

Daria Kostecka-Jurczyk
Uniwersytet Wrocławski

Wymiana informacji między przedsiębiorcami w świetle reguł konkurencji UE

JEL Classification: K21, L41

Keywords: exchange of information, agreement to exchange of information, horizontal agreements, cartels.

Abstract

Information agreements in the European competition rules

Information exchange agreements are one of the core problems of EU competition policy. On the one hand they are one of a tool of cooperation and can increase capacity of enterprises as well as quality of goods and services. This means that one of the beneficiaries of this agreements can be consumer. However in most cases EU competition authority proves that exchange of information is harmful for markets and for competition. In practice its hard to take effective means to prevent anticompetitive exchange of information because its hard to prove disruption of competition. The aim of that article is to show the way of evaluation such as agreements and to answer the question in what cases exchange of information between entrepreneur distort effective competition and infringe the Article of 101 Lisbon Treaty.

Wprowadzenie

Jednym z istotnych problemów współczesnej polityki i prawa konkurencji jest ustalenie dopuszczalnego, niewywierającego negatywnych skutków z punktu widzenia konkurencji, zakresu wymiany informacji między przedsiębiorcami. Wielość szczegółowych informacji przekazywanych wzajemnie przez przedsiębiorców może bowiem prowadzić do zakłócenia konkurencji na rynku. Wymiana informacji może stanowić swego rodzaju platformę przedsiębiorców służącą do koordynacji ich zachowań i paralelnego działania, bez konieczności formalnego zawierania porozumienia lub podejmowania współpracy na zasadzie uzgodnionej praktyki. Jednakże nie każda wymiana informacji ma negatywny wpływ na konkurencję. Dlatego też niezwykle trudno odróżnić, kiedy wymiana informacji

szkodzi konkurencji i przebiegowi procesów wymiany dóbr i usług, a kiedy nie ma ona znaczenia z punktu widzenia sprawności rynku i zapewnienia skutecznej konkurencji. Potwierdzeniem tego są liczne skargi na decyzje Komisji Europejskiej (KE), których przedmiotem jest wadliwa ocena wymiany informacji, rozstrzygane przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TS) i Sąd Generalny (SG). Aby ograniczyć liczbę sporów dotyczących wymiany informacji, Komisja Europejska, dokonując rewizji zasad oceny łączy horyzontalnych między przedsiębiorcami, przyjęła 1 grudnia 2010 roku nowe wytyczne, w które po raz pierwszy włączono rozdział dotyczący porozumień w zakresie wymiany informacji i oceny skutków takiej wymiany odnośnie do konkurencji.

Celem opracowania jest przedstawienie antykonkurencyjnych skutków wymiany informacji między przedsiębiorcami oraz analiza podejścia Komisji Europejskiej, TS i SG do takich łączy, a zwłaszcza sposobu oceny tego typu porozumień pod kątem reguł konkurencji. Celem jest także próba udzielenia odpowiedzi na pytanie, kiedy (w jakich przypadkach) wymiana informacji między przedsiębiorcami zakłóca skuteczną konkurencję na rynku i uznaje się ją za sprzeczną z przepisami Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE).

Antykonkurencyjne skutki wymiany informacji

Istotnym czynnikiem umożliwiającym przedsiębiorcom opracowywanie skutecznych strategii rynkowych jest dostęp do informacji. Aby go sobie zapewnić, przedsiębiorcy często zawierają formalne (lub nie) porozumienia o wymianie informacji. Korzyści, jakie odnoszą, nie zawsze muszą przekładać się pozytywnie na sprawność funkcjonowania rynku. Wręcz przeciwnie, wymiana informacji może zakłócać mechanizmy rynkowe i skutkować negatywnymi konsekwencjami dla konsumentów. Pogłębia ona przejrzystość rynku, co może eliminować niepewność przedsiębiorców odnośnie do zachowań konkurentów i wywoływać skutki antykonkurencyjne¹. Jeżeli wymiana taka pozwala na identyfikację indywidualnych danych przedsiębiorców i tym samym ich konkurencyjnych zachowań, może zniekształcać lub zakłócać efektywną konkurencję i tym samym naruszać art. 101 ust. 1 TFUE². Może ona też znacząco ograniczyć suwerenność przedsiębiorców w podejmowaniu decyzji i jednocześnie być substytutem kooperacji lub sprzyjać zмовie przedsiębiorców i zamknięciu dostępu do rynku³.

