany informacji. Niemniej w poszczególnych sprawach konieczność przeprowadzenia analizy struktury rynku nie zawsze była w wystarczający sposób eksponowana.

W praktyce europejskiej takie zjawisko wynika przede wszystkim z faktu, iż znaczna część porozumień informacyjnych oceniana jest jako zakazana ze względu na potencjalny antykonkurencyjny cel. Takie podejście daje europejskim OOK możliwość odstąpienia od badania skutków ekonomicznych danej praktyki, a czasem także szczegółowego otoczenia ekonomicznego, w jakim wymiana jest realizowana, w tym także struktury rynku właściwego¹.

¹ Od drugiej połowy ubiegłej dekady sądowe orzecznictwo unijne kładzie coraz większy nacisk na konieczność badania kontekstu ekonomicznego sprawy, nawet jeśli kwestionowana praktyka *prima facie* stanowi oczywiste naruszenie konkurencji. Bliżej na ten temat zob. A. Bolecki [2012 – 2]. Zwróćmy jednak uwagę, że większość spraw unijnych analizowanych w niniejszej książce była rozpatrywana przez Komisję w czasach, kiedy nacisk na konieczność badania otoczenia ekonomicznego każdej sprawy nie był tak silny jak obecnie.

W praktyce oznacza to, że znaczna część dotychczasowych decyzji europejskich OOK pozbawiona jest rozważań dotyczących struktury rynku właściwego, które zastąpione są jedynie bardzo ogólnymi informacjami, przeważnie dotyczącymi przybliżonych udziałów rynkowych stron wymiany.

Z kolei w praktyce amerykańskiej, wymiana informacji – którą ocenia się przy zastosowaniu pełnej lub skróconej analizy *rule of reason* – teoretycznie powinna w szerokim zakresie uwzględniać kontekst ekonomiczny, w tym strukturę rynku, którego wymiana dotyczy. Paradoksalnie tak jednak nie jest. W dużej mierze wynika to z faktu, iż znaczna część materiału badawczego dotyczącego Stanów Zjednoczonych, to wyroki sądów z powództwa cywilnego oraz opinie konsultacyjne DOJ i FTC (*business review letters, staff advisory opinions*). W pierwszym przypadku elementy analizy struktury rynku przeważnie są powierzchowne z uwagi na ograniczone instrumentarium sądów powszechnych do badania takiej struktury. W drugim, agencje przeważnie przedstawiają na piśmie streszczenie planowanych przez wnioskodawców działań i informują ich, że na chwilę obecną nie zamierzają podejmować postępowania w związku z opisanymi działaniami, zastrzegając, że w przyszłości ocena ta może ulec zmianie². W konsekwencji można odnieść wrażenie, że kwestie struktury rynku w większym stopniu poruszane są w orzecznictwie europejskim, niż w amerykańskim.

OOK, analizując strukturę rynku, na którym następuje wymiana, przeważnie stawiają pytanie, czy nie mamy do czynienia z sytuacją, w której wymiana skutkuje koordynacją działań konkurentów lub taką koordynacją ułatwia. Koordynacja może przybierać rozmaite formy. Na niektórych rynkach może być związana z utrzymywaniem cen powyżej poziomu konkurencyjnego. Na innych – może zmierzać do ograniczania produkcji, czy też nowego potencjału na rynku. Przedsiębiorstwa mogą również koordynować swoje zachowania poprzez podział rynku, np. według regionów geograficznych czy też cechy charakterystyczne klientów lub rozdzielanie kontraktów na rynkach z nadwyżkami kupna. Przy czym jest bardziej prawdopodobne, iż koordynacja powstanie na rynkach, na których stosunkowo proste jest osiągnięcie porozumienia w sprawie warunków koordynacji. Aby koordynacja była trwała, niezbędne jest spełnienie trzech warunków. Po pierwsze – przedsiębiorstwa koordynujące swoje zachowania muszą umieć w wystar-

² Business Review Letter (DOJ) oraz Staff Advisory Opinion (FTC) są instytucją charakterystyczną dla praktyki amerykańskiej. W istocie rzeczy ma ona charakter „zapalenia” przez OOK nieformalnego „zielonego światła” dla opisanego przez strony systemu wymiany informacji, z zastrzeżeniem, że owo zielone światło może zmienić się na czerwone. Zob. w tym zakresie opis procedury przed FTC na – <http://www.ftc.gov/bc/speech2.shtm> oraz przed DOJ na – <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/276833.pdf>.

Rozdział VI

Organizacyjne formy wymiany informacji

1. Wstęp

Przedmiotem niniejszego rozdziału jest zbadanie form organizacyjnych, w jakich następuje wymiana informacji między konkurentami oraz ustalenie, jaki wpływ formy te mają na antykonkurencyjny, bądź prokonkurencyjny charakter wymiany. Innymi słowy, czy w świetle materiału badawczego można postawić tezę, że zastosowanie określonej formy organizacyjnej wymiany informacji między konkurentami może zmniejszyć lub zwiększyć antykonkurencyjny lub prokonkurencyjny charakter takiej wymiany.

Jeśli chodzi o poglądy prezentowane przez OOK (w formie wytycznych lub zbliżonej) dotyczące organizacyjnych form wymiany można odnotować różnicę w podejściu amerykańskim i europejskim.

W praktyce amerykańskiej wpływ organizacyjnych form wymiany informacji na jej antymonopolową ocenę był dużo bardziej eksploatowany przez OOK niż miało to miejsce na gruncie europejskim. W tej kwestii warto zwrócić uwagę na wspólne stanowisko DOJ i FTC [*Healthcare*, 1996, s. 21]. W dokumencie tym wskazano, że jednym z czynników uwzględnianym przez ww. agencje przy antymonopolowej ocenie wymiany informacji jest sposób organizacji tej wymiany, tj. przekazanie zarządzania nią niezależnemu podmiotowi trzeciemu (np. stowarzyszeniu branżowemu). Analogiczne stanowisko zostało przedstawione w Wytycznych Horyzontalnych ww. organów z 2000 r., przy czym wprost wskazano, że prawidłowa forma zorganizowania systemu wymiany informacji zmniejsza ryzyko antykonkurencyjnych zarzutów. Z kolei kanadyjski organ antymonopolowy wskazał, że dokonywana przez ten urząd ocena antymonopolowa wymiany uwzględnia także organizacyjne środki bezpieczeństwa, takie jak np. zobowiązanie do nieangażowania w wymianę informacji pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż [OECD, 2011, s. 43].

W porównaniu z praktyką amerykańską kwestia sposobu wymiany informacji była marginalizowana zarówno w unijnym orzecznictwie jak i w dotychczasowej literaturze przedmiotu¹. Jest to o tyle niezrozumiałe, że już – choćby intuicyjnie – omawiane zagadnienie ma potencjalnie istotne znaczenie z praktycznego punktu widzenia. Można bowiem zakładać, że jedno z głównych pytań przedsiębiorcy, rozważającego zaangażowanie swojej firmy w system wymiany informacji, brzmi: w jaki sposób wymiana taka może, a w jaki nie powinna być realizowana?

Wytyczne Horyzontalne KE 2011 nie poruszają tej kwestii. Także wcześniejsze oficjalne stanowiska KE dotyczące wymiany informacji (Wytyczne KE – Transport Morski 2008, Wytyczne Horyzontalne KE 2000) nie odnoszą się w wyraźny sposób do analizowanego zagadnienia. Podobnie rzecz ma się z wytycznymi OFT – *Independent Schools* [2004]. Wyjątkiem są Wytyczne Komisji z kwietnia 2007 r. dotyczące porozumień o transferze technologii, w których Komisja wskazała, że przy analizie takich porozumień będzie brała pod uwagę środki organizacyjne dotyczące wymiany informacji².

2. Sposoby wymiany informacji – systematyka

Analiza materiału badawczego pozwala na wyodrębnienie dziesięciu form organizacyjnych wymiany informacji. Są to:

- wymiana za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych;
- wymiana za pośrednictwem niezależnych podmiotów trzecich;
- wymiana bezpośrednia;
- wymiana mieszana (łącząca ww. trzy formy);
- wymiana luźna/okazjonalna/niesformalizowana;

¹ W dwóch niemieckich monografiach dotyczących wymiany informacji temat ten traktowany jest zdawkowo. Zob. B. Tugendreich, *Die kartellrechtliche Zulässigkeit von Marktinformationsverfahren*, Baden-Baden, 2004, s. 25–36; F.W. von Papp, *Marktinformationsverfahren: Grenzen der Information im Wettbewerb. Die Herstellung praktischer Konkordanz zwischen legitimen Informationsbedürfnissen und Geheimwettbewerb*, Tübingen, 2004, s. 248–258. Stosunkowo najszerszej kwestia ta jest poruszona w opracowaniu powstałym na zamówienie UOKiK, *Otwarte systemy cenowe jako szczególne, nietypowe postacie kartelu*, Deloitte – UOKiK, Warszawa, 2007, s. 28–40. Z kolei w opracowaniu szwedzkiego urzędu antymonopolowego kwestia ta w ogóle nie jest poruszana, *The Pros and Cons of information sharing; Information sharing*: Konkurrensverket Swedish Competition Authority, 2006.

² Commission Notice – Guidelines on the application of Article 81 of the EC Treaty to technology transfer agreements. Dz. Urz. UE C z 2004 r., Nr 101, s. 2, zob. także pkt 5. niniejszego rozdziału.

Rozdział VII

Wymiana informacji w stosunkach wertykalnych wywierająca horyzontalne skutki

1. Wstęp

Celem niniejszego rozdziału jest zbadanie oceny OOK co do wpływu, jaki na horyzontalny skutek wymiany informacji występującej w płaszczyźnie wertykalnej mają rodzaje, cechy i sposób wymiany informacji oraz struktura rynku, którego dotyczą informacje. Przy czym warto tu poczynić kilka spostrzeżeń. Jak wyjaśniono w rozdziale I, zakres niniejszej książki obejmuje zjawisko gospodarcze polegające na horyzontalnej wymianie informacji, tj. między konkurującymi ze sobą przedsiębiorcami. Przedmiotem analizy, co do zasady, nie jest natomiast wymiana informacji w stosunkach wertykalnych, tj. wymiana między dwoma lub więcej przedsiębiorcami, działającymi na różnych szczeblach obrotu¹. Wyjątkiem jest – będąca przedmiotem niniejszego rozdziału – wymiana informacji w stosunkach wertykalnych w zakresie, w którym może wywołać horyzontalne, antykonkurencyjne skutki (w materiale badawczym brak jest przykładów na skutki prokonkurencyjne).

Takie określenie przedmiotu analizy wynika przede wszystkim z zawartości dostępnego materiału badawczego. Warto wyjaśnić, że wymiana informacji między konkurentami była przedmiotem ponad stu pięćdziesięciu zidentyfikowanych w ramach badań decyzji/orzeczeń. Tymczasem analogiczna wymiana informacji w relacjach wertykalnych budziła zainteresowanie organów antymonopolowych zdecydowanie rzadziej (niewiele ponad dziesięć przykładów

¹ Zob. definicja zawarta w § 2 pkt 2 rozporządzenia Rady Ministrów z 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. z 2007 r., Nr 230, poz. 1691).

wymiany o horyzontalnym skutku), mimo że to właśnie w tych relacjach jest ona najbardziej intensywna. Bieżące i systematyczne kontakty między producentem a jego dystrybutorami są bowiem niezbędne dla prawidłowego ukształtowania łańcucha dostaw i dystrybucji towarów. Z kolei kontakty między konkurentami w gospodarce wolnorynkowej są zdecydowanie rzadsze, budząc podejrzenie, że ich celem jest – jak ujął to Adam Smith [2007, s. 152] – *zmowa przeciw ogółowi lub jakiś układ o podniesieniu cen*.

Ilustrując różnice w intensywności antykonkurencyjnych kontaktów w relacjach wertykalnych i horyzontalnych z punktu widzenia OOK, można odwołać się do decyzji Prezesa UOKiK w sprawach wertykalnego ustalania cen odsprzedaży farb i lakierów, oraz w sprawie *Polskiego Kartelu Cementowego* [2009]. W tych pierwszych sprawach, tj. w sprawach *PCW* [2007], *Tikurilla* [2010], *Akzo Nobel* [2010] Prezes Urzędu wykorzystał dowody w postaci kilkuset wiadomości e-mail zawierających antykonkurencyjne ustalenia między producentami farb a ich dystrybutorami. Z kolei w sprawie *Polski Kartel Cementowy* [2009] korespondencja taka nie istniała w ogóle, albowiem kontakty między konkurentami miały charakter sporadycznych, poufnych spotkań i rozmów telefonicznych.

Zdecydowanie mniejsza liczba decyzji OOK dotyczących wymiany informacji w stosunkach wertykalnych (przy założeniu, że wymiana taka jest bardziej intensywna), niż decyzji dotyczących wymiany horyzontalnej, może świadczyć o tym, iż w większości przypadków organy antymonopolowe uznają, że nie ma ona antykonkurencyjnego charakteru. W konsekwencji nie są wszczynane postępowania antymonopolowe, co powoduje ograniczoną liczbę decyzji rekonstruujących antykonkurencyjne elementy wymiany informacji w relacjach wertykalnych.

Warto też podkreślić, że informacja w stosunkach wertykalnych odgrywa odmienną rolę, niż w relacjach horyzontalnych. Dystrybucja towarów lub usług następuje w ramach jednego łańcucha wymiany handlowej. W celu uzyskania optymalnej efektywności niezbędne jest, aby podmioty tworzące ten łańcuch posiadały dostęp do aktualnych, wiarygodnych i odpowiednio wyselekcjonowanych informacji dotyczących procesu sprzedaży towarów. Zdaniem P. Druckera [2009, s. 126] umiejętność prawidłowego ukształtowania wymiany informacji między uczestnikami jednego łańcucha ekonomicznego jest jednym z wyzwań zarządzania XXI wieku.

Wymiana poufnych informacji handlowych między producentem a jego dystrybutorami może być uzasadniona szeregiem czynników. Jedyne przykładowo można wymienić następujące z nich: dążenie do zmniejszania kosztów na każdym etapie dystrybucji, optymalizacja wielkości zamówień ze strony dystrybutora oraz wielkości produkcji ze strony producenta, opty-

Rozdział VIII

Wnioski końcowe

Hipoteza badawcza, w myśl której **wymiana informacji między konkurentami jest postrzegana przez OOK częściej jako przejaw antykonkurencyjnej koordynacji, niż jako forma prokonkurencyjnej kooperacji** została zweryfikowana pozytywnie.

W ocenie wyrażanej przez OOK rysuje się wyraźna obawa, że wymiana informacji może albo wspierać osobny kartel w szczególności jako narzędzie do jego monitoringu, albo też zmienić strukturę rynku, którego dotyczy na taką, w której osiągnięcie koordynacji będzie łatwiejsze. W razie wątpliwości, czy wymiana generuje więcej prokonkurencyjnych korzyści, niż antykonkurencyjnego ryzyka, OOK są skłonne dostrzegać raczej to drugie. Jednocześnie dostrzeżenie przez OOK prokonkurencyjnych elementów wymiany rzadko kiedy znajduje wyraz w zdecydowanym stanowisku, że dana wymiana przyniesie pozytywne dla konkurencji korzyści w określonej postaci. Częściej ogranicza się do stwierdzenia, że OOK nie widzi w ocenianej wymianie antykonkurencyjnego zagrożenia.

Postawiona ogólna hipoteza badawcza została zweryfikowana w oparciu o poszukiwanie odpowiedzi na nw. pytania. W wyniku analizy materiału badawczego przy wykorzystaniu metod badawczych zdefiniowanych w rozdziale pierwszym uzyskano następujące odpowiedzi.

1. Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają rodzaje wymienianych informacji?

Rodzaj wymienianych informacji ma podstawowe znaczenie dla anty-monopolowej oceny wymiany i powinien być uwzględniony jako pierwsza czynność jej analizy.

Przedmiotem zainteresowania OOK była wymiana następujących rodzajów informacji: o (stosowanych) cenach; o ponoszonych kosztach; o wielkości produkcji i wykorzystaniu mocy produkcyjnych; dotyczących sprzedaży, udziałów

rynkowych i zamówień; o posiadanych klientach; o warunkach handlowych; dotyczących przetargów; dotyczących pracowników; o dłużnikach i ich należnościach; informacji technicznych i *know-how*; o planowanych inwestycjach; dotyczących ochrony środowiska; dotyczących nadużyć w branży i nieprawidłowości oraz sposobów ich zwalczania; innych informacji o strategicznym znaczeniu.

Pośród powyższych informacji największym zainteresowaniem przedsiębiorców cieszyły się informacje dotyczące cen i sprzedaży, co potwierdza intuicyjną tezę, że te właśnie informacje zawierają w sobie najsilniejszy ładunek związany z obecnością firm na rynku właściwym.

Wspólną cechą większości ww. informacji był ich strategiczny charakter. Wszystkie informacje, poza informacjami technicznymi, o *know-how*, o ochronie środowiska oraz o nadużyciach w branży były wykorzystywane przez przedsiębiorców do kształtowania ich strategii biznesowych. Strategie te – a w konsekwencji wymiana informacji ich dotycząca – mogły mieć anty- lub prokonkurencyjny charakter.

Co istotne, bazując tylko na analizie rodzajów wymienianych informacji nie jest możliwe zidentyfikowanie, czy ich wymiana była oceniana przez OOK jako prokonkurencyjna, czy antykonkurencyjna. Dla stwierdzenia powyższego potrzebne jest uwzględnienie wyników badań dotyczących w szczególności cech wymienianych informacji. Niemniej uwzględniając tylko kwestie rodzaju informacji można obronić następujące tezy:

- a. Wymiana danych zakwalifikowanych powyżej jako tych dotyczących cen/elementów ceny oraz dotyczących podaży i sprzedaży jest, co do zasady, postrzegana przez OOK jako połączona z większym ryzykiem antymonopolowym, niż wymiana pozostałych rodzajów informacji.
- b. Z najmniejszym stopniem ryzyka w ocenie OOK łączyła się wymiana informacji technicznych, o *know-how*, o nadużyciach w branży oraz o ochronie środowiska.
- c. Brak praktyki orzeczniczej OOK w stosunku do rodzajów informacji niewymienionych w powyższej systematyce pozwala przyjąć, że ich wymiana z dużym stopniem prawdopodobieństwa nie byłaby uznana przez OOK za antykonkurencyjną.

2. Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają cechy wymienianych informacji?

Cechy informacji posiadają istotny, aczkolwiek zróżnicowany ciężar gatunkowy z punktu widzenia oceny przez OOK wpływu ich wymiany na konkurencję. Gradacja tego ciężaru w odniesieniu do poszczególnych cech informacji przedstawia się następująco: a) indywidualny lub zagregowany charakter informacji; b) wiek informacji; c) poufny lub publiczny charak-

ter informacji i ich wymiany; d) częstotliwość wymiany; e) prawdziwość/wiarygodność informacji.

A. Dla oceny antymonopolowej podstawową cechą informacji jest jej indywidualny lub anonimowy (zagregowany/uśredniony) charakter

Wymiana **informacji indywidualnych** jest w przeważającej mierze postrzegana jako antykonkurencyjna z uwagi na fakt, że albo wspiera osobny kartel, albo też może zmienić strukturę rynku na taką, w której przyszła koordynacja będzie łatwiejsza do osiągnięcia, co może zachęcać do niej przedsiębiorców.

Sytuacje, w których wymiana danych indywidualnych może zostać uznana przez OOK za neutralną lub prokonkurencyjną, są rzadkie i muszą być usprawiedliwione dodatkowymi, wyjątkowymi okolicznościami, takimi jak w szczególności:

- i. rodzaj informacji, który determinuje brak możliwości zagregowania danych lub sprawia, że informacja nie ma charakteru strategicznego lub
- ii. odpowiedni wiek danych, który sprawia, że wymiana informacji nie może negatywnie wpłynąć na rynek lub
- iii. publiczny charakter informacji lub
- iv. rozdrobniona struktura rynku lub
- v. niski stopień pokrycia rynku przez strony wymiany lub
- vi. znaczna uprzednia transparentność rynku.

Co do wymiany **informacji zagregowanych** zasadniczo można przyjąć, że OOK dostrzegają w wymianie ogólnych, uśrednionych statystyk rynkowych pozytywny z punktu widzenia konkurencji potencjał. Organy te uznają, że dla zapewnienia przyrostu efektywności wystarczający jest dostęp do danych uśrednionych, obrazujących ogólne trendy na rynku, a nie indywidualne działania imiennie określonych rywali.

Z tego też względu w zdecydowanej większości przypadków wymiana danych zagregowanych postrzegana jest przez OOK jako prokonkurencyjna lub neutralna dla rynku. Wyjątkiem będą dwie sytuacje:

- i. jeśli wymiana danych zagregowanych wspiera osobny kartel lub
- ii. jeśli samodzielna (niewspierająca osobnego kartelu) wymiana danych zagregowanych następuje na rynku wysokooligopolistycznym, na którym działa mała liczba rywali.

B. Wiek informacji ma istotny wpływ na charakter wymiany

Informacje można podzielić na dotyczące przeszłości (historyczne), przeszłości i teraźniejszości (aktualne). Te ostatnie to takie, które nie są histo-

ryczne, ani nie dotyczą przyszłości. Nie istnieje jedna cezura czasowa, która oddziela dane aktualne od historycznych. Rozróżnienie zależy od wielu czynników, takich jak w szczególności: rodzaj produktu, cechy rynku właściwego, częstotliwość negocjacji umów i zmian cen, zmian popytu i podaży oraz szczegółowości wymienianych informacji (indywidualne lub zagregowane). Niemniej można obronić ogólną tezę, że jest mało prawdopodobne, aby dane dotyczące okresu starszego niż jeden rok zostały uznane przez OOK za aktualne i równie mało prawdopodobne, aby indywidualne dane młodsze niż trzy miesiące zostały uznane za historyczne.

Wymiana **danych historycznych** nie ma, co do zasady, antykonkurencyjnego charakteru i jest postrzegana przez OOK jako prokonkurencyjna lub neutralna. Istnieją trzy wyjątki od tej zasady, tj. sytuacje, w których OOK postrzegają ją jako antykonkurencyjną:

- jeśli stanowi wsparcie odrębnego antykonkurencyjnego porozumienia lub
- jeśli na podstawie danych historycznych konkurenci prowadzą rozmowy na temat swoich przyszłych, indywidualnych zachowań rynkowych, tj. jeśli dane historyczne są wykorzystywane jako punkt odniesienia, będący podstawą do dyskusji o przyszłości lub
- jeśli następuje na wysoce oligopolistycznych rynkach cechujących się silną stagnacją (w przeciwieństwie do pierwszych dwóch przypadków tutaj konieczne będzie przeprowadzenie przez OOK wnikliwej analizy rynku i skutków wymiany).

Z kolei wymiana **informacji dotyczących przyszłości** ma silny potencjał koordynacji działań rynkowych. W znacznej części jurysdykcji wymianę między konkurentami informacji cenowych dotyczących planów na przyszłość traktuje się jako zakazaną co do celu. Antykonkurencyjny charakter wymiany informacji dotyczących przyszłości może być osłabiony, a w niektórych przypadkach nawet przewyższony, jeśli wymiana ma charakter publiczny, tj. informacje o planach na przyszłość są jednocześnie podawane także do wiadomości klientów.

Wymiana **danych aktualnych** zdecydowanie przeważa w analizowanych sprawach. Można przyjąć, że jeśli dane te mają charakter indywidualny i nie są spełnione dodatkowe okoliczności, o których mowa w ww. punkcie 2A (i–vi) to ich wymiana będzie uznana przez OOK za antykonkurencyjną. Z kolei, jeśli są to dane zagregowane i nie zachodzą wyjątki opisane w ostatnim akapicie ww. punktu 2A (i–ii), to ich wymiana będzie oceniona jako neutralna lub prokonkurencyjna.

C. Istotne znaczenie ma to, czy informacje oraz sposób ich wymiany są poufne, czy publicznie dostępne

Dokonując oceny wymiany, OOK wyróżniają:

- informacje rzeczywiście jawne dla wszystkich;
- informacje teoretycznie jawne dla wszystkich, ale połączone ze znacznymi kosztami wyszukiwania;
- informacje teoretycznie jawne dla przedsiębiorców przy wykorzystaniu przez nich kontaktów handlowych (wspólni dla konkurentów dystrybutorzy/dostawcy lub klienci);
- informacje w pełni poufne (tzn. takie, do których dostęp można uzyskać tylko od konkurenta).

Wymiana informacji rzeczywiście jawnych nie ma wystarczającego potencjału, aby wpłynąć pozytywnie lub negatywnie na rynek. Wymiana informacji określonych w ww. kolejnych dwóch podpunktach jest oceniana przez OOK na równi z informacjami poufnymi, niemniej przy zaznaczeniu istnienia (w zależności od okoliczności danej sprawy) umiarkowanej szansy na łagodniejsze potraktowanie takiej wymiany.

Odnosnie do publicznego lub poufnego charakteru wymiany można uznać, że wymiana publicznie jawna (dostępna dla szerokiego grona odbiorców) zawiera prokonkurencyjny potencjał, który może łagodzić antykonkurencyjny charakter wymiany.

D. Częstotliwość wymiany ma charakter wtórny (pomocniczy) w stosunku do pozostałych elementów istotnych dla oceny antymonopolowej

Fakt, że wymiana następuje rzadziej lub częściej, co do zasady, nie przesądza o tym, czy jest ona dozwolona. Ogólna tendencja OOK zmierza w kierunku przyjęcia, że im częstsza wymiana o antykonkurencyjnym charakterze, tym większe nasilenie potencjalnych, antykonkurencyjnych skutków. Niemniej OOK zastrzegają sobie prawo do uznania za antykonkurencyjną choćby jednorazową wymianę informacji.

Z punktu widzenia oceny dokonywanej przez OOK kwestia częstotliwości wymiany nie ma żadnego wpływu na prokonkurencyjne skutki wymiany.

E. Prawdziwość/wiarygodność wymienianych informacji nie ma znaczenia z punktu widzenia oceny antymonopolowej

Argumenty przedsiębiorców, że przekazywane im lub przez nich informacje nie były prawdziwe OOK przeważnie kwitują stwierdzeniem, że skoro przedsiębiorcy brali udział w wymianie, to najwidoczniej uznawali ją za przydatną dla kształtowania swoich działań rynkowych. Zdarza się także argu-

mentacja OOK, iż otrzymywanie lub przekazywanie fałszywych informacji stabilizuje choćby cichą zmołę, zmniejszając tarcia między konkurentami.

Nie zidentyfikowałem przykładów, w których OOK rozważałyby wiarygodność/prawdziwość informacji jako elementu istotnego dla oceny antymonopolowej na etapie badania antykonkurencyjnych skutków wymiany.

3. Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami ma struktura rynku, na którym wymieniane są informacje?

Co do zasady, struktura rynku, którego dotyczy wymiana, jest analizowana przez OOK w tych sprawach, w których wymiana nie jest zakazana ze względu na cel, tj. w których obowiązkiem OOK jest wykazanie choćby potencjalnych skutków wymiany (w USA – *full rule of reason*). Ponieważ większość spraw nie mieści się w tej ostatniej kategorii, OOK często stosują „uproszczone” podejście wyrażające się w ocenie wymiany informacji przy jedynie powierzchownym badaniu i uwzględnieniu parametrów rynkowych, które przeważnie sprowadzają się do analizy udziałów rynkowych stron.

W sprawach, w których OOK prowadzą analizę rynku, okolicznością, która budzi ich największy niepokój jest ryzyko zmiany struktury rynku – w następstwie wymiany informacji – na sprzyjającą antykonkurencyjnej koordynacji. Obserwujemy tutaj następującą zależność – im rynek bardziej skoncentrowany, stabilny, niezłożony i symetryczny, tym ryzyko wystąpienia zmywy większe – a co za tym idzie, większe przekonanie, że wymiana informacji będzie prowadziła do antykonkurencyjnych skutków.

Kwestią nie do końca jasną jest podejście OOK do wymiany aktualnych i indywidualnych informacji na niskoskoncentrowanych, konkurencyjnych rynkach. OOK skłaniają się do uznania, że nie można wykluczyć, iż samodzielna wymiana danych indywidualnych może mieć antykonkurencyjny charakter także na konkurencyjnym, niskoskoncentrowanym rynku. Przy czym w przypadku agencji amerykańskich taka tendencja jest silniejsza niż w Europie.

Uprawniona jest, w mojej ocenie, teza, że im bardziej rynek właściwy jest konkurencyjny, tym zwiększenie jego transparentności poprzez wymianę informacji niesie mniejsze ryzyko skutecznej interwencji OOK.

A. Uprzednia wysoka naturalna transparentność rynku istotnie osłabia antykonkurencyjny potencjał wymiany

Co do zasady wysoka uprzednia transparentność rynku może być argumentem za tym, że samoistna wymiana indywidualnych informacji nie ma

antykonkurencyjnego potencjału, skoro rynek i bez takiej wymiany jest już transparentny.

Zwiększenie **publicznej transparentności rynku** za pomocą samoistnej wymiany informacji było traktowane jako prokonkurencyjne w tych przypadkach, w których rynek objęty wymianą był już konkurencyjny, a jako antykonkurencyjne w przypadku rynków o niskiej konkurencyjności (chodzi tu głównie o podawanie cen do publicznej wiadomości).

Ocena antymonopolowa zwiększenia, za pomocą samistnej wymiany informacji, **prywatnej (poufnej) transparentności rynku**, który i tak jest już transparentny, zależy od okoliczności danej sprawy, w tym w szczególności od rzeczywistego stopnia konkurencyjności i transparentności rynku oraz wartości dodanej, jaką w stosunku do niej tworzy wymiana.

B. Im rynek bardziej skoncentrowany, tym większe ryzyko, że wymiana informacji między konkurentami będzie miała antykonkurencyjny charakter

Stopień koncentracji rynku wiąże się przede wszystkim z jego pokryciem przez uczestników systemu wymiany informacji. Ogólnie można stwierdzić, że jeśli udziały w rynku właściwym konkurentów, dokonujących wymiany, nie przekraczają progów *de minimis*, to wymiana nie będzie miała wystarczającego potencjału, aby wywołać antykonkurencyjne lub prokonkurencyjne skutki dla rynku właściwego (i wówczas nie jest traktowana jako zakazana ani ze względu na cel, ani ze względu na skutek). Takie minimalne progi udziału w rynku wynoszą w UE między 5% a 20% w zależności od okoliczności danej sprawy (przy czym zwolnienie *de minimis* nie stosuje się do tzw. *hard-core restrictions* – którym może być przede wszystkim wymiana indywidualnych danych o cenach przyszłych i aktualnych).

C. Istotne znaczenie dla wymiany informacji ma charakter towaru (tj. produktu lub usługi), którego ta wymiana dotyczy

OOK przyjmują, że wymiana informacji, dotycząca towarów homogenicznych, ułatwia dojście do chociażby milczącego porozumienia w zakresie warunków zмовы i jej realizacji. Istotne różnice między towarami powodują z kolei, że trudniej jest osiągnąć porozumienie, dotyczące np. wspólnej wysokości cen, wielkości produkcji, kręgu obsługiwanych klientów etc.