Wymiana informacji między przedsiębiorcami może prowadzić też do kartelizacji, a także tworzyć narzędzie do utrzymania kartelu w dłuższym okresie, gdyż ułatwia kontrolę wszystkich jego uczestników w kwestii przestrzegania uzgodnio-

¹ Decyzja KE z dnia 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069 Wirtschaftsvereinigung Stahl, Dz. Urz. 1998, L 1/10, pkt 45.

² VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 8.

³ Decyzja KE z 7 czerwca 2000 r. w sprawie COMP/36.545/F3 — Amino Acids, Dz. Urz. 2001, L 152/24, pkt 229.

nych warunków prowadzenia działalności gospodarczej na danym rynku⁴. Kartele są porozumieniami lub uzgodnionymi praktykami przedsiębiorców należącymi do typowych naruszeń prawa konkurencji w UE. Pojęcie „kartel” jest używane do opisanego porozumienia lub innej formy kooperacji między dwoma lub więcej aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami, którego celem lub skutkiem będzie ograniczenie konkurencji między nimi w odniesieniu do cen, rynków, klientów lub produktów. Tę kwestię można zobrazować na przykładzie dwóch spraw. W sprawie Gas Insulated Switchgear⁵ Komisja nałożyła grzywnę w wysokości 750 mln euro na kartel europejskich i japońskich przedsiębiorców, którzy podzielili rynek geograficzny i ustalali kontyngenty. Cechą charakterystyczną tej sprawy było to, że sekretariat kartelu utworzono w Europie i Japonii, a jego zadaniem było otrzymywanie i rozpowszechnianie wśród członków informacji o planowanych projektach w tym sektorze i w efekcie zwiększenie prawdopodobieństwa wygrania przetargu⁶. W sprawie Fasteners and Attaching Machines⁷ Komisja nałożyła grzywnę w wysokości 328 mln dol. na członków czterech karteli, którzy skoordynowali wzrost cen, ustalali ceny minimalne, podzielili klientów i wymieniali ważne z handlowego punktu widzenia informacje.

W najprostszej formie kartel jest porozumieniem między konkurentami, których celem jest podnoszenie cen produktów lub usług do poziomu wyższego niż ustalony przez rynek w normalnych warunkach konkurencji. Kartel może przybierać postać formalnego porozumienia między jego uczestnikami, wdrażającego antykonkurencyjne zachowania na rynku, ale może też przybierać luźniejszą formę koordynacji konkurencyjnych zachowań każdej ze stron. Takie umowy (porozumienia) są zwykle osiągane środkami nieformalnymi, często tylko umowami ustnymi, ze względu na ich bezprawną naturę i chęć utajnienia porozumień w celu uniknięcia sankcji. Szczególną cechą kartelu jest, że stara się on objąć ograniczeniem co najmniej jeden z głównych aspektów konkurencji, to jest produkcję lub cenę. Kartele są zwykle złożonymi systemami łączącymi różne praktyki ograniczające konkurencję, mającymi na celu osiągnięcie nadzwyczajnych korzyści. W praktyce wyodrębnia się porozumienia polegające na ustalaniu cen, podziale rynku, wymianie poufnych informacji i/lub kolektywny bojkot. Są to poważne (*hardcore*) ograniczenia konkurencji i uznaje się je za naruszenia *per se* art. 101 ust. 1 TFUE⁸.

⁴ Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych, Dz. Urz. 2001, C 11/1, pkt 59 (dalej: Wytyczne art. 101 TFUE).

⁵ Decyzja KE z 24 stycznia 2007 r. w sprawie COMP/38.899 Gas Insulated Switchgear (zaskarżona do SPI — sprawa T-117/07 Areva&others przeciwko Komisji, jeszcze nierozstrzygnięta).

⁶ *Ibidem*, pkt 121–123.

⁷ Decyzja KE z 19 września 2007 r. w sprawie COMP/E-1/39.168 — PO/Hard Haberdashery — Fasteners (zaskarżona do SPI sprawa T-454/07 Prym and others przeciwko Komisji, jeszcze nierozstrzygnięta).

⁸ Takie porozumienia zwykle nie mogą kwalifikować się do wyłączenia na podstawie art. 101 ust. 3 TFUE.

W wielu przypadkach Komisja stwierdziła, że wymiana informacji była sprzeczna z zasadami konkurencji, gdyż stanowiła część mechanizmu monitorowania i/lub wdrażania innych porozumień, które były sprzeczne z prawem. Zbieranie, przetwarzanie i rozpowszechnianie informacji może zostać osiągnięte poprzez stowarzyszenia handlowe lub inne wspólne agencje. Gdy weźmie się pod uwagę jakąkolwiek decyzję Komisji w sprawie *hard core cartels* wydaną w ciągu ostatnich kilku lat, można zauważyć, że bezprawne porozumienia w kwestii na przykład ustalania cen, podziału rynku geograficznego, kontyngentów lub ograniczenia konkurencji w inny sposób zawierały wymianę informacji handlowych.

Wymiana informacji dotycząca kosztów na wysoko skoncentrowanym rynku może ograniczać stopień konkurencji cenowej i skutkować koordynacją cen. Podobnie wymiana informacji dotycząca inwestycji między konkurentami na wysoko skoncentrowanym poziomie może ograniczać intensywność konkurencji jeśli ujawnia plany dotyczące przyszłych strategii i może także powodować wzrost barier wejścia⁹. Ujawnienie informacji o wydajności na wysoko skoncentrowanych rynkach może mieć podobny skutek jak przy ujawnieniu zdolności produkcyjnych indywidualnych przedsiębiorców i oddziaływać na warunki rynkowe.

Wymiana informacji może także mieć korzystne skutki zarówno z punktu widzenia konkurencji, jak i konsumenta, jeśli przyczynia się do ulepszenia produkcji lub dystrybucji dóbr bądź też wspiera postęp techniczny lub rozwój gospodarczy. Na przykład porozumienia, których wyłącznym celem jest wspólna wymiana opinii lub doświadczeń, wspólna działalność badawczo-rozwojowa lub wspólne przygotowanie (opracowanie) statystyk, raczej nie powinny wywoływać antykonkurencyjnych efektów i tym samym naruszać art. 101 ust. 1 TFUE. Wymiana informacji może także wyeliminować asymetrię informacji i tym samym przyczynić się do zwiększenia efektywności przedsiębiorstw¹⁰.

Konkurenci mogą zyskiwać, bez szkody dla klientów, przez wymianę informacji w zakresie metod księgowości, zarządzania zapasami, nadzoru księgowego, formułowania standardów umów. Podobnie jeżeli chodzi o *benchmarking*, w którym przedsiębiorcy mierzą swoje wyniki na tle „najlepszych praktyk” w swojej gałęzi — wymiana informacji może im ułatwić podniesienie efektywności. Wymiana informacji może także dotyczyć nowych technologii i wyników prac badawczo-rozwojowych. Przy dyfuzji *know-how* porozumienia informacyjne mogą pomóc w zwiększeniu liczby przedsiębiorstw zdolnych do prowadzenia działalności na danym rynku i nie muszą wywoływać negatywnych skutków z punktu widzenia konkurencji.

W związku z tym, że wymiana informacji nie zawsze przynosi na rynku negatywne skutki, poważnym problemem okazuje się dokonanie rozróżnienia do-

⁹ W sprawie Zinc Producer Group konkurenci ujawnili informacje o swoich planach inwestycyjnych, decyzja KE z 6 sierpnia 1984 r. w sprawie IV/30.350 — Zinc Producer Group, Dz. Urz. 1984, L 220/27.

¹⁰ Wytyczne art. 101 TFUE.

puszczalnej wymiany informacji od wymiany sprzecznej z regułami konkurencji, a zwłaszcza z art. 101 ust. 1 TFUE. Ze względu na różnorodność informacji, jakie mogą być wymieniane, każda sprawa powinna być rozważana odrębnie, pod kątem istotnych okoliczności¹¹.

Ogólnie wymiana informacji może być podzielona na dwie dość pojemne kategorie. Pierwsza dotyczy wymiany informacji, które wspierają lub stanowią integralną część umowy, jak ustalanie cen lub podział rynku. W takich okolicznościach wymiana będzie więc wchodziła w zakres art. 101 ust. 1 TFUE¹². W rzeczywistości najbardziej znaczące kartele angażują się w wymianę poufnych informacji¹³ i dlatego nie dziwi, że Komisja podejrzliwie podchodzi do wymiany informacji między przedsiębiorcami.

Druga kategoria dotyczy wymiany informacji, które nie są związane z innymi uzgodnionymi zachowaniami¹⁴.

Uwzględnwszy to, warto zastanowić się, czy wymiana informacji może szkodzić konkurencji i tym samym być bezprawna sama w sobie, bez względu na to, czy biorący udział w wymianie informacji są winni kartelizacji rynku¹⁵. Aby ocenić wpływ wymiany informacji na konkurencję oraz na procesy rynkowe, należy zbadać strukturę rynku i charakter wymienianych informacji.