W sytuacjach wymiany informacji, dotyczących towarów niehomogenicznych, OOK były skłonne traktować tę okoliczność jako istotnie zmniejszającą antykonkurencyjne ryzyka.

D. Rynek, który cechują wysokie bariery wejścia, jest bardziej podatny na znowę, co zwiększa ryzyko antykonkurencyjnego charakteru wymiany informacji

Na rynku, na który wejście jest trudne, konkurentom wymieniającym się informacjami łatwiej jest wykorzystywać je do antykonkurencyjnych celów bez ryzyka interwencji ze strony nowych rywali, jak również bez ryzyka konieczności dopuszczenia ich do systemu wymiany informacji.

Charakterystycznym elementem jest to, że wymiana informacji między „wybranymi” konkurentami może stanowić barierę wejścia samą w sobie. Wówczas w ocenie OOK ma ona potencjał do zmieniania struktury rynku na taką, w której konkurencja będzie ograniczona w stosunku do sytuacji braku wymiany.

E. Im rynek jest bardziej złożony (charakteryzujący się znaczną liczbą zmiennych), tym mniejsze ryzyko wystąpienia znowy, a zatem i mniejsze ryzyko, że wymiana informacji zostanie uznana za antykonkurencyjną

Podobnie jest z kwestią symetryczności i stabilności rynku; w ocenie OOK rynki stabilne (w szczególności w zakresie popytu i podaży) oraz rynki symetryczne (co do istniejących podobieństw między konkurentami) sprzyjają koordynacji i sprawiają, że może być ona trwalsza.

F. Znaczenie dla wymiany informacji może mieć także historia kartelowa rynku właściwego

Jeśli w przeszłości na rynku występowała znowa, prawdopodobnie będzie to odebrane przez OOK jako sygnał i dowód na to, że rynek jest podatny na koordynację, co potencjalnie zwiększa ryzyko antykonkurencyjnego charakteru wymiany informacji.

4. Jaki wpływ na anty- lub prokonkurencyjny charakter wymiany informacji między konkurentami mają organizacyjne formy tej wymiany?

Organizacyjne formy wymiany informacji odgrywają dla oceny antymonopolowej dokonywanej przez europejskie OOK mniejszą rolę, niż rodzaje i cechy informacji oraz struktura rynku, którego dotyczy wymiana. Z kolei amerykańskie OOK przywiązują do tej kwestii nieco większą wagę, podkreślając, że zapewnienie odpowiednich form organizacyjnych wymiany może przyczynić się do eliminacji antykonkurencyjnego ryzyka i przynieść prokonkurencyjne korzyści.

Formy organizacyjne wymiany można podzielić na dwie grupy. **Do pierwszej** zaliczyć można wymianę za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych, podmiotów trzecich, wymianę bezpośrednią, mieszaną i luźną. **Do drugiej:**

jednostronne ujawnianie informacji, *gun jumping*, *benchmarking*, platformy handlu elektronicznego, *interlocking directorates*.

A. Wymiana za pośrednictwem stowarzyszeń branżowych oraz innych podmiotów trzecich, wymiana bezpośrednia, mieszana i luźna

Największe ryzyko wywołania antykonkurencyjnych skutków w związku z wymianą informacji niesie ze sobą wymiana bezpośrednia i mieszana, następnie wymiana za pośrednictwem podmiotów trzecich. Stosunkowo najmniejsze ryzyko występuje w przypadku stowarzyszeń branżowych. Luźna wymiana jest w największym stopniu uzależniona od okoliczności danej sprawy, wobec czego trudno wyciągnąć ogólne wnioski o jej anty- lub prokonkurencyjnym charakterze.

Podstawowym elementem przesądającym o antykonkurencyjnym charakterze wymiany był brak odpowiedniego zagregowania informacji indywidualnych. Wobec powyższego OOK często nakazywały wprowadzenie takich organizacyjnych rozwiązań, które spowodowałyby przekazywanie jedynie danych zagregowanych i to w taki sposób, by nie była możliwa identyfikacja informacji przynależnych do konkretnych przedsiębiorców. Nie ulega wątpliwości, że osiągnięcie odpowiedniego stopnia zagregowania danych możliwe jest tylko w przypadku zaangażowania podmiotu trzeciego, który dokona takiej agregacji. Powyższa uwaga, co do zasady, bardzo ogranicza dopuszczalność wymiany bezpośredniej.

Nasilenie potencjalnie antykonkurencyjnych skutków zmniejsza się w przypadku zaangażowania niezależnego podmiotu trzeciego (firmy zewnętrznej). Podstawowe znaczenie ma przy tym możliwość dokonywania agregacji informacji przez taki podmiot i organizacyjne zarządzanie wymianą, w tym wprowadzenie środków bezpieczeństwa tzw. *safeguards*, w szczególności takich jak:

- określenie transparentnych i niedyskryminujących zasad, zgodnie z którymi określone przedsiębiorcy mogą brać udział w wymianie informacji;
- wyłączenie podległości służbowej pracowników stowarzyszenia/podmiotu trzeciego wobec pracowników przedsiębiorców zaangażowanych w wymianę informacji;
- oznaczenie nośników zawierających informacje jako poufne. Przechowywanie ich w taki sposób, aby osoby postronne nie miały do nich dostępu, a same nośniki w każdej chwili były gotowe do przekazania na wypadek kontroli OOK;
- wprowadzenie pisemnych regulaminów określających zasady organizacyjne systemu wymiany informacji i zatrudnienie osoby odpowiedzialnej służbowo za ich przestrzeganie;

- zapewnienie szkoleń z zakresu zasad zgodności z prawem ochrony konkurencji osobom zaangażowanym w wymianę informacji;
- odseparowanie w ramach firmy pracowników odpowiedzialnych za wymianę informacji od pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż (kształtujących warunki handlowe);
- protokolowanie spotkań konkurentów odbywających się w ramach stowarzyszeń branżowych oraz zatrudnienie zewnętrznego prawnika, czuwającego nad wypowiedziami uczestników, mogącymi zmierzać w niebezpiecznym kierunku.

Wymiana informacji za **pośrednictwem stowarzyszeń branżowych** – aczkolwiek nie wolna od antykonkurencyjnych aspektów – wydaje się rodzić najmniej problemów z antymonopolowego punktu widzenia.

B. Jednostronne przekazywanie informacji, *gun jumping*, *benchmarking*, platformy handlu elektronicznego

Jednostronne przekazywanie informacji można podzielić na: a) prywatne (poufne) i b) publiczne.

Jednostronne prywatne (poufne) przekazywanie informacji jest traktowane przez OOK analogicznie do wymiany informacji. Co ważne, w ocenie OOK, choćby jednorazowy fakt przekazania poufnej informacji przez przedsiębiorcę swojemu rywalowi może mieć antykonkurencyjny cel lub wywołać (choćby potencjalne) antykonkurencyjne skutki. Skutki takie są uzależnione od okoliczności konkretnego przypadku, w tym w szczególności od rodzaju i cech tej/tych informacji. Warto, aby przedsiębiorcy pamiętali, że w takim przypadku zdystansowanie się (odcięcie) od faktu jednostronnego otrzymania poufnej informacji od konkurenta może zadecydować o późniejszej ocenie antymonopolowej dokonanej przez OOK.

Publiczne przekazywanie informacji dotyczących własnej firmy w określonych sytuacjach budzi wątpliwości OOK. Jeśli takie informacje dotyczą planów na przyszłość, a ujawniający je przedsiębiorca – bez względu na reakcję swoich rywali – nie zakłada wycofania się z zakomunikowanych planów, to ryzyko antymonopolowe jest minimalne. I odwrotnie – jeśli publiczne przekazywanie informacji jest ukrytą formą koordynacji działań konkurentów, wówczas ryzyko antymonopolowe jest znaczne. Symptomaticznej koordynacji może być w szczególności wycofywanie się z pierwotnie ogłaszanych zamiarów lub ich modyfikowanie po uzyskaniu informacji zwrotnej o zamiarach konkurentów.

W przypadku *gun jumping* wymiana poufnych informacji handlowych w trakcie realizacji procesu fuzji/przejęcia obarczona jest ryzykiem z uwagi na jej potencjalnie antykonkurencyjne skutki dla rynku. Przy czym kwestia

ta jest obszernie eksploatowana przez amerykańskie OOK, a na gruncie europejskim praktycznie w ogóle nie. Główna obawa OOK dotyczy w tym przypadku możliwości zablokowania fuzji, albo odstąpienia od jej zamiaru już po udostępnieniu poufnych informacji, co prowadzi do sytuacji, w której przedsiębiorca, który otrzymał poufne informacje, dysponuje pełną wiedzą na temat swojego niezależnego rywala.

W celu ograniczenia ww. ryzyka należy w szczególności przestrzegać następujących zasad organizacyjnych:

- udostępnianie poufnych informacji powinno być usprawiedliwione rzeczywistymi potrzebami. Nie należy udostępniać informacji, które nie są konieczne dla oceny sytuacji rynkowej badanego przedsiębiorstwa i jego perspektyw rozwoju, jak również informacji, które nie są niezbędne dla wstępnych prac dotyczących integracji przedsiębiorstw po sfinalizowaniu fuzji/przejęcia;
- w przypadku informacji najbardziej wrażliwych, tzn. dotyczących cen i warunków handlowych z konkretnymi klientami, należy dążyć do tego, aby przekazywane informacje były zagregowane i dotyczyły przeszłości;
- przekazywanie informacji powinno następować w oparciu o umowę o poufności. Umowa powinna gwarantować, że udostępniane informacje będą wykorzystane jedynie w celu przeprowadzenia badania *due diligence* oraz nie zostaną ujawnione pracownikom, mogącym wykorzystać je w innych celach (dotyczy to w szczególności pracowników odpowiedzialnych za sprzedaż i marketing konkurencyjnych względem siebie produktów);
- wskazane jest zaangażowanie niezależnej strony trzeciej (*trustee*), np. firmy doradczej lub audytorskiej, kancelarii prawnej, banku etc., której zadaniem będzie ocena sytuacji badanego podmiotu w oparciu o poufne informacje i przygotowanie na tej podstawie raportu dla potencjalnego nabywcy, w którym przedstawione byłyby wnioski płynące z poufnych danych, jednakże bez ujawniania samych danych.

Jeśli ww. warunki zostaną spełnione, wymiana informacji w trakcie procesów przekształceń własnościowych (przed formalnym uzyskaniem zgody antymonopolowej na koncentrację) będzie postrzegana przez OOK jako neutralna lub prokonkurencyjna (pozwalająca na lepszą wycenę i oszacowania ryzyka transakcji oraz przygotowanie do integracji łączących się firm).

W większości przypadków *benchmarking* nie niesie ze sobą ryzyka wywołania antykonkurencyjnych skutków. Można tutaj wyciągnąć następujące konkluzje:

- ryzyko antykonkurencyjnych skutków istnieje przede wszystkim w sytuacji, kiedy partnerami *benchmarkingu* są konkurenci. Można uznać, że ryzyko takie jest bliskie zeru, w przypadku gdy partnerami są firmy dzia-

łające na innych rynkach właściwych. W przypadku relacji wertykalnych ryzyko takie też jest niskie, z zastrzeżeniem, że gdyby *benchmarking* miał doprowadzić do ujawniania przez dystrybutora danych, dotyczących konkurencji dostawcy (lub *vice versa*), powinny zostać wprowadzone środki ostrożnościowe eliminujące taką możliwość;

- antykonkurencyjne skutki mogą powstać przede wszystkim w przypadku *benchmarkingu* wyników i *benchmarkingu* strategicznego, w zakresie, w jakim porównywane są informacje dotyczące cen i ich elementów składowych, w tym w szczególności kosztów. *Benchmarking* procesów nie niesie ze sobą ryzyka antykonkurencyjnych skutków.

Jeśli ww. ryzyka zostaną wyeliminowane, to proces *benchmarkingu* będzie miał prokonkurencyjny charakter. OOK wielokrotnie podkreślały, że *benchmarking* może zapewniać wiele prokonkurencyjnych wartości pozwalających na bardziej efektywne działanie firm, które nabywają wiedzę w ramach tego procesu.

W przypadku **platform B2B**, podobnie jak przy *gun jumping*, bardzo istotne znaczenie ma prawidłowe zarządzanie i organizacja platformy. Chodzi o to, aby zapobiec ujawnieniu poufnych informacji w stopniu, który jest zbędny dla osiągnięcia przyrostu wydajności, a rodzi ryzyko antykonkurencyjnych skutków. W tym celu operatorzy platform (którzy jednocześnie działają na rynku, którego dotyczy platforma, a więc są niejako konkurentami swoich klientów, od których zbierają informacje) powinni zapewnić następujące rozwiązania natury organizacyjnej:

- pracownicy zatrudnieni w firmie obsługującej platformę nie powinni być związani umową o pracę lub współpracę z jej udziałowcami;
- pracownicy zatrudnieni w firmie obsługującej platformę nie powinni być zobowiązani do wykonywania poleceń wydawanych przez osoby związane z udziałowcami tej firmy;
- fizyczne miejsce pracy osób zatrudnionych w firmie obsługującej platformę nie powinno znajdować się w budynkach, w których swoje siedziby mają jej udziałowcy;
- firma obsługująca platformę powinna mieć samodzielne systemy informatyczne, do których nie mogą mieć dostępu jej udziałowcy.

Spełnienie ww. wymogów sprawia, że działalność platform B2B powinna mieć, w ocenie OOK, prokonkurencyjny charakter, wyrażający się w szczególności: zmniejszeniem kosztów transakcyjnych, możliwością wejścia na nowe rynki, zwiększeniem konkurencyjności małych i średnich przedsiębiorstw, szybszą dostępnością towarów.

5. Jaki wpływ na horyzontalny skutek wymiany informacji, występującej w płaszczyźnie wertykalnej, mają rodzaje i cechy informacji, sposób ich wymiany oraz struktura rynku, którego dotyczą informacje?

Wymiana informacji w płaszczyźnie wertykalnej leży w obszarze zainteresowania OOK, o ile ma potencjał do wywołania horyzontalnych, antykonkurencyjnych skutków. Powyższe może nastąpić w szczególności, jeśli informacje dotyczą:

- planowanych cen odsprzedaży (w konkretnej wysokości);
- planowanych zachowań cenowych (podwyżka, obniżka, bez zmian);
- aktualnych, publicznie dostępnych cen odsprzedaży;
- okresu obowiązywania cen, o których mowa w ww. dwóch punktach;
- przyczyn, dla których została zastosowana cena odsprzedaży w określonej wysokości;
- strategicznych planów dotyczących zakresu współpracy z określoną grupą dostawców.

Przy czym nie chodzi tu o sytuacje, w których dystrybutor przekazuje ww. informacje producentowi, a ten ostatni traktuje je jako poufne. Będą to natomiast takie stany faktyczne, w których dostawca pozyskuje informacje po to, aby przekazać je pozostałym dystrybutorom w celu pośredniego skoordynowania ich polityki cenowej. Zdecydowanie rzadziej praktyka ta działa w drugą stronę.

W orzecznictwie brytyjskim podkreśla się, że aby omawiany przepływ informacji móc uznać za zakazany, uczestniczące w nim osoby muszą być świadome, że służy on osiągnięciu antykonkurencyjnych skutków. Chodzi o wyeliminowanie ryzyka stawiania zarzutów np. dystrybutorom, którzy nie są świadomi tego, że producent wykorzystuje uzyskane od nich, w ramach dopuszczalnych relacji handlowych, informacje np. do wpłynięcia na politykę cenową ich konkurentów.

We wszystkich analizowanych sprawach wymieniane informacje były informacjami indywidualnymi. Dotyczyły one zachowań rynkowych konkretnych przedsiębiorców. W żadnym przypadku nie mieliśmy do czynienia z informacjami zagregowanymi (uśrednionymi).

Informacje będące przedmiotem wymiany były bardzo wrażliwe na upływ czasu. W przypadku wiadomości o cenach aktualnie stosowanych można przyjąć, że po upływie kilku dni informacje te traciły znaczenie. W przypadku informacji o przyszłych działaniach, pozostawała ona aktualna aż do czasu jej urzeczywistnienia, tj. przeważnie do czasu wdrożenia ceny odsprzedaży w określonej wysokości.

Wymiana powyższych rodzajów informacji o ww. cechach była konsekwentnie traktowana przez OOK jako jednoznacznie antykonkurencyjna.

Wiarygodność/prawdziwość informacji lub jej brak była irrelevantna dla omawianej praktyki, mimo, że w większości przypadków możliwości manipulacji taką informacją były jaskrawe. Podobnie ze strukturą rynku, która – jeśli była analizowana przez OOK – to przede wszystkim pod kątem skalkulowania odpowiedniej wysokości kary.

We wszystkich analizowanych sprawach mieliśmy do czynienia z bezpośrednią wymianą informacji indywidualnych. Wymiana miała charakter doraźny i pozbawiona była jakichkolwiek środków ostrożnościowych, mających zmniejszyć ryzyko antymonopolowe. Taki sposób wymiany był przez OOK oceniany jednoznacznie jako antykonkurencyjny, nie dający możliwości na wygenerowanie ewentualnych prokonkurencyjnych korzyści.

Bibliografia uwzględniona w publikacji

- ABA (American Bar Association) Section of Antitrust Law (2006), Premerger Coordination: The Emerging Law Of Gun Jumping And Information Exchange.
- Abramowicz Witold (2008), Filtrowanie Informacji, Poznań.
- Adams W., Brock J. (1995), Automobiles, w: *The Structure of American Industry*. New York: Macmillan.
- Albors-Llorens Albertina (2006), Horizontal agreements and concerted practices in EC competition law: Unlawful and legitimate Contacts between Competitors, *Antitrust Bulletin*, Winter, No. 51.
- American Productivity & Quality Centers International Benchmarking Clearinghouse (1996), *Benchmarking white paper, Benchmarking: Leveraging Best Practice 'Strategies'*.
- Anderson Simon, Renault Regis (1999), Pricing, product diversity, and search costs: A Bertrand-Chamberlin Diamond Model, *Rand Journal of Economics*, nr 30(4).
- Andriychuk Oles (2009), Does Competition Matter? An Attempt of Analytical 'Unbundling' of Competition from Cumer Welfare: A Response to Miąsik, *YARS*, vol. 2(2).
- Athey Susan, Bagwell Kyle (2001), Optimal collusion with private information, *The Rand Journal of Economics*, vol. 32, No. 3.
- Auricchio Vito (2010), Contacts between competitors: Developments under Italian competition law, *E.C.L.R.*, No. 31(4).
- Bailey David (2010), Presumptions in EU competition law, *European Competition Law Review* 31(9).
- Bailey David, *Antitrust Implication of B2Bs: Covisint – A Competitive Collaboration?*, na: <http://www.ftc.gov/opp/e-commerce/foments/baileycovisint.pdf>.
- Baker Jonathan B. (1996 – 1), Identifying Horizontal Price Fixing in the Electronic Marketplace, *65 Antitrust Law Journal*.
- Baker Jonathan B. (1996 – 2), Vertical restraints with horizontal consequences: Competitive effects of 'most-favored-customer', *Antitrust Law Journal*, vol. 64, issue 3.

- Baker Wayne E., Faulkner Robert R. (1993), The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Equipment Industry, *American Sociological Review*, vol. 58, nr 6.
- Bakos J. Yannis (1991), A strategic analysis of electronic marketplaces, *Management Information Systems Quarterly*, t. 15, nr 3.
- Baliga Sandeep, Morris Stephen (2002), Co-ordination, Spillovers, and Cheap Talk, *Journal of Economic Theory*, vol. 105(2).
- Banasiński Cezary, Piontek Eugeniusz (red.) (2009), Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz, Warszawa.
- Begg D.K., Fischer Stanley; Dornbusch Rudiger (2007), *Mikroekonomia*, Warszawa.
- Bellamy & Chlid (2008), *European Community Law of Competition*, Oxford.
- Bennett Matthew, Collins Philip (2010), The Law and Economics of Information Sharing: the Good, the Bad and the ugly, *European Competition Journal*, August.
- Bjoerkroth Tom (2010), Exchange of information and collusion – Do consumer switching costs matter? *European Competition Journal*, April.
- Black Oliver (2005), Communication, Concerted Practices, and the Oligopoly Problem, *European Competition Journal*, vol. 1, No. 2, October.
- Blair Roger D. (2008), The demise of Dr. Miles: Some troubling consequences. *Antitrust Bulletin*, vol. 53, No. 1, Spring.
- Blumenthal William (1994), The Scope of Permissible Coordination Between Merging Entities Prior to Concentration, *Antitrust Law Journal*, nr 63.
- Blumenthal William (2009), The Road to Omnicare: The Evolution of Antitrust Standards on Premerger Coordination, *Legal Publications Group of Stafford Publications Inc.*, 16 kwietnia 2009.
- Bogan Christopher, English Michael J. (2006), *Benchmarking jako klucz do najlepszych praktyk*, Warszawa.
- Bolecki Antoni (2009), Stowarzyszenia branżowe a prawo ochrony konkurencji w świetle orzecznictwa wspólnotowego, *Glosa*, nr 2.
- Bolecki Antoni (2010), Glosa do wyroku Asnef-Aquifax, w: A. Jurkowska-Gomułka (red.), *Orzecznictwo sądów wspólnotowych w sprawach konkurencji w latach 2004–2009*, Warszawa.
- Bolecki Antoni, Hansberry-Bieguńska Dorothy (2010 – 1), *Competition cases from the European Union 2nd Edition*, w: I. Kokkoris 2010 (rozdział dotyczący polskiej praktyki).
- Bolecki Antoni, Hansberry-Bieguńska Dorothy, Famirska Sabina (2010 – 2), *Getting the Deal Through 2010 – Vertical Agreements in 42 jurisdiction worldwide* (rozdział dotyczący polskiej praktyki).
- Bolecki Antoni (2011), Polish Antitrust Experience with Hub-and-Spoke conspiracies, *YARS*, vol. 2011, 4(5).
- Bolecki Antoni (2012 – 1), Porozumienia zakazane ze względu na cel lub skutek w aktualnej polskiej praktyce orzeczniczej, *IKAR*, 1/2012.
- Bolecki Antoni (2012 – 2), Porozumienia zakazane ze względu na cel lub skutek – aktualne tendencje orzecznicze w Unii Europejskiej, *IKAR*, 2/2012.

- Bolecki Antoni (2012 – 3), Ustalenie minimalnych cen odsprzedaży – czas na zmiany. Głosa do wyroku Sądu Najwyższego z 23 listopada 2011 r. w sprawie III SK 21/11 (Röben Ceramika Budowlana), *IKAR*, 3(1), s. 103–113.
- Bowman Ward S. (1955), The Prerequisites and Effects of Resale Price Maintenance, *The University of Chicago Law Review*, vol. 22, No. 4, Summer.
- Brown-Kruse Jamie, Cronshaw M., Schenck David J. (1993), Theory and experiments on spatial competition, *Economic Inquiry*, vol. 31, issue 1.
- Brown-Kruse Jamie, Schenck David J. (2000), Location, cooperation and communication: An experimental examination, *International Journal of Industrial Organization*, vol. 18.
- Buccirossi Paolo (2006), Does Parallel Behavior Provide Some Evidence of Collusion?, *Review of Law and Economics*, 2(1).
- Camp Robert C. (1989), *Benchmarking: The Search For Industry Best Practices That Lead To Superior Performance*, Portland.
- Carle J., Johnson M. i in. (1999), Competition Risks in Benchmarking, *E.C.L.R.*, vol. 20, No. 8.
- Carle J., Johnson M. (1998), Benchmarking and E.C. Competition Law, *E.C.L.R.* 1998, vol. 19, No. 2.
- Carrier Michael A. (1999), The Real Rule of Reason: Bridging the Disconnect, *Brigham Young University Law Review*, vol. 1999, issue 4.
- Carrott Browning M. (1970), w: The Supreme Court and American Trade Associations 1921–1925, *Business History Review*, Autum.
- Cason T.N., Mason Ch.F. (1999), Information sharing and tacit collusion in laboratory duopoly markets, *Economic Inquiry*, vol. 37, issue 2, kwiecień.
- Clarke Richard N. (1983), Collusion and the Incentives for Information Sharing, *The Bell Journal of Economics*, vol. 14, No. 2 (Autumn).
- Coccorese Paolo (2010), Information Exchange as a Means of Collusion: The Case of the Italian Car Insurance Market, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 10, marzec.
- Colombo Luca, Grillo Michele (2006), *Collusion when the number of firm is Large*, Milan 2006 (mimeo).
- Comerford Michael E. (2001), B2B Websites, Antitrust concerns, and the rule of reason, *St. John's Law Review*, vol. 75.649.
- Competition Commission (2004), A report on the completed acquisition of Linpac Containers Ltd. By DS Smith Plc, na: http://www.competition-commission.org.uk/rep_pub/reports/2004/fulltext/492/pdf.
- Compte Olivier (1998), Communication in repeated games with imperfect private monitoring, *Econometrica*, vol. 66, nr 3.
- Copabianco A. (2004), Information Exchange under EC Competition Law, *Common Market Law Review*, No. 41.
- Corbett C., das Nair R. i in. (2010), The importance of information Exchange In dampening competition In industries historically characterized by regulation – issues from South Africa. Materiał z konferencji: *Information, Communication*

- and Competition*, z 22 kwietnia, zorganizowanej przez Uniwersytet w Amsterdamie, The Amsterdam Center for Law & Economics.
- Corts Kenneth S. (1996), On the competitive effects of price-matching policies, *International Journal of Industrial Organization*, No. 15.
- Coscelli Andrea (2005), The competitive effects of headline price announcements, *E.C.L.R.*, 26(8).
- Cramton Peter C., Palfrey Thomas R. (1990), Cartel Enforcement with Uncertainty About Costs, *International Economic Review*, vol. 31, No. 1, luty.
- Czarny, Elżbieta. (2006), *Mikroekonomia*. Warszawa: PWE.
- Dajani Martin F. (2001), Beyond Covisint – Antitrust Scrutiny of B2B Exchanges, *The Journal of The Missouri Bar*, vol. 57, No. 4.
- Dale O. Stahl II (1989), Oligopolistic Pricing with Sequential Consumer Search, *The American Economic Review*, September, vol. 79, No. 4.
- Davey Jonathan (2004), Category Management, *E.C.L.R.*, No. 25(8).
- DeSanti Susan S. (2000), *The Evolution of Electronic B2B Marketplaces*, na: <http://ftc.gov/b2b/b2bdesanti.htm>.
- Diller H. (2000), *Preispolitik*, 3 wydanie, Stuttgart–Berlin–Koeln.
- Doyle Maura P., Snyder Christopher M. (1999), Information Sharing and Competition in the Motor Vehicle Industry, *Journal of Political Economy*, vol. 107, No. 6.
- Drucker Peter F. (2009), *Zarządzanie XXI Wieku – Wyzwania*, Warszawa.
- Eddy Arthur Jerome (1912), *The new competition; an examination of the conditions underlying the radical change that is taking place in the commercial and industrial world*, New York: Appleton.
- ELAA (2007), *Draft Comments on the Draft Guidelines on the Application of Article 81 of the EC Treaty to Maritime Transport*, 9 November 2007, http://ec.europa.eu/competition/consultations/2007_maritime_guidelines/elaa_annex1.pdf. Jak również kolejne komentarze na http://ec.europa.eu/competition/consultations/2007_maritime_guidelines/elaa_annex2.pdf.
- Elzinga Kenneth G. (1984), New Developments on the Cartel Front 29, *Antitrust Bulletin*, No. 3, 25.
- European Association Review of Regulation 4056/86. *Comment on EC Commission Draft Guidelines on the Application of Article Liner Affairs 81 of the EC Treaty to Maritime Transport*, http://ec.europa.eu/competition/consultations/2007_maritime_guidelines/elaa.pdf.
- European Shippers' Council. (2007), *Guidelines on the Application of Article 81 of the EC Treaty to the Maritime Transport Services A submission to the DG Competition, European Commission; By the European Shippers' Council*, 9 November 2007, <http://www.docstoc.com/docs/46269250/GUIDELINES-ON-THE-APPLICATION-OF-ARTICLE-81-OF-THE>
- Farrell Joseph (1987), Cheap Talk, Coordination, and Entry, *Rand Journal of Economics*, vol. 18, No. 1.
- Faulkne, David, Bowman Cliff (1996), *Strategie konkurencji*, Warszawa.
- Faull J., Nikpay A. (1999), *The EC law of Competition*, Oxford.

- Feldkamp (1991), *Statistische Marktinformationsverfahren und das europäische Kartellrecht*, *Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 617.
- Fried Dov (1984), Incentives for Information Production and Disclosure in a Duopolistic Environment, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 99, No. 2.
- Galambos Louis (1996), *Competition and Cooperation: The Emergence of National Trade Association*, Baltimore.
- Gal-Or Esther (1985), Information sharing in oligopoly, *Econometrica*, nr 53.
- Gal-Or Esther (1986), Information Transmission, Cournot and Bertrand Equilibria, *Review of Economic Studies*, vol. 53, No. 1.
- Genesove David, Mullin Wallace P. (2001), Rules, Communication, and Collusion: Narrative Evidence From The Sugar Institute Case, *The American Economic Review*, czerwiec.
- Georgantz Nikolaos, Sabater-Grande Gerardo (2002), Market Transparency and Collusion: On the UK Agricultural Tractor Registration Exchange, *European Journal of Law and Economics*, nr 14.
- Getting the Deal Through, *Cartel Regulation*, 2010 r.
- Ghezzi Federico, (2012), New Italian rules on interlocking directorates in the [Italian] financial sector. Wykład wygłoszony na seminarium Antitrust Alliance, Turyn, 11 maja 2012 r.
- Giannetti Caterina, Jentzsch Nicola, Spagnolo Giancarlo (2010), Information-Sharing and Cross-Border Entry in European Banking, Research Report No. 11. *European Credit Research Institute*, luty 2010, raport publikowany na <http://www.ecri.eu/new/node/328>.
- Giovannetti Emanuele, Stallibrass David (2009), Three Cases in Search of a Theory: Resale Price Maintenance in The UK, *European Competition Journal*, December.
- Goyder D.G. (1990), *EEC Competition Law*, Oxford.
- Green E., Porter R. (1981), *Noncooperative Collusion Under Imperfect Price Information*, Center for Economic Research Discussion, University of Minnesota, Paper No. 81-142. February.
- Haber Samuel (1964), *Efficiency and Uplift: Scientific Management in the Progressive Era, 1890-1920*, Chicago.
- Hahn John (2006), Antitrust and Sharing Information about Product Quality, University of Chicago, *Law Review*, No. 73(3).
- Haralambines H.E. (2007), *Draft Guidelines on the Application of Article 81 of the Treaty to the Maritime Sector*, Wednesday, November 07.
- Harrington Joseph E. Jr. (2011), Posted Pricing as a Plus Factor, *Journal of Competition Law & Economics*, No. 7(1).
- Hay George A. (2006), Horizontal Agreements: Concept and Proof, *Antitrust Bulletin*, vol. 51.
- Henry B.R. (1993-1994), Benchmarking and Antitrust, *Antitrust Law Journal*, vol. 62, 483.
- Ivaldi Marc, Jullien Bruno i in. (2003), *The Economics of Tacit Collusion*, raport przygotowany na zlecenie Komisji DG Competition, marzec 2003 r.