Znaczenie struktury rynku dla oceny skutków wymiany informacji

Analiza porozumień informacyjnych wymaga pełnej oceny warunków, w jakich następuje wymiana informacji (stopień koncentracji rynku, transparentność, stabilność itp.).

Ta kwestia została omówiona bardzo szczegółowo w orzeczeniu *Asnef-Equifax v Ausbanc*, w którym ETS stwierdził, że zbieżność systemu wymiany informacji z regułami konkurencji UE nie może być oceniana w sposób abstrakcyjny. Zależy ona od warunków ekonomicznych na właściwym rynku i specyfiki systemu, którą determinuje cel i warunki przystąpienia do niego, jak również typu wymienianych informacji¹⁶. Istotne także jest, czy są to informacje dostępne publicznie czy poufne, ogólne czy szczegółowe, historyczne czy dotyczące obecnej

¹¹ VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 7.

¹² Decyzja KE z 13 czerwca 1994 r. w sprawie IV/C/33.833 — *Cartonboard*, Dz. Urz. 1994, L 243/1; decyzja KE z 30 października 1994 r. w sprawach IV/33.126 i 33.322 — *Cement*, Dz. Urz. 1994, L343/1.

¹³ Decyzja KE z 7 czerwca 2000 r. w sprawie COMP/36.545/F3.

¹⁴ Decyzja Komisji z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446 — *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*, Dz. Urz. 1992, L 68/19.

¹⁵ Zob. Wytyczne art. 101 TFUE, pkt 72.

¹⁶ Orzeczenie ETS w sprawie C-238/06, Zb. Orz. 2006, s. I-11125.

sytuacji — okresowość (periodyczność) takich informacji i ich ważność (znaczenie) w ustalaniu cen, ilości lub warunków usług¹⁷.

Celem analizy struktury rynku jest określenie, czy wymiana może ograniczać lub usuwać niepewność między przedsiębiorcami tak, że konkurencja zostaje ograniczona. Badanie warunków wymiany informacji powinno koncentrować się na cechach ekonomicznych właściwego rynku. Przedsiębiorcom łatwiej zachowywać się w sposób paraleny na rynkach oligopolistycznych, na których produkty są homogeniczne. Im większy stopień różnicowania produktów i bardziej atomistyczna struktura konkurencji, tym trudniej i drożej wyrównywać ceny.

Antykonkurencyjne skutki są bardziej prawdopodobne, jeśli wymiana informacji dotyczy produktów homogenicznych na skoncentrowanych rynkach¹⁸, zwłaszcza gdy informacja jest ograniczona do zaangażowanych w kartelu przedsiębiorców¹⁹.

Kluczową kwestią w rozważaniu, czy wymiana narusza reguły konkurencji i wchodzi w zakres art. 101 ust. 1 TFUE²⁰, jest stopień koncentracji i struktura podaży oraz popytu na określonych rynkach. W określeniu stopnia koncentracji rynku może być pomocny indeks Herfindala–Hirschmana²¹. Paralelne zachowania mogą być łatwiejsze w zależności od przejrzystości informacji na rynku²². Komisja także wskazuje, że struktura podaży i popytu jest ważnym czynnikiem, zwłaszcza liczba konkurentów i symetria oraz stabilność ich udziałów w rynku²³. Szczególnie zwraca ona uwagę, czy rynek nie jest oligopolistyczny. Na przykład zarówno w sprawie International Energy Program²⁴, jak i Non-Ferrous-Manufactures²⁵ znajduje się szczególne odniesienie do oligopolistycznej struktury rynku. W sprawie UK Agricultural Tractor Registration Exchange²⁶ Komisja potępiła system wymiany informacji, kładąc znaczący nacisk na oligopolistyczność rynku ciągników w Wielkiej Brytanii. Komisja przede wszystkim wzięła pod uwagę, że:

- cztery firmy dysponowały łącznym udziałem w rynku w wysokości około 80%, a w niektórych regionach był on nawet większy;
- istniały wysokie bariery wejścia;
- niezbędna była rozległa sieć dystrybucji i serwisu;

¹⁷ *Ibidem*, pkt 54.

¹⁸ Decyzja KE z dnia 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069.

¹⁹ Decyzja Komisji z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446, pkt 37.

²⁰ Zob. Wytoczne w sprawie stosowania art. 81 Traktatu WE do sektora usług transportu morskiego, Dz. Urz. 2008, C 245/02, pkt 47.

²¹ *Ibidem*, pkt 48.

²² *Ibidem*.

²³ *Ibidem*, pkt 49.