- Jacob Herbert (1985), *Preisbildung und Preiswettbewerb in der Industriegewirtschaft: eine empirische Untersuchung*, C. Heymann.
- Jim Jin Y. (1994), Information Sharing through Sales Report, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 42, No. 3.
- Jones Alison, Sufrin Brenda (2008), *EC Competition Law: Text, Cases and Materials*, Third Edition, Oxford.
- Jones Alison (2009), Resale Price Maintenance: A Debate About Competition Policy In Europe?, *European Competition Journal*, August.
- Jóźwiak Sonia (2011), Wymiana informacji między konkurentami jako praktyka ograniczająca konkurencję – kierunki rozwoju analizy prawno-ekonomicznej, UOKiK.
- Jurczyk Zbigniew (2007), Cele polityki antymonopolowej w teorii i praktyce, w: *Konkurencja w Gospodarce Współczesnej*, UOKiK.
- Jurkowska Agata (2004), Doktryna niezbędnych ograniczeń we wspólnotowym orzecznictwie antymonopolowym w sprawach porozumień ograniczających konkurencję, *Problemy Zarządzania*, nr 3 (5).
- Jurkowska Agata (2005), Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego prawa ochrony konkurencji, Warszawa.
- Jurkowska Agata, Skoczny Tadeusz (red.) (2007), *Orzecznictwo sądów wspólnotowych w sprawach konkurencji w latach 1964–2004*, Warszawa.
- Jurkowska Agata, Skoczny Tadeusz (red.) (2008), *Wyłączenia grupowe spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję we Wspólnocie Europejskiej i w Polsce*, Warszawa.
- Jurkowska-Gomułka Agata (red.), *Orzecznictwo sądów wspólnotowych w sprawach konkurencji w latach 2004–2009*, Warszawa 2010 r.
- Jurkowska-Gomułka Agata (2012), Stosowanie zakazu porozumień ograniczających konkurencję zorientowane na ocenę skutków ekonomicznych? Uwagi na tle praktyki decyzyjnej Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w odniesieniu do ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r., *IKAR*, 1/2012.
- Kaplan S., Sawhney M. (2000), E-hubs the New B2B Marketplaces. *Harvard Business Review*, May–June 2000.
- Kaplow Louis (2011), On the Meaning of Horizontal Agreements in Competition Law, *California Law Review*, vol. 99, issue 3.
- Kaplow Louis, Shapiro Carl (2007), Antitrust, w: Polinsky M., Shavell S. (red), *Handbook of Law and Economics*, vol. 2, Amsterdam.
- Karenfort Joerg (2008), Der Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern – kompetitive, oder konspirative?, *Wirtschaft und Wettbewerb*, No. 11.
- Kohutek Konrad, Sieradzka Małgorzata (2008), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa.
- Kokkoris Ioannis (red.) (2010), *Competition cases from the European Union 2nd Edition*, Sweet and Maxwell.
- Kolasiński Marek (2007), Aksjologia wspólnotowego prawa konkurencji, *Kwartalnik prawa publicznego*, nr 3/2007-241.

- Krauss Joseph G. (2002), Gun Jumping: What are the Standards Governing Pre-consummation Activities?, *Global Competition Review*.
- Kruse J.B., Schenk D.J. (2000), Location, cooperation and communication: An experimental examination, *International Journal of Industrial Organization*, No. 18.
- Kühn Kai-Uwe, Vives Xavier (1994), *Information Exchanges Among Firms and their Impact on Competition*, Barcelona.
- Kühn Kai-Uwe (2001), Fighting Collusion: Regulation of communication between firms, *Economic Policy*, vol. 32.
- Kühn Kai-Uwe, w: *Designing Competition Policy towards Information Exchanges – Looking Beyond the Possibility Results*.
- Lebenstein Margaret C., Suslow Valerie Y. (2006), Cartel bargaining and monitoring: the role of information sharing, w: *The Pros and Cons of Information Sharing*, Sztokholm.
- Leveque Francois (2007), UK Tractors, Paris luxury hotels and French mobile telephony operators: are all oligopoly information exchanges bad for competition?, *World Competition – Law and Economics Review*, vol. 30.
- Lianos Ioannis (2008), Collusion in vertical relations under Article 81 EC, Common, *Market Law Review*, vol. 45.
- Loftis James R. (1996), Benchmarking and Statistical Data Exchanges: How to Do It Safely, *American Bar Association*, 28 June.
- Loftis James R, Forch Jeanne, M. (1990), Avoiding Potential FTC Challenges: Practical Guide to Premerger Exchanges of Information, *Antitrust Law Journal*, Summer.
- Loozen Edith (2010), The application of a more economic approach to restrictions by object: no revolution after all (T-Mobile Netherlands (C-8/08), *E.C.L.R.*, No. 31(4).
- Malawski Marcin, Wieczorek Andrzej, Sosnowska Honorata (2006), *Konkurencja i kooperacja, teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, Warszawa.
- Małara Zbigniew, Rzęchowski Jerzy, Zarządzanie informacją na rynku globalnym. Teoria i praktyka, Beck 2011.
- Martyniak Z. (1996), *Metody organizowania procesów pracy*, Warszawa.
- Marvel Howard P. (1994), The Resale Price Maintenance Controversy: Beyond the Conventional Wisdom, *Antitrust Law Journal*, vol. 63, issue 1.
- Materna G. (2009), w: Skoczny T. (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa.
- Meyring Bernd (2009), T-Mobile: Further confusion on information Exchanges between competitors, *Journal of European Competition Law & Practice*, November.
- Miąsik Dawid (2008), Controlled Chaos with Consumer Welfare as the Winner – a Study of the Goals of Polish Antitrust Law, *YARS*, vol. 1(1).
- Miąsik Dawid (2010), Związanie sądów krajowych wykładnią Trybunału Sprawiedliwości – wprowadzenie i wyrok TS z 4.06.2009 r. w sprawie C-8/08 T-Mobile Netherlands BV i in. v. Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, *Europejski Przegląd Sądowy*, No. 5/53.

- Miąsik Dawid (2009), *A short comment on Andriychuk*, YARS, vol. 2009 (2) 2.
- Miąsik Dawid (2004), *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym. Studium prawnoporównawcze*, Kraków.
- Modrall James R., Ciullo Stefano (2003), Gun-jumping and EU merger control, *European Competition Law Review*, No. 24(9).
- Modzelewska-Wachal Elżbieta (2002), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa.
- Mollgaard Peter, Overgaard P. Balzer (2007), Information Exchange, Market Transparency and Dynamic Oligopoly. Copenhagen Business School, Department of Economics Working Papers.
- Mollgaard Peter, Overgaard P. Balzer (2006), Transparency and Competition Policy, w: *Pros and cons*.
- Morse Howard M. (2002), Mergers and Acquisitions, Antitrust Limitations on conduct before closing, *The Business Lawyer*, vol. 57.
- Motta Massimo (2004), *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge.
- Naughton M.C. (2006), Gun-jumping and Premerger Information Exchange: Counseling the Harder Questions, *Antitrust Law Journal*, Summer.
- Nazzini R. (2006), Article 81 EC between time present and time past: a normative critique of „restriction of competition” in EU law, *Common Market Law Review*, April, No. 43.
- Novshek William, Thoman Lynda (1998), Information disaggregation and incentives for non-collusive information sharing, *Economics Letters*, No. 61.
- Odudu Okeoghene (2001), Indirect Information Exchange: The Constituent Elements of Hub and Spoke Collusion, *European Competition Journal*, August.
- Odudu Okeoghene (2006), *The Boundaries of EC Competition Law. The Scope of Article 81*, Oxford.
- Odudu Okeoghene (2001), Interpreting Article 81(1): object as subjective intention, *European Law Review*, 2001, 26(1).
- OECD (2006), *Prosecuting Cartels without Direct Evidence*.
- OECD (2007), *Facilitating Practices in Oligopolies*.
- OECD (2010), *Information Exchange Between Competitors Under Competition Law*.
- Oleński Józef (2001), *Ekonomika Informacji*. Warszawa.
- Opinion of the Economic and the Social Committee on the ‘Communication from the Commission on Benchmarking – Implementation of an instrument available to economic actors and public authorities’*, w: Dz. Urz. UE z 1997, nr 296.
- Orbach Barak Y. (2010), The image theory: RPM and the allure of high prices, *The Antitrust Bulletin*, vol. 55, No. 2.
- Ornstein Stanley (1985), Resale Price Maintenance and Cartels, *Antitrust Bulletin*, No. 30.
- Ossowska A. (2010), Co, komu i za ile? Zastosowanie prawa konkurencji i mikroekonomii do oceny wymian informacji między przedsiębiorstwami, w: B. Kurcza (red), *Prawo i ekonomia konkurencji, wybrane zagadnienia*, Warszawa.
- Osti C. (1994), Information Exchanges In the Obscur Light of Woodpulp, *ECLR*, nr 15 (3).

- Overgaard P.B., Molgaard H.P. (2005), Information Exchange, Market Transparency and Dynamic Oligopol., *Centre for Industrial Economics Discussion Papers*, No. 11.
- Padilla Jorge A., Pagano Marco (2000), Sharing default information as a borrower discipline device, *European Economic Review*, vol. 44, issue 10, pp. 1952–1955.
- Page William H. (2009), Twombly and Communication: The Emerging Definition of Concerted Action Under the new Pleading Standards, *Journal of Competition Law & Economics*, No. 5(3).
- Papp Florian Wagner von (2004), *Marktinformationsverfahren: Grenzen der Information im Wettbewerb. Die Herstellung praktischer Konkordanz zwischen legitimen Informationsbedürfnissen und Geheimwettbewerb*, Tübingen.
- Papp Florian Wagner von (2007), Who is that can inform me? – The exchange of identifying and non-identifying information, *European Competition Law Review*, No. 28(4).
- Pautler Paul (2003), The Effects of Mergers and Post-Merger Integration, *A Review of Business Consulting Literature*, <http://www.ftc.gov/be/rt/businessreviewpaper.pdf>.
- Peeperkorn L., Competition Policy Implications from Game Theory: an Evaluation of the Commission's Policy on Information Exchange, artykuł prezentowany w trakcie *CEPR/European University Institute Workshop on Recent Developments in Design and Implementation of Competition Policy*, Florencia, 20 listopada 1996, publikowany na http://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp1996_057b_en.pdf.
- Porter Michael E. (1998), *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Warszawa.
- Posner R. (1976), *Antitrust Law. An Economic Perspective*, University of Chicago Press.
- Power V. (2002), *Competition Law and Practice*, Dublin 2001, za: Jurkowska A., Klauzule wymiany informacji w porozumieniach kooperacyjnych (doświadczenia orzecznictwa wspólnotowego 1990–2000), *Prawo Unii Europejskiej*, nr 2.
- Późdik Rafał (2006), *Dystrybucja produktów na zasadzie wyłączności w Polsce i w Unii Europejskiej – studium prawa antymonopolowego*, Lublin.
- Premerger Coordination: The Emerging Law of Gun Jumping and Information Exchange*, ABA Section of Antitrust Law, 2006.
- Sachajko M. (2007), Glosa do wyroku w sprawie T-34/920, w: A. Jurkowska, T. Skoczny (red.), *Orzecznictwo sądów wspólnotowych w sprawach konkurencji w latach 1964–2004*, Warszawa.
- Sakai Y. (1986), Cournot and Bertrand Equilibria Under Imperfect Information, *Journal of Economics*, vol. 46.
- Sackers E., Ysewyn J. (red.) (2011), *European Cartel Digest*, Wolters Kluwers.
- Schrader Stephen (1991), Informal Technology Transfer Between Firms: Cooperation Through Information Trading, *Research Policy*, vol. 20.
- Schultz Christian (2005), Transparency on the consumer side and tacit collusion, *European Economic Review*, No. 49.

- Severinov Sergei (2001), On Information Sharing and Incentives In R&D, *The Rand Journal of Economics*, vol. 32, No. 3.
- Shapiro Carl (1986), Exchange of Cost Information In Oligopoly, *Review of Economic Studies*, LIII.
- Sieradzka Małgorzata (2010), Głosa do wyroku TS z 4 czerwca 2009 r., C-8/08. Uzgodniona praktyka w świetle art. 81 ust. 1 TWE. *Głosa*, nr 2.
- Skoczny Tadeusz (2005), w: Głosa do wyroku SPI z 6 czerwca 2002 r., T-342/99, *Europejski Przegląd Sądowy*, nr 3.
- Skoczny Tadeusz, Jurkowska Agata, Miąsik Dawid (red.) (2009), Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz, Warszawa.
- Skoczny Tadeusz, Szpringer Włodzimierz (2006), *Zakaz porozumień ograniczających konkurencję*, Warszawa.
- Smith, Adam. (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa: PWN.
- Spence Michael (1978), Tacit Coordination And Imperfect Information, *Canadian Journal of Economics*, vol. 11.
- Spendolini M.J. (1992), *The Benchmarking Book*, Nowy Jork.
- Sprow E.E. (1995), Benchmarking, sposób na nasze czasy?, *Problemy Jakości*, nr 5.
- Stawicki A., Stawicki E. (red.) (2010), Ustawa o Ochronie Konkurencji i Konsumentów. Komentarz, Warszawa.
- Stigler George J. (1964), A Theory of Oligopoly, *The Journal of Political Economy*, vol. 72, No. 1.
- Stiglitz Joseph (2007), Imperfect information in the product market, w: Schmalensee R., Willig R. (red.), *Handbook of Industrial Organization*, Amsterdam.
- Targański Bartosz (2010), *Ochrona konkurencji w działalności platform handlu elektronicznego*, Warszawa.
- Swedish Competition Authority (2006), The Pros and Cons of information sharing.
- Tugendreich Bettina (2004), *Die kartellrechtliche Zulässigkeit von Marktinformationssverfahren*, Baden-Baden: Nomos.
- Turno Bartosz i Zawłocka-Turno Agata (2011), Ustalanie sztywnych lub minimalnych cen odsprzedaży jako porozumienie ograniczające konkurencję ze względu na cel (przedmiot) w prawie unijnym, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, rok LXXIII, zeszyt 4, s. 71–87.
- Van Bael & Bellis (2010), *Competition Law of The European Community*, fifth edition, Wolters Kluwer.
- Vigdor W.J., Vigdor W.R. (2006), Premerger coordination: the emerging law of gun-jumping and information Exchange, *American Bar Association*.
- Vives Xavier (1999), *Oligopoly pricing: old ideas and new tools*, MIT.
- Vives Xavier (2007), *Information sharing: economics and antitrust*, University of Navarra Occasional Paper, styczeń 2007 r., artykuł publikowany na <http://www.iese.edu/research/pdfs/OP-07-11-E.pdf>.
- Vos Sebastian (2007), The Dutch mobile operators case: a tale of collusion, fair trial and respect for private life?, *E.C.L.R.*, No. 28(1).

- Walker Mike (2010), The importance of a theory of harm, *European Competition Law Review*, vol. 31, No. 10.
- Watson Joel (2005), *Strategia. Wprowadzenie do teorii gier*, Warszawa.
- Werden J. (2004), Economic Evidence on the Existence of Collusion: Reconciling Antitrust Law With Oligopoly Theory, *71 Antitrust Law Journal*.
- Whelan Peter (2009), Trading negotiations between retailers and suppliers: a fertile Ground for anti-competitive horizontal information exchange?, *European Competition Journal*, grudzień.
- Whish Richard (2006), Information agreements, w: The Pros and Cons of Information Sharing. Swedish Competition Authority.
- Whish Richard (2003), *Competition Law*, Londyn.
- White Halbert (1980), A Heteroskedasticity Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, *Econometrica*, No. 48.
- White Lawrence (1971), The Automobile Industry since 1945, *Cambridge, Harvard Univ. Press*.
- Wielsch Dan (2004), Competition Policy For Information Platform Technology, *E.C.L.R.*, 25(2).
- Wollmann Hanno (2011), Category Management, Private Labels und Informationsaustausch zwischen Wettbewerbern, *Ecolex – Fachzeitschrift fuer Wirtschaftsrecht*, 51.
- Yamey Basil S. (2003), The Origins of Resale Price Maintenance: A Study of Three Branches of Retail Trade, *The Economic Journal*, vol. 62, No. 247, September.
- Zairi Mohamed (2003), *Effective management of benchmarking projects: practical guidelines and examples of Best practice*, Oxford.
- Zawiślak Andrzej (2011), *O kwantach, rynkach i ekonomistach. Ikebana zdarzeń i paradoksów*, Warszawa.
- Zawłocka-Turno Agata (2012), Zmowa przetargowa czy działanie zgodne z prawem? Problemy na styku prawa konkurencji i prawa zamówień publicznych, *IKAR*, 4(1), s. 44–56.
- Zimniewicz K. (2009), *Współczesne koncepcje i metody zarządzania*, Warszawa.

Indeks I

Wytyczne i stanowiska OOK lub ich przedstawicieli uwzględnione w publikacji

- Bailey D. (2000), *Antitrust Implications of B2Bs: Covisint – A Competitive Collaboration?*, tekst publikowany na <http://www.ftc.gov/opp/ecommerce/comments/baileycovisint.pdf>.
- Swindle Orson (2000), Remarks of Commissioner – Federal Trade Commission „Antitrust in the Emerging B2B Marketplace”, 19 lipca 2000 r., publikowane na: <http://www.ftc.gov/speeches/swindle/princetonclub2k.shtm>.
- Susan S. DeSanti. (2000), *Federal Trade Commission, The Evolution of Electronic B2B Marketplaces*, 29 czerwca 2000 r., tekst publikowany na stronie FTC: <http://ftc.gov/bc/b2b/b2bdesanti.htm>.
- Federal Commission Staff Report (2000), *Entering the 21st century: competition policy in the Word of B2B market places*, październik 2000 r., publikowany na <http://www.ftc.gov/os/2000/10/b2breport.pdf>.
- ABA Section of Antitrust Law (2006), *Premerger Coordination: The Emerging Law Of Gun Jumping And Information Exchange*.
- Arquit K.J. (1989), Przemówienie w trakcie zjazdu American Bar Association – zespół ds. antitrust, *37th Annual Spring Meeting*.
- Azcuenaga Mary L. (1994), *Remarks of Commissioner of the Federal Trade Commission, Price Surveys, Benchmarking and Information Exchanges*, 8 listopada 1994 r., <http://www.ftc.gov/speeches/azcuenaga/ma11894.pdf>.
- Baer W.J., *Report from the Bureau of Competition, remarks of William J. Baer, Director Bureau of Competition Federal Trade Commission before the American Bar Association Antitrust Section Spring Meeting 1998 Federal Trade Commission Committee*, Washington D.C., 2 kwietnia 1998 r., <http://www.ftc.gov/speeches/other/baeraba98.shtm>.
- Bundeskartellamt (1976), Bericht der Bundeskartellamtes über seine Tätigkeitim Jahre 1976, w: Deutscher Bundestag 8, Wahlperiode, *Drucksache*, 8/704.
- Bundeskartellamt (2000), Bericht des über seine Tätigkeit in den Jahren 1999/2000 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet, w: *Drucksache*, 14/6300.

- Blumenthal W. (2005), *The Rhetoric of Gun jumping, Remarks before the Association of Corporate Counsel*, 10 listopada 2005 r., http://www.ftc.gov/speeches/blumenthal/20051110_gunjumping.pdf.
- FTC (2000), *Entering the 21st century: competition policy in the Word of B2B marketplaces*, na: <http://www.ftc.gov/speeches/swindle/princetonclub2k.shtm>.
- FTC (2000), A report by Federal Commission Staff, *Entering the 21st century: competition policy in the Word of B2B marketplaces*, <http://www.ftc.gov/os/2000/10/b2breport.pdf>.
- FTC (2000), *Antitrust in the Emerging B2B Msrketplace*, na: <http://www.ftc.gov/speeches/swindle/princetonclub2k.shtm>.
- FTC (2001), *Workshop on Emerging Issues for Competition Policy in the E-Commerce Environment*, May 7–8, Washington D.C., Comments Regarding E-Commerce Antitrust Issues B2B Basics and antitrust issues, na: <http://www.ftc.gov/opp/e-commerce/comments/harbour.htm>.
- FTC (2006), *Commentary on the Horizontal Merger Guidelines*.
- FTC (2011), Komunikat prasowy z 11 września – *FTC Terminates HSR Waiting Period for Xovisint B2B Venture*, na: <http://www.ftc.gov/opa/2000/09/covisint.shtm>.
- FTC i DOJ (1996), *Enforcement Policy on Provider Participation in Exchanges of Price and Cost Information*, w: Statement of Antitrust Entforcement Policy in Health Care, na: <http://www.justice.gov/atr/public/guidelines/0000.htm>.
- FTC i DOJ (2000), Antitrust Guideliness for Collaborations Among Competitors Issued by the Federal Trade Commission and the U.S. Department of Justice, April 2000, <http://www.ftc.gov/os/2000/04/ftcdojguidelines.pdf>.
- FTC i DOJ (2007), *Competition in the Real Estate Brokerage Industry – a report by Federal Trade Commissio0n and U.S. Department of Justcie*, na <http://www.justice.gov/atr/public/reports/223094.pdf>.
- FTC i DOJ (2010), *Horizontal Merger Guidelines*, sierpień 2010 r., publikowane na <http://www.ftc.gov/os/2010/08/100819hmg.pdf>.
- Komisja Europejska (1968), Wytyczne dotyczące współpracy horyzontalnej: Bekanntmachung über Vereinbarungen, Beschlüsse und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, die eine zwischenbetriebliche Zusammenarbeit betreffen; Dz. Urz. UE C z 1968 r., Nr 75, s. 3.
- Komisja Europejska (1997), Opinion of the Economic and Social Committee on the ‘Communication from the Commission on Benchmarking – Implementation of an instrument available to economic actors and public authorities’, Dz. Urz. UE C z 1997 r., Nr 296, s. 8.
- Komisja Europejska (1999), XXIXth Report on Competition Policy 1999, KE: http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/1999/en.pdf.
- Komisja Europejska (2000), Wytyczne Komisji w sprawie stosowania art. 81 Traktatu WE do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych, publikowane w Dz. U. UE C z 2001 r., Nr 3, s. 2.
- Komisja Europejska (2001), Obwieszczenie Komisji Europejskiej w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji

- na mocy art. 81, ust. 1 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Dz. Urz. C 368, 22 grudnia 2001 r., s. 13–15.
- Komisja Europejska (2004), Komunikat pod tytułem *Zwiększanie zaufania do elektronicznych rynków wymiany między przedsiębiorstwami* publikowany na <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52004DC0479:EN:HTML>.
- Komisja Europejska (2004), Wytyczne z 5 lutego 2004 r. w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE C z 2004 r., Nr 31, s. 3.
- Komisja Europejska (2006), *Issues Raised In Discussions With The Carrier Industry In Relation To The Forthcoming Commission Guidelines On The Application Of Competition Rules To Maritime Transport Services*”, http://ec.europa.eu/competition/consultations/2006_maritime_guidelines/issues_paper_shipping.pdf.
- Komisja Europejska (2008), Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 Traktatu WE do sektora usług transportu morskiego, 16 września 2008 r., Dz. Urz. UE C z 2008 r., Nr 245, s. 2.
- OFT (2004 – 1), *Independent schools Frequently asked questions*, czerwiec, publikacja na <http://www.oft.gov.uk/news-and-updates/press/2004/100-04>.
- OFT (2004 – 2), *Trade associations, professions and self-regulating bodies*, Londyn, publikacja na http://www.oft.gov.uk/shared_oft/business_leaflets/ca98_guidelines/oft408.pdf.
- UOKiK (2007), *Otwarte systemy cenowe jako szczególne, nietypowe postacie kartelu*, Warszawa: Deloitte – UOKiK.
- UOKiK (2007), Raport na temat konkurencji na krajowym rynku produkcji i dystrybucji nagrań muzycznych, http://www.uokik.gov.pl/analizy_rynku2.php.

Indeks II

Zestawienie spraw antymonopolowych uwzględnionych w publikacji

Unia Europejska

Amino Acids – Decyzja Komisji z 7 czerwca 2000 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2001 r., Nr 152, s. 24.

Asnef-Aquifax – Wyrok Trybunału z 23 listopada 2006 r. w sprawie C-238/05, publikowany w Zb. Orz. 2006, s. I-11125.

Atlantic Container Line – Decyzja Komisji z 16 września 1998 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1999 r., Nr 95, s. 1. Wyrok Sądu z 30 września 2003 r. w połączonych sprawach T-191/98; T-212/98 do T-214/98, publikowany w Zb. Orz z 2003 r., s. II-03275.

Bananas – Decyzja Komisji z 15 października 2008 r.; streszczenie decyzji publikowane w Dz. Urz. C z 2008 r., Nr 189 s. 12; pełna wersja na stronie internetowej Komisji.

BP Kemi-DDSF – Decyzja Komisji z 5 października 1979 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1979 r., Nr 286, s. 32.

Brasseries Luxembourgeoises – Decyzja Komisji z 5 grudnia 2001 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2002 r., Nr 253, s. 21, utrzymana wyrokiem Sądu z 27 lipca 2005 r. w sprawie T-49/02 do T-51/02, publikowanym w Zb. Orz. z 2005 r., s. II-03033.

Building and Construction Industry in the Netherlands – Decyzja Komisji z 5 lutego 1992 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1992 r., Nr 92, s. 1. Decyzja utrzymana w mocy wyrokiem Sądu z 21 lutego 1995 r. w sprawie T 29/92, publikowanym w Zb. Orz. z 1995 r., II-00289.

Calcium Carbide – Decyzja Komisji z 22 lipca 2009 r., publikowana na stronie internetowej Komisji.

Candle Waxes – Decyzja Komisji z 1 października 2008 r., publikowana na stronie internetowej Komisji.

Carbonlesspaper – Decyzja Komisji z 20 grudnia 2001 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2004 r., Nr 115, s. 1. Wyrok Sądu z 26 kwietnia 2007 r. w sprawach

- połączonych T-109/02, T-118/02, T-122/02, T-125/02, T-126/02, T-128/02, T-129/02, T-132/02, T-136/02, publikowany w Zb. Orz z 2007 r., s. II-00947.
- Cartonboard** – Decyzja Komisji z 13 lipca 1994 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1994 r., Nr 243 s. 1.
- CECED** – Decyzja Komisji z 24 stycznia 1999 r., publikowana w Dz. Urz. UE L 187 z 2000 r., s. 47.
- Cement** – Decyzja Komisji z 30 listopada 1994 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1994 r. Nr 343, s. 1. Wyrok Sądu z 15 marca 2000 r. w połączonych sprawach T-25/95 i n. (Cimenteries CBR and Others v Commission), publikowany w Zb. Orz. z 2000 r., s. II-00491. Wyrok Trybunału z 7 stycznia 2004 r. w sprawie C-204/00, publikowany w Zb. Orz. z 2004 r., s. I-00123.
- CEPI-Cartonboard** – Zawiadomienie Komisji z 19 października 1996 r. w sprawie IV/34.936/E1, publikowane w Dz. Urz. UE C z 1996 r., Nr 310, s. 3.
- Cimbel** – Decyzja Komisji z 22 grudnia 1972 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1972 r., Nr 303, s. 24.
- Citric Acid** – Decyzja Komisji z 5 grudnia 2001 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 2002 r., Nr 239, s. 18 w zakresie ustaleń dotyczących wymiany informacji została utrzymana przez Sąd wyrokiem z 27 września 2006 r. w sprawie T-59/02, publikowanym w Zb. Orz. 2006 r., II-03627.
- Citric Acid** – Decyzja Komisji z 5 grudnia 2001 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 2001 r. Nr 239, s. 18. Wyrok Sądu z 27 września 2006 r. w sprawie T-59/02 publikowany w Zb. Orz. 2006 r., s. II-03627.
- Cobelpa** – Decyzja Komisji z 8 września 1977 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1977 r., Nr 242, s. 19.
- Coöperatieve Vereniging „Suiker Unie”** – Wyrok Trybunału z 16 grudnia 1975 r. w połączonych sprawach 40 do 48, 50, 54 do 56, 111, 113 i 114–73, publikowany w Zb. Orz. z 1975 r., s. 01663.
- EATA (Europe Asia Trades Agreement)** – Decyzja Komisji z 30 kwietnia 1999 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1999 r., Nr 193, s. 23.
- Eudim** – Ogłoszenie Komisji z 1996 r., publikowane w Dz. Urz. UE C z 1996 r., Nr 111, s. 8.
- Fatty Acids** – Decyzja Komisji z 2 grudnia 1986 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1987 r., Nr 3, s. 17.
- Fittings** – Decyzja Komisji z 20 września 2006 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2007 r., Nr 283, s. 63 (w wersji skróconej), pełna wersja publikowana na stronie internetowej Komisji.
- Food Flavour Enhancers** – Decyzja Komisji z 17 grudnia 2002 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2004 r., Nr 75, s. 1.
- Gas Insulated Switchgear** – Decyzja Komisji z 24 stycznia 2007 r., publikowana na stronie internetowej Komisji. Wyrok Sądu z 3 marca 2011 r. w sprawie T-110/07, utrzymujący w mocy decyzję Komisji, dotychczas niepublikowany.
- Gerhard Zuecnher** – Wyrok prejudycjalny Trybunału z 14 lipca 1981 r. w sprawie 172/80, publikowany w Zb. Orz. 1981 r., s. 02021.