²⁴ Decyzja Komisji z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/30.525 — International Energy Agency, Dz. Urz. 1983, L 376/30.

²⁵ V Raport Komisji w sprawie polityki konkurencji, 1975 r., pkt 39.

²⁶ Decyzja Komisji z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446.

— rynek cechowały stagnacja lub nawet kurczenie się i znacząca lojalność wobec marki;

— nie było znaczącego importu²⁷.

Po podjęciu decyzji w tej sprawie Komisja stwierdziła, że ten sam rezultat niekoniecznie by wystąpił na rynku samochodowym, który jest bardziej konkurencyjny²⁸. W swojej decyzji w sprawie *Wirtschaftsvereinigung Stahl*²⁹ potępiającej porozumienie informacyjne Komisja podkreśliła w § 39 i 44–46, że rynek będący przedmiotem postępowania był skoncentrowany i charakteryzował się wysokimi barierami wejścia.

W sprawie *Eudim*³⁰ Komisja łagodniej potraktowała wymianę informacji między hurtownikami instalacji wodno-kanalizacyjnych, ogrzewania i artykułów sanitarnych, a dotyczącą wielkości ich zakupów i sprzedaży. Mimo że niektóre z tych informacji mogły zostać uznane za poufne, Komisja nie zwróciła uwagi na kwestie zakupów, gdyż rynek ten cechowała wysoka konkurencyjność. Komisja uznała też, że nie było oligopolu po stronie sprzedaży i nie mogły wystąpić znaczące skutki odnośnie do konkurencji.

Ogólnie, im wyższy stopień koncentracji rynku i bardziej homogeniczne produkty, tym większe prawdopodobieństwo, że wymiana informacji ogranicza konkurencję. Na takich rynkach skłonność przedsiębiorców do ustalania swoich zachowań z konkurentami jest szczególnie silna³¹. W sprawie *Wirtschaftsvereinigung Stahl* Komisja wyjaśniła, że wzrost przejrzystości na takim oligopolistycznym rynku nie sprzyja niezależnym działaniom konkurencyjnym, ponieważ konkurenci będą mogli natychmiast zauważyć, kto jest zdolny do podjęcia środków odwetowych³².

Zgodnie z projektem wytycznych horyzontalnych Komisja nadal będzie przyglądała się stopniu koncentracji rynku, liczbie producentów i strukturalnym powiązaniom między nimi, połączonym z udziałem w rynku uczestników wymiany informacji, i barierom wejścia na rynek³³. Komisja nie określiła jednak progu koncentracji, przy którym wymiana informacji będzie uznawana za antykonkurencyjną, ale w praktyce w niektórych przypadkach stwierdziła istnienie takich efektów przy różnym stopniu koncentracji. Jest ona szczególnie wrażliwa na wymianę informacji między konkurentami, jeśli rynek jest bardzo skoncentrowany. Komisja stwierdziła, że aktywna konkurencja w tych warunkach rynkowych jest

²⁷ *Ibidem*, § 35.

²⁸ Notatka prasowa KE z 4 marca 1992, nr IP/92/148.

²⁹ Decyzja Komisji z 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069; została unieważniona przez SPI — orzeczenie w sprawie T-16/98, Zb. Orz. 2001, s. II-1217.

³⁰ Decyzja KE z 16 lutego 1994 r. w sprawie nr IV/33.815, 35.842 — *Eudim*, Dz. Urz. 1996, L 116/1.

³¹ VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 7.

³² Decyzja KE z 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069, pkt 39.

³³ *Ibidem*, pkt 45.

możliwa tylko, jeśli każdy z konkurentów może utrzymać poufność (tajemnicę) swoich działań lub nawet wprowadzić w błąd rywali³⁴.

Bardzo istotnym czynnikiem jest rodzaj i jakość informacji podlegających wymianie. Kluczową kwestią przy ocenie wpływu wymiany informacji na zachowania przedsiębiorców i na rynek jest ustalenie, czy pozwalają one przedsiębiorcom zachowywać się w sposób paralelny.