- GF-X** – Komunikat Prasowy Komisji z 28 października 2002 r., Nr IP/02/1560, publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/02/1560>.
- Hoffmann-La Roche** – Wyrok Trybunału z 13 lutego 1979 r. w sprawie 85/76, publikowany w Zb. Orz. 1979 r., s. 00461.
- IFTRA rules for producers of virgin aluminium** – Decyzja Komisji z 15 lipca 1975 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1975 r., Nr 228, s. 3.
- Inspections in the SPVC sector** – Komunikat prasowy Komisji z 13 grudnia 2007 r., MEMO/07/573 publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/07/573&format=HTML&aged=0&language=EN&guiLanguage=en>.
- International Energy Program** – Decyzja Komisji z 31 grudnia 1983 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1983 r., Nr 376, s. 30.
- Italian Cast Glass** – Decyzja Komisji z 17 grudnia 1980 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1980 r., Nr 383, s. 19.
- Lietuvos Vyriausiasis Administracinis Teismas** – Opinia Komisji z 2008 r. (odpowiedź na pytanie litewskiego Sądu Administracyjnego) publikowana na http://ec.europa.eu/competition/court/opinion_2002_uab_en.pdf.
- Methyloglucamine** – Decyzja Komisji z 27 listopada 2002 r., publikowana w Dz. Urz. L z 2004 r., Nr 38, 18.
- Methonine** – Decyzja Komisji z 2 lipca 2002 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2003 r., Nr 255, s. 1.
- Monochloroacetic Acid** – Decyzja Komisji z 19 stycznia 2005 r., publikowana na stronie internetowej KE.
- Nuovo/CEGAM** – Decyzja KE z 30 marca 1984 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1984 r. Nr 99, s. 29.
- Organic Peroxides** – Decyzja Komisji z 10 grudnia 2003 r., publikowana na stronie internetowej Komisji.
- Plasterboard** – Decyzja Komisji z 27 listopada 2002 r., publikowana na stronie internetowej Komisji.
- Polyetylene** (nazywana także sprawą *LdPE*) – Decyzja Komisji z 12 grudnia 1988 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1989 r., Nr 74, s. 21.
- Polypropylene** – Decyzja Komisji z 23 kwietnia 1986 r., publikowana w Dz. Urz. UE L, Nr 230, s. 1. Decyzja w części uchylona przez Sąd (wyrokiem z 17 grudnia 1991 r. w sprawie T-6/89, publikowanym w Zb. Orz. z 1991 r., s. II-01623), następnie jednak utrzymana przez Trybunał (wyrokiem z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92P – *Anic Pertecipazioni*, publikowanym w Zb. Orz. z 1999 r., s. I-04125).
- PVC II** – Decyzja KE z 27 lipca 1994 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1994 r., Nr 239, s. 14. w zakresie wymiany informacji została w pełni podtrzymana przez Trybunał; Wyrok Trybunału z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-199/92 P, ECR 1999, s. I-04287.
- Rhône-Poulenc** – Wyroku Sądu z 24 października 1991 r. w sprawie T-1/89 *Rhône-Poulenc przeciwko Komisji*, publikowany w Zb. Orz. z 1991 r., s. II-00867.
- Rolled Steel Products** – Decyzja Komisji z 8 lutego 1980 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1980 r., Nr 62, s. 28.

- Sodium Chlorate** – Decyzja Komisji z 11 czerwca 2008 r., publikowana na stronie internetowej Komisji. Decyzja utrzymana w całości w mocy wyrokiem Sądu z 17 maja 2011 r. w sprawie T-343/08, dotychczas niepublikowanym.
- Sorbates** – Decyzja Komisji z 1 października 2003 r., publikowana na stronie internetowej Komisji.
- Specialty Graphite** – Decyzja Komisji z 17 grudnia 2002 r., publikowana na stronie internetowej Komisji. Wyrok Sądu z 15 czerwca 2005 r. w połączonych sprawach T-71/03, T-74/03, T-87/03 i T-91/03, publikowany w Zb. Orz. z 2005 r., s. II-00010.
- SSI** – Decyzja Komisji z 15 lipca 1982 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1982 r., Nr 232, poz. 1. Decyzja utrzymana wyrokami Sądu z 10 grudnia 1985 r. w sprawie 260/82 oraz w połączonych sprawach 240 do 242, 261, 262, 268 i 269/82, publikowanymi w Zb. Orz. Z 1985 r., s. 03801.
- Steel** – Komunikat Prasowy Komisji z 17 lutego 2004 r., Nr IP/04/211, publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/211>,
- Steel Beams** – Decyzja KE z 16 lutego 1994 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1994 r., Nr 116, s. 1. Wyrok Sądu w sprawie T-136/94 z 11 marca 1999 r., publikowany w Zb. Orz 1999 r., s. II-00263.
- Supralift** – Komunikat Prasowy Komisji z 26 kwietnia 2001 r., Nr IP/01/611, publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/01/611>.
- TAA (Trans-Atlantic Agreement)** – Decyzja Komisji z 19 października 1994 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1994 r., Nr 376, s. 1.
- TACA (Trans-Atlantic Conference Agreement)** – Decyzja Komisji z 14 listopada 2002 r., publikowana na stronie internetowej Komisji .
- Tate & Lyle** – Decyzja Komisji z 14 września 1998 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1998, Nr 76, s. 1. Decyzja utrzymana w mocy wyrokiem Sądu z 12 lipca 2001 r. w sprawie T-202/98 i n. *Tate & Lyle i inni przeciwko Komisji* publikowanym w Zb. Orz 2001 II-02035
- Thyssen Stahl** – Decyzja Komisji z 16 lutego 1994 r. (Dz. Urz UE L z 1994 r., Nr 116, s. 1) w zakresie wymiany informacji utrzymana w mocy wyrokiem Sądu z 22 marca 1999 r. w sprawie T-141/94, Zb. Orz. 1999, s. II-00347
- UK Agricultural Tractor Exchange** – Decyzja Komisji z 17 lutego 1992 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1992 r., Nr 68, s. 19, utrzymana w mocy wyrokiem Sądu z 27 października 1994 r. w sprawie *John Deere* – T-35/92, publikowanym w Zb. Orz. z 1994 r., s. II-00957, utrzymanym w mocy wyrokiem Trybunału z 28 maja 1998 r. w sprawie *New Holland Ford Ltd* – C-8/95 P, publikowanym w Zb. Orz. z 1998 r., s. I-03175.
- United Reprocessors** – Decyzja Komisji z 23 grudnia 1975 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1976 r., Nr 51, s. 7.
- Vegetable Parchment** – Decyzja Komisji z 23 grudnia 1977 r., publikowana w Dz. Urz. UE, 1978, Nr 70, s. 54.
- Vitamins** – Decyzja Komisji z 21 listopada 2001 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 2003 r., Nr 6, s. 1, utrzymana w mocy wyrokiem Sądu z 15 marca 2006 r. w sprawie T-26/02, publikowanym w Zb. Orz z 2006 r., s. II-00713. Wyrok Sądu został utrzymany w mocy wyrokiem Trybunału z 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P.

- Volbroker** – Komunikat Prasowy Komisji z 31 lipca 2000 r., Nr IP/00/896, publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/00/896&format=HTML&aged=1&language=DE&guiLanguage=en>.
- Water Portal** – Komunikat Prasowy Komisji z 28 czerwca 2002 r., Nr IP/02/956, publikowany na <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/02/956>.
- Welded Steel Mesh** – Decyzja Komisji w 2 sierpnia 1989 r., publikowana w Dz. Urz. UE L z 1989 r., Nr 260, s. 1.
- White Lead** – Decyzja Komisji z 12 grudnia 1978 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1979 r., Nr 21, s. 16.
- Wirtschaftsvereinigung Stahl** – Decyzja Komisji z 26 listopada 1997 r. publikowana w Dz. Urz. WE L z 1998 r., Nr 1, s. 10. Wyrok Sądu z 5 kwietnia 2001 w sprawie T-16/98, publikowany w Zb. Orz., 2001, s. II-01217.
- Wood Pulp** – Decyzja Komisji z 19 grudnia 1984 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1985 r., Nr 85 s. 1, uchylona w całości wyrokiem Trybunału z 31 marca 1993 r. w połączonych sprawach C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 oraz C-125/85 do C-129/85, publikowanym w Zb. Orz. z 1993 r., s. I-01307.
- X-Open Group** – Decyzja Komisji z 15 grudnia 1986 r. publikowana w Dz. Urz. WE L z 1987 r., Nr 35, s. 36.
- Zinc** – Decyzja Komisji z 6 sierpnia 1984 r. publikowana w Dz. Urz. UE L z 1984 r., Nr 220, s. 27.

Stany Zjednoczone

- American Column & Lumber Company v. USA** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 19 grudnia 1921 r. publikowany w *United States Reports*, Vol. 257, poz. 377.
- American Linseed Oil Company v. USA** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 4 czerwca 1923 r. publikowany w *United States Reports*, Vol. 262, poz. 371.
- Baby Food Antitrust Litigation** – Wyrok United States Court of Appeals, Third Circuit z 12 stycznia 1999 r., sprawa 166 F.3d 112, publikowany na <http://openjurist.org/166/f3d/112/baby-food-antitrust-litigation-ll-v-hj-bnnc-bcn-j>
- Computer Associates** – Wyrok United States District Court for the District of Columbia z 2002 r. (na dokumencie brak daty) w sprawie o sygnaturze No. 01-02062, publikowany na <http://www.justice.gov/atr/cases/f11000/11083.htm>.
- Covisint** – Komunikat prasowy FTC z 11 września 2000 r., *FTC Terminates HSR Waiting Period for Covisint B2B Venture*, publikowany na stronie <http://www.ftc.gov/opa/2000/09/covisint.shtm> oraz omówienie sprawy przez D. Bailey, *Antitrust Implications of B2Bs: Covisint – A Competitive Collaboration?* publikowany na <http://www.ftc.gov/opp/e-commerce/comments/baileycovisint.pdf>.
- Container Corporation** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 14 stycznia 1969 r., publikowany w *United States Reports*, Vol. 393, poz. 333.
- Datacheck** – Pismo DOJ do przedstawicieli Datacheck z 6 stycznia 1997 r., publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/1006.htm>.
- Eastern States Retail Lumber Dealers' Association** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 22 stycznia 1914 r., publikowany w *United States Reports*, Vol. 234, poz. 600.

- Electric Power Reserach Institute*** – Pismo DOJ z 2 września 2000 r. do przedstawicieli Electric Power Reserach Institute, publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/6614.htm>.
- Ethyl*** – Wyrok United States Court of Appeals, Second Circuit z 23 lutego 1984 r., publikowany na <http://ftp.resource.org/courts.gov/c/F2/729/729.F2d.128.83-4106.83-4102.413.414.html>.
- Foss Maritime Company*** – Pismo DOJ z 25 października 2001 r. do przedstawiciela Foss Maritime Company, publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/215818.htm>.
- Gemstar-TV Guide*** – Complaint for equitable relief and civil penalties (USA v. Gemstar TV-Guide) z 2 czerwca 2003 r., skierowana do United States District Court for the District Of Columbia, publikowana na <http://www.justice.gov/atr/cases/f200700/200737.pdf>.
- Adobe, Apple, Google, Intel, Intuit, Pixar*** – Wyrok US District Court for the District of Columbia z 17 marca 2011 r., publikowany na <http://www.justice.gov/atr/cases/f272300/272393.htm>.
- Gypsum*** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 29 czerwca 1978 r., publikowany w *United States Reports*, Vol. 438, poz. 422.
- Halon Recycling Corporation*** – Pismo DOJ z 27 lipca 1993 r. do Halon Recycling Corporation, publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/211648.pdf>.
- Hospital Value Initiative*** – Komunikat DOJ z 26 kwietnia 2010 r. publikowany na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/258013.htm>.
- High Fructose Corn Syrup Antitrust Litigation*** – Wyrok amerykańskiego United States Court of Appeals z 5 sierpnia 2002 r. w sprawie 295 F.3d 651, publikowany na <http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/295/651/597286/>.
- Insilco*** – Postanowienie FTC z 27 stycznia 1978 r. w sprawie pod sygnaturą C-3783, publikowane na <http://www.ftc.gov/os/1998/01/insilcodo.pdf>.
- Ivy League*** – Wyrok z 17 października 1993 r. wydany przez United States Court of Appeals, Third Circuit w sprawie 92-1911, publikowany na <http://bulk.resource.org/courts.gov/c/F3/5/5.F3d.658.92-1911.html>.
- Independent Television Stations*** – Pismo DOJ z 7 marca 1995 r. do przedstawicieli Independent Television Stations publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/0125.htm>.
- Maple Flooring Manufacturers Association v. USA*** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 1 czerwca 1925 r. publikowany w *United States Reports*, Vol. 268, poz. 563.
- Massachusetts Board of Registration in Optometry*** – Decyzja FTC wydana 13 czerwca 1988 r. w sprawie o sygn. akt D. 9195, publikowana na http://www.ftc.gov/os/decisions/docs/vol110/FTC_VOLUME_DECISION_110_%28JULY_1987__JUNE_1988%29PAGES_549-END.pdf.
- Medical Group Management Association*** – Pismo FTC do przedstawicieli MGMA z 3 listopada 2003 r., publikowane na <http://www.ftc.gov/bc/adops/mgma031104.pdf>.
- National Association of Manufacturers*** – Pismo DOJ do National Association of Manufacturers z 14 sierpnia 1998 r., publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/1877.htm>.

- National Consumer Telecommunications Data Exchange** – Pismo DOJ do National Consumer Telecommunications Data Exchange z 12 marca 2002 r., publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/215869.htm>.
- Omnicare** – Wyrok United States District Court Northern District Of Illinois Eastern Division z 16 stycznia 2009 r., publikowany na http://www.crowell.com/pdf/ManagedCare/Omnicare_v_UnitedHealth-Group.pdf oraz wyrok United States Court of Appeals For the Seventh Circuit z 10 stycznia 2011 r., publikowany na http://www.law.com/jsp/decision_friendly.jsp?id=1202478179456.
- Qualcom** – Wyrok United States District Court for the District of Columbia z 19 kwietnia 2006 r., publikowany na <http://www.justice.gov/atr/cases/f216200/216249.pdf>.
- Physicians' Healthcare Advocacy Group in Dayton, Ohio** – Komunikat FTC z 7 lutego 2003 r., publikowany na stronie <http://www.ftc.gov/opa/2003/02/daytondocs.tors.shtm>.
- Professional Consultants Insurance – United States v Professional Consultants Insurance Co, Inc.** DOJ's civil action No 05-01272 z 24 czerwca 2005 r. publikowana na <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f209700/209728.pdf>; Amended Final Judgment of the District Court for the District of Columbia z 26 listopada 2005 (No. 1:05CV01272), publikowany na <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f209800/209839.pdf>.
- Promotion Marketing Association of America** – Pismo DOJ z 18 lipca 1995 r. do Promotion Marketing Association of America, publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/0290.htm>.
- Realty Multi-List** – Wyrok United States Court of Appeals, Fifth Circuit z 14 listopada 1980 r. (sprawa 629 F.2d 1351), publikowany na <http://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/629/1351/266354/>.
- Rx-360** – Pismo FTC skierowane do Rx-360 z 15 września 2010 r., publikowane na <http://www.ftc.gov/os/2010/09/100916bloomletter.pdf>.
- Salaries** – Wyrok United States Court of Appeals Second Circuit z 20 grudnia 2001 r. (Docket No. 01-7091), publikowany na <http://caselaw.lp.findlaw.com/scripts/getcase.pl?navby=search&case=/data2/circs/2nd/017091.html>.
- Satelite Network** – Pismo FTC z 5 maja 1999 r. niezawierające nazw przedsiębiorstw, których dotyczy, publikowane na <http://www.ftc.gov/bc/hsr/informal/opinions/9905002.htm>.
- Stone Container Corporation** – Pozew FTC przeciwko Stone Container Corporation z 1998 r. sprawa omówiona w: OECD, 2001, s. 189.
- Sugar Institute** – Wyrok amerykańskiego Sądu Najwyższego z 30 marca 1936 r., publikowany w *United States Reports*, Vol. 297, poz. 553.
- Texas Board of Chiropractic Examiners** – Decyzja FTC wydana 29 kwietnia 1992 r. w sprawie o sygn. akt C-3379 publikowana na <http://www.ftc.gov/opa/predawn/F93/txchiro2.htm>.
- Total Benefits Planning Agency, Inc. v. Anthem Blue Cross and Blue Shield** – Wyrok United States Court of Appeals For The Sixth Circuit z 22 grudnia 2008 r. publikowany na <http://www.ca6.uscourts.gov/opinions.pdf/08a0453p-06.pdf>.
- Toys 4 US** – Decyzja FTC z 25 września 1997 r. publikowana na <http://www.ftc.gov/os/1997/09/toysrus.pdf>, utrzymana w mocy wyrokiem z dnia 1 sierpnia 2000 r.