Ocena wymiany informacji z punktu widzenia reguł konkurencji

Przedsiębiorcy najczęściej wymieniają między sobą informacje co do cen, poziomu produkcji, wielkości sprzedaży, kosztów, inwestycji oraz poziomu wydajności. Wymiana informacji cenowych między konkurentami będzie ogólnie sama w sobie uznawana za szkodliwą i naruszającą art. 101 ust. 1, jeśli ujawnia przyszłą lub obecną politykę cenową i jest zatajana przed konsumentami³⁵. W sprawie IFTRA³⁶ Komisja uznaje za szkodliwe porozumienie między konkurentami, którzy informowali się wzajemnie o ich polityce cenowej, przedstawiając sobie na przykład cenniki, dane o polityce rabatowej, warunkach handlowych, dane dotyczące zmian cen i szczególne preferencje przyznane określonym konsumentom. Inna ocena została jednak zastosowana w sprawie dotyczącej zrzeszenia obejmującego osiem banków z ośmiu różnych państw członkowskich wykorzystujących IBOS (Inter-Bank Online System), aby powiązać ich systemy komputerowe i bazy rachunków, co ułatwiałoby oferowanie podstawowego zakresu produktów. Członkowie zrzeszenia musieli ujawnić wzajemnie wysokość pobieranych opłat od klientów. Jednakże ujawnienie danych dotyczących opłat nie zostało uznane za ograniczenie konkurencji, jako że członkowie zrzeszenia nie konkurowali ze sobą o klientów, ale z innymi bankami i innymi systemami. Każdy z członków miał swobodę niezależnego ustalania swoich cen. Bez ujawnienia wysokości opłat członkowie nie mogli informować nowych klientów o całkowitej cenie transakcji³⁷.

Komisja, analizując skutki wymiany informacji, stara się ustalić, czy obejmuje ona indywidualne strategie lub pozycję rynkową przedsiębiorców i w jakich przypadkach może to naruszać reguły konkurencji³⁸.

³⁴ Decyzja KE z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446, pkt 37.

³⁵ XXIX Raport w sprawie polityki konkurencji, aneks IV, s. 642.

³⁶ Decyzja KE z 15 maja 1974 r. w sprawie IV/400 — Agreements between manufacturers of glass containers (IFTRA), Dz. Urz. 1974, L 160/1, pkt 43.

³⁷ XXVI Raport w sprawie polityki konkurencji, s. 128–129.

³⁸ VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 5–8.

W opinii KE wymiana informacji publicznie dostępnych nie zakłóca konkurencji i nie narusza art. 101 ust. 1 TFUE³⁹. Istotny jest też „wiek danych” i okres, którego dotyczą⁴⁰. Informacje, które nie mają wartości historycznej i które dotyczą takich kwestii, jak cena, wydajność produkcji i koszty, należą do tak zwanych wrażliwych i dlatego ich wymiana rodzi większe prawdopodobieństwo naruszenia tego przepisu niż inne informacje⁴¹. Wymiana indywidualnych danych dotyczących konkretnego przedsiębiorcy jest bardziej problematyczna niż danych zagregowanych⁴². Wymiana zagregowanych informacji odnośnie do produkcji i sprzedaży ogólnie nie budzi zastrzeżeń, jeśli nie obejmuje danych indywidualnych przedsiębiorców. Nie ma też przeciwwskazań co do upublicznienia informacji dostępnych publicznie tak długo, jak długo informacje są wystarczająco historyczne i nie mają realnego wpływu na przyszłe zachowania. Jednakże wymiana nowszych, bardziej szczegółowych informacji dotyczących indywidualnych przedsiębiorców, niedzielona z klientami, może naruszać art. 101 ust. 1 TFUE, zwłaszcza jeśli ma ona związek z innymi antykonkurencyjnymi zachowaniami, jak na przykład podział rynku lub ustalanie cen.

W ocenie skutków wymiany informacji co do konkurencji istotne jest pytanie, czy pozwala ona przedsiębiorcom przewidzieć ich przyszłe zachowania. Komisja skłania się do uznania informacji starszych niż rok za historyczne⁴³, jednakże jednocześnie wskazuje, że nie ma „sztywnego” progu stanowiącego granicę między aktualnymi i historycznymi informacjami. Dane są historyczne, jeśli są tak stare, że ich wymiana nie rodzi ryzyka zakłócenia konkurencji⁴⁴. Istotnym czynnikiem jest także częstotliwość wymiany informacji⁴⁵. Niektóre decyzje Komisji obrazują praktykę decyzyjną w odniesieniu do rodzaju wymienianych informacji. Z oczywistych względów Komisja zawsze uważnie przyglądała się informacjom dotyczącym cen, ale można dostrzec także inne obawy. Na przykład w decyzji w sprawie Zinc Producer Group⁴⁶ skrytykowała obowiązek informowania rywali o planach inwestycyjnych. Za naruszającą konkurencję uznała też wymianę informacji, które określały produkcję i wielkość sprzedaży indywidualnych przedsiębiorców⁴⁷ i które mogły mieć wpływ na usztywnienie działań w systemie dystrybucji, szczególnie jeśli mogłoby to ułatwiać podział rynku. W 1999 roku Komisja zakończyła postępowanie w sprawie dotyczącej wymiany

³⁹ Zestawienie decyzji wspólnotowych w sprawie pozwoleń na dopuszczenie do obrotu produktów leczniczych w okresie od dnia 1 kwietnia 2007 r. do dnia 30 kwietnia 2007 r. Dz. Urz. 2007, C-215/3, § 50.