- United States Court of Appeals Seventh Circuit, publikowanym na <http://www.ftc.gov/os/adjpro/d9278/toysrusvftc.shtm>.
- Truckload Carriers Association** – Pismo DOJ do przedstawicieli Truckload Carriers Association z 27 marca 2001 r. publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/7746.htm>.
- US Airline Tariff Publishing Company** – *Competitive impact statement* of DOJ przeciwko Airline Tariff Publishing Company, publikowane na stronie U.S. Department of Justice <http://www.justice.gov/atr/cases/f4800/4800.htm>, zatwierdzone przez District Court – District of Columbia postanowieniem z 17 marca 1994 r.
- U.S. Electrical Conspiracy** – Sprawa z lat 50. XX wieku opisana za [W.E. Baker, R.R. Faulkner, 1993, s. 840–841].
- Washington State Medical Association** – Pismo DOJ z 23 września 2002 r. do Washington State Medical Association, publikowane na <http://www.justice.gov/atr/public/busreview/200260.htm>.
- Wyoming State Board of Registration in Podiatry** – Decyzja FTC wydana 24 stycznia 1996 r., publikowana jako część dokumentu zbiorczego na stronie http://www.ftc.gov/os/decisions/docs/vol107/FTC_VOLUME_DECISION_107_%28JANUARY_JUNE_1986%29PAGES_1-75.pdf.

Polska

- Akzo Nobel** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-12/2010 z 31 grudnia 2010 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- ICI** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-1/2008 z 7 kwietnia 2008 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- Mobile-TV** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-8/2011 z 23 listopada 2011 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- PCW** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-107/2006 z 18 września 2006 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- Polski Kartel Cementowy** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-7/2009 z 8 grudnia 2009 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- System Oferowania Nieruchomości** – Decyzja UOKiK, Delegatura w Katowicach, Nr RKT-97/2006 z 19 grudnia 2006 r.
- Taksówki** – Decyzja Prezesa UOKiK, Delegatura w Bydgoszczy, Nr RBG-9/2011 z 8 lipca 2011 r., publikowana na stronie www.uokik.gov.pl
- Tikkurila** – Decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-4/2010 z 24 maja 2010 r. publikowana na stronie www.uokik.gov.pl (na czerwiec 2012 r. decyzja jeszcze nieprawomocna).
- Wymiana Informacji Hotelowej** – Sprawa opisana w OECD [2010, s. 252–253]; Zob. także postanowienie UOKiK o zamknięciu postępowania wyjaśniającego.

go z 11 października 2010 r., RPZ-400/53/09/24, dostępne za pośrednictwem Biura Informacji Publicznej UOKiK.

Wymiana Informacji o Dłużnikach – Wyrok SOKiK z 15 stycznia 2003 r. w sprawie XVII Ama 29/02, publikowany w Dz.Urz. UOKiK, 2003/2/261.

Wielka Brytania

English Schools – Decyzja OFT z 20 listopada 2006 r. publikowana na http://www.offt.gov.uk/shared_offt/ca98_public_register/decisions/schools.pdf.

Hasbro – Decyzja OFT z 21 listopada 2003 r., publikowana na http://www.offt.gov.uk/shared_offt/ca98_public_register/decisions/hasbro3.pdf; wyrok angielskiego Trybunału ds. Ochrony Konkurencji z 14 grudnia 2004 r., co do zasady utrzymujący decyzję OFT; wyrok angielskiego Sądu Apelacyjnego z 19 października 2006 r., oddalający apelację dystrybutorów.

Replica Football Kit – Decyzja OFT z 1 sierpnia 2003 r. publikowana na http://www.offt.gov.uk/shared_offt/ca98_public_register/decisions/replicakits.pdf; wyrok angielskiego Trybunału ds. Ochrony Konkurencji z 14 grudnia 2004 r., co do zasady utrzymujący ww. decyzję OFT; wyrok Sądu Apelacyjnego z 19 października 2006 r., oddalający apelację jednego z dystrybutorów.

Royal Bank of Scotland – Komunikat OFT z 30 marca 2010 r., Nr 34/10 oraz komunikat z 29 września 2010 r., Nr 102/10, publikowane na stronach internetowych OFT.

Tobacco – Decyzja OFT z 15 kwietnia 2010 r. w sprawie *Tobacco*, publikowana na http://www.offt.gov.uk/shared_offt/ca98_public_register/decisions/tobacco.pdf.

Dairy (Tesco) – Wyrok Competition Appeal Tribunal z 20 grudnia 2012 r. publikowany na <http://catribunal.org.uk/237-7317/1188-1-1-11-1-Tesco-Stores-Ltd-2-Tesco-Holdings-Ltd-3-Tesco-Plc.html> oraz decyzja OFT z 10 sierpnia 2011 r. w sprawie CE/3094-03.

Double Glazing – Decyzja OFT z 8 listopada 2004 r. publikowana na http://www.offt.gov.uk/shared_offt/ca98_public_register/decisions/uopdecision.pdf.

Niemcy

Aluminium-Halbzeug – Decyzja Bundeskartellamt z 22 listopada 1971 r. publikowana w Dz. Urz. BKartA z 1972 r., s. 236.

CIBA Vision – Decyzja Bundeskartellamt z 25 września 2009 r. w sprawie B 3–123/08, publikowana na <http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/download/pdf/Kartell/Kartell09/B3-123-08.pdf>.

Drogerieartikeln – decyzja Bundeskartellamt z 2008 r., niepublikowana, streszczenie decyzji zawarte jest w informacji Bundeskartellamt z 20 lutego 2008 r., opublikowanej do 2011 r. na stronie internetowej Bundeskartellamt, która obecnie już nie figuruje.

Schlossrunde – Decyzja Bundeskartellamt z lipca 2008 r., niepublikowana; komunikat BKartAmt z lipca 2008 r. publikowany na http://www.bundeskartellamt.de/wDeutsch/archiv/PressemeldArchiv/2008/2008_07_10.php.

Stahlgusserzeugnisse – Bericht der Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1976, s. 45–46, publikowane w Deutscher Bundestag 8. Wahlperiode, Drucksache 8/704 oraz na stronie internetowej BKartAmt. Sprawę tą oraz ww. sprawę *Schlossrunde* opisuje J. Karenfort [2008].

Tempergussfittings – Bericht der Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit im Jahre 1976, s. 45–46, publikowane w Deutscher Bundestag 8. Wahlperiode, Drucksache 8/704 oraz na stronie internetowej BKartAmt

Transportbeton Sachsen – Wyrok niemieckiego Sądu okręgowego z 26 lipca 2002 r., niepublikowany.

Hiszpania

Brewer Statistic 2 – Decyzja Dirección General de Defensa de la Competencia z 11 lipca 2007 r. publikowana na: <http://www.cncompetencia.es/Default.aspx?TabId=116&sTipoBusqueda=3&PrPag=1&PagSel=1&Numero=A+360%2f06&Ambito=Conductas>.

Filmax – Decyzja Comisión Nacional de la Competencia z 15 lutego 2010 r. publikowana na <http://www.cncompetencia.es/Inicio/ResultadosdeBusqueda/tabid/37/Default.aspx?xsq=588%2f05>.

Hiszpańscy Dystrybutorzy Filmowi – Sprawa opisana za OECD [2010, s. 263–264].

Stanpa – Decyzja Comisión Nacional de la Competencia z 7 lutego 2011 r. publikowana w angielskiej wersji językowej na <http://www.cncompetencia.es/Default.aspx?TabId=116&sTipoBusqueda=3&PrPag=1&PagSel=1&Numero=S%2f0155%2f09&Ambito=Conductas>.

Suzuki-Honda – Decyzja Comisión Nacional de la Competencia z 19 stycznia 2012 r. publikowana w hiszpańskiej wersji językowej na <http://www.cncompetencia.es/Inicio/Expedientes/tabid/116/Default.aspx?sTipoBusqueda=3&PrPag=1&PagSel=1&Numero=S%2f0280%2f10&Ambito=Conductas>.

Dania

Duński Beton – Praktyka duńskiego organu antymonopolowego z początku lat 90. omówiona w Deloitte – UOKiK [2007, s. 94–95] oraz w Albek, Mollgaard, Overgaard [1997, s. 429–443].

The Association of Danish Inns & Hotels – Wyrok duńskiego Sądu Okręgowego z 4 października 2007 r., sprawa omówiona za OECD [2010 s. 150].

Danish IT and Telecom Agency's publication of telecommunications statistics – Decyzja duńskiego OOK (bez podania daty), OECD [2010, s. 158–159].

Francja

French Mobile Operators – Decyzja Conseil de la Concurrence No. 05-D-65 z 30 listopada 2005 r., omówiona w Leveque [2007] oraz OECD [2010, s. 170–194].

Paris Luxury Hotels – Decyzja Conseil de la Concurrence No. 05-D-64 z 25 listopada 2005 r., utrzymana w mocy przez francuski Sąd Najwyższy w kwietniu 2010 r., omówiona w Leveque [2007] oraz OECD [2010, s. 170–194].

Włochy

Italian Car Insurance (RC Auto) – Decyzja Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato No 8546 z 28 lipca 2000 r., notatka na temat decyzji publikowana na <http://www.agcm.it/en/newsroom/press-releases/1071-rc-auto.html>

RAS-Generali/IAMA Consulting – Decyzja Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato z 2004 r., omówiona za OECD [2010, s. 44–45] oraz za A. Copabianco [2004, 41, s. 1269].

Finlandia

ScanTrack – Decyzja fińskiego organu ochrony konkurencji z 2008 r., sprawa omówiona w OECD [2010, s. 164].

Confederation of Finnish Constructions Industries – Sprawa omówiona za Kokkoris [2010, s. 445–446].

Holandia

Bicycles – Decyzja Nederlandse Mededingingsautoriteit z 2004 r., omówiona w OECD [2010, s. 231].

Dutch Mobile Operators and GfK – Pismo (*comfort letter*) Nederlandse Mededingingsautoriteit omówiona w OECD [2010, s. 230], bez wskazania daty.

RPA

Fuels Industry In South Africa – Sprawa opisana za Corbett, Nair, Grimbeek i Mncube [2010].

Milling Industry in South Africa – Sprawa opisana za: Corbett, Nair, Grimbeek, Mncube [2010].

Izrael

Banks in Israel – Decyzja izraelskiego organu antymonopolowego z kwietnia 2009 r. omówiona w OECD [2010, s. 208].

Słowenia

Sisbon – Sprawa omówiona w OECD [2010, s. 256].

Szwecja

Swedish Petroleum Products Trade Association – Decyzja szwedzkiego organu antymonopolowego z 7 marca 1995 r., sprawa omówiona w OECD [2001, s. 157–160].

Czechy

Czech Beer and Malt Association – Decyzja czeskiego organu antymonopolowego z 2009 r. omówiona w OECD [2010, s. 144].

Dotychczasowe publikacje Programu Wydawniczego CARS

(www.cars.wz.uw.edu.pl/ksiazki.html)

- T. Skoczny, *Zgody szczególne w prawie kontroli koncentracji*, Warszawa, 2012.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2011, Vol. 5(6).
- E.D. Sage, *European Audiovisual Sector: Where business meets society's needs*, Warszawa, 2011.
- M. Bernatt, *Sprawiedliwość proceduralna w postępowaniu przed organem ochrony konkurencji*, Warszawa, 2011.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2011, Vol. 4(5).
- S. Piątek, *Sieci szerokopasmowe w polityce telekomunikacyjnej*, Warszawa, 2011.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2011, Vol. 4(4).
- Usługi portów lotniczych w Unii Europejskiej i Polsce II – wybrane zagadnienia*. Praca zbiorowa pod red. F. Czernickiego, T. Skoczno, Warszawa, 2011.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2010, Vol. 3(3).
- Usługi portów lotniczych w Unii Europejskiej i w Polsce a prawo konkurencji i regulacje lotniskowe*. Praca zbiorowa pod red. F. Czernickiego, T. Skoczno, Warszawa, 2010.
- M. Bernatt, *Spoleczna odpowiedzialność biznesu. Wymiar konstytucyjny i międzynarodowy*, Warszawa, 2009.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2009, Vol. 2(2).
- Sprawa Microsoft – stadium, przypadku. Prawo konkurencji na rynkach nowych technologii*, pod red. D. Miąsika, T. Skoczno, M. Surdek, Warszawa, 2008.
- Wyłączenia grupowe spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję we Wspólnocie Europejskiej i w Polsce*, pod red. A. Jurkowskiej, T. Skoczno, Warszawa, 2008.
- Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 2008, Vol. 1(1).
- S. Piątek, *Regulacja rynków telekomunikacyjnych*, Warszawa, 2007.



Antoni Bolecki

Specjalizuje się w prawie ochrony konkurencji ze szczególnym uwzględnieniem porozumień ograniczających konkurencję. Doktor nauk ekonomicznych w dziedzinie zarządzania; niniejsza książka stanowi zmodyfikowaną wersję doktoratu obronionego na Wydziale Zarządzania UW (2012 r.). Radca prawny w kancelarii Wardyński i Wspólnicy. Ukończył Wydział Prawa i Administracji UW (2002 r.), Wydział Historyczny UW (2004 r.) oraz aplikację sądową w Warszawie (2006 r.). Autor szeregu publikacji z zakresu prawa ochrony konkurencji.

Z recenzji wydawniczych:

Przyjęcie przez Autora perspektywy praktycznej [...] pozwoliło na osiągnięcie rezultatów przede wszystkim o charakterze praktycznym [...] w postaci wypracowania przejrzystej i precyzyjnej metody analizy, która może być wykorzystana przez osoby odpowiedzialne za podejmowanie strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie do oceny systemu wymiany informacji [...]. W istocie rzeczy rezultatów w sferze *compliance*. Są to niewątpliwie rezultaty bardzo cenne, nie tylko z perspektywy przedsiębiorstw, ale – pośrednio – także w interesie prawidłowego funkcjonowania rynku, warunkowanego zgodnym z prawem funkcjonowaniem przedsiębiorstw. Wypełniając wyraźną lukę w literaturze polskiej, praca stanowi istotny wkład w dorobek nauki o zarządzaniu. [...] Ze względu na wysoką wartość poznawczą rozprawa powinna zostać opublikowana.

**Dr hab. Anna Mokrysz-Olszyńska
prof. SGH**

Jednym z najważniejszych pozytywnych elementów tej pracy jest bardzo dobra struktura tekstu, rozwijana logicznie od początku do końca, organizująca w sposób kompletny analizowany materiał. [...] Bardzo pozytywnie należy ocenić zastosowaną tu metodę opisu przypadków. Punktem wyjścia jest niewielka grupa przypadków, których prezentacja poprzedzona jest krótkim wprowadzeniem, ilustrującym zarazem intencje tego doboru i linię rozumowania prowadzącą do bardziej syntetycznych ocen. To samo ma miejsce w przypadku wyższego poziomu syntezy. [...] Praca A. Boleckiego w zasadzie nie ma słabych punktów, stanowi więc bardzo dobre, kompleksowe rozwiązanie problemu przedstawionego na wstępie. A jest nim określenie zakresu dopuszczalnej współpracy przedsiębiorstw w zakresie informacji rynkowej. [...] Ze względu na wysoką wartość użyteczną dla jednostek gospodarczych i organów regulujących system wytwarzania, wskazane byłoby też możliwe szybkie wydanie jej w postaci książkowej.

**Prof. zw. dr hab. Andrzej Sopoćko
Wydział Zarządzania UW**