⁴⁰ Wytyczne art. 101, pkt 53.

⁴¹ *Ibidem*, pkt 51.

⁴² *Ibidem*, pkt 51 i 89.

⁴³ *Ibidem*, pkt 89.

⁴⁴ Zob. Wytyczne art. 101 TFUE, pkt 90.

⁴⁵ *Ibidem*, § 54.

⁴⁶ Decyzja KE z 6 sierpnia 1984 r. w sprawie IV/30.350.

⁴⁷ Zob. decyzja KE z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446.

informacji między producentami ciągników i sprzętu rolniczego oraz ich stowarzyszeń handlowych decyzją w sprawie Tractors⁴⁸ po zapewnieniu, że indywidualne dane nie były wymieniane wcześniej niż rok po wydarzeniu, którego dotyczyły, i że zagregowane dane nie podlegałyby wymianie, jeśli mogłyby zostać wykorzystane w celu ustalenia pozycji rynkowej danego przedsiębiorcy⁴⁹. W sprawie EATA Komisja sprzeciwiła się wymianie informacji dotyczących wydajności, procentu wykorzystania i przewidywanej wydajności w transporcie morskim, chociaż informacje te nie były zagregowane, ale wyraźnie określały, której strony dotyczą⁵⁰.

W decyzji w sprawie Steel Beams⁵¹ Komisja uznała wymianę informacji co do zamówień i dostaw belek przez indywidualnych przedsiębiorców w każdym państwie członkowskim za wychodzącą poza to, co jest dopuszczalne⁵², ponieważ dane podlegające wymianie pokazywały wielkość dostaw i zamówień każdego z przedsiębiorstw. Te informacje były uaktualniane co tydzień i szybko przenikały do uczestników. Komisja dodała, że wymiany nie ograniczono do danych o historycznej wartości, które nie miałyby wpływu na konkurencję⁵³. SPI potwierdził ocenę Komisji, ponieważ wymiana poufnych informacji podważała zasadę, że każdy sprzedający musi określić swoją strategię rynkową niezależnie. W sprawie Wirtschaftsvereinigung Stahl Komisja stwierdziła, że wymiana informacji co do dostaw i podziału rynku w odniesieniu do różnych produktów narusza art. 101 ust. 1 TFUE. W postępowaniu apelacyjnym SPI odrzucił tę decyzję, ponieważ Komisja popełniła błąd przy gromadzeniu materiału dowodowego⁵⁴.

Wymiana informacji wywierająca negatywny wpływ na strukturę konkurencji na rynku jest sprzeczna z przepisem art. 101 ust. 1 TFUE, zgodnie z którym niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego. W szczególności przepis ten narusza wymiana informacji poufnych⁵⁵.

⁴⁸ *Ibidem*.

⁴⁹ XXIX Raport w sprawie polityki konkurencji, 1999 r., s. 156–157.

⁵⁰ Decyzja KE z 30 kwietnia 1999 r. w sprawie IV/34.250 — Europe Asia Trades Agreement, Dz. Urz. 1999, L13/23, § 153–155.

⁵¹ Decyzja KE z 16 lutego 1994 r. w sprawie Steel Beams, Dz. Urz. 1994, L 116/1, pkt 263, 272, utrzymana w mocy przez SPI w orzeczeniu w sprawie T-141/94 Thyssen Stahl AG przeciwko Komisji, Zb. Orz. 1999, s. II-347, pkt 385, 412, utrzymana w mocy przez ETS w sprawie C-194/99, Zb. Orz. 2003, s. I-10821.

⁵² Decyzja KE z 16 lutego 1994 r., Dz. Urz. 1994, L 116/1, pkt 267.

⁵³ *Ibidem*, pkt 268.

⁵⁴ Decyzja KE z 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069; unieważniona przez SPI w orzeczeniu w sprawie T-16/98 Wirtschaftsvereinigung Stahl przeciwko Komisji, Zb. Orz. 2001, s. II-1217.

⁵⁵ Orzeczenie SPI w sprawie T-16/98, s. II-1217. Orzeczenie ETS w sprawie Asnef Equifax, C-238/05, Zb. Orz. 2006, s. I-11125, pkt 30–32.

Takie informacje mogą dotyczyć na przykład cen, poziomu kosztów, wydajności produkcyjnej, wielkości produkcji i innych wielkości, które zwykle są utrzymywane w ścisłej tajemnicy i nieujawniane konkurentom. Komisja jest bardziej pobłażliwa w kwestii wymiany informacji, które nie są poufne i które mogą także być uzyskane z innych źródeł (jak badania rynku). Wymiana tego typu informacji rodzi mniejsze prawdopodobieństwo niekorzystnego wpływu na konkurencję, ponieważ konkurenci zawsze mogą uzyskać te same informacje z innych źródeł. Jednakże samo to, że informacje mogą także być uzyskane z innych źródeł, aczkolwiek nie tak szybko, nie oznacza, że wymiana informacji nie wchodzi w zakres art. 101 TFUE.

Istnieje większe prawdopodobieństwo, że Komisja uzna naruszenie art. 101 ust. 1 TFUE, jeśli wymiana informacji jest ograniczona, a wzrost przejrzystości i wiedzy przynosi korzyści tylko stronom uczestniczącym w wymianie z wykluczeniem konsumentów i innych konkurentów⁵⁶. W wielu przypadkach Komisja stwierdziła, że taka wymiana informacji między konkurentami na bardzo skoncentrowanych rynkach jest korzystna tylko dla producentów i pozbawia konsumentów jakichkolwiek korzyści z ukrytej konkurencji⁵⁷.

Szczególnie istotne są szczegóły wymiany informacji. Komisja wyjaśniła w sprawie UK Tractor, że regularna wymiana informacji, która jest uaktualniana, szczegółowa i precyzyjna, rodzi większe prawdopodobieństwo naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE, jeśli pozwala na ujawnienie strategii rywali i natychmiastową odpowiedź konkurencji⁵⁸. Im bardziej precyzyjne dane są wymieniane, tym większy wywierają wpływ na przyszłe zachowania rynkowe przedsiębiorców⁵⁹.

Ważne jest rozróżnienie między wymianą zagregowanych danych i indywidualnych danych⁶⁰. Zagregowane dane, które nie identyfikują liczby indywidualnych przedsiębiorców, zwykle nie wywołują obaw o przebieg procesów konkurencji⁶¹. I odwrotnie, dane identyfikujące indywidualne przedsiębiorstwo na skoncentrowanym rynku rodzą większe prawdopodobieństwo naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE⁶². Biorąc to pod uwagę, Komisja stwierdziła, że nie ma zasadniczego sprzeciwu co do wymiany danych statystycznych przez zrzeszenia handlowe lub agencje, nawet jeśli umożliwiają one analizę danych według państw lub produktów tak długo, jak wymiana informacji nie pozwala na identyfikację indywidualnych przedsiębiorców⁶³.

⁵⁶ Orzeczenie SPI w sprawie T-16/98.

⁵⁷ VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 7.3.

⁵⁸ Decyzja Komisji z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370...

⁵⁹ Orzeczenie SPI w sprawie T-16/98, § 52.

⁶⁰ XXIV Raport w sprawie polityki konkurencji, aneks IV, s. 642.

⁶¹ VII Raport w sprawie polityki konkurencji, pkt 7.1.

⁶² Zob. decyzja KE z 30 kwietnia 1999 r. w sprawie IV/34.250, pkt 153, 155.

⁶³ Decyzja KE z 2 grudnia 1986 r. w sprawie IV/31.128 — Fatty Acids, Dz. Urz. 1987, L 3/17, pkt 35.

Wymiana zindywidualizowanych danych jest dopuszczalna tylko wtedy, gdy dane są historyczne (wystarczająco stare) i nie mają żadnego realnego wpływu na przyszłe zachowania przedsiębiorców otrzymujących je⁶⁴. Komisja uznała, że dane dotyczące transakcji zawartych w okresie ostatnich dwunastu miesięcy i wcześniej przed ich opublikowaniem nie są szkodliwe dla konkurencji⁶⁵. Na przykład w zatwierdzonej w 1999 roku wymianie informacji między dostawcami ciągników Komisja sformułowała następujące zasady⁶⁶:

— nie można wymieniać indywidualnych danych przed upływem dwunastu miesięcy od daty wydarzenia stanowiącego przedmiot wymiany;

— zagregowane dane rynkowe, które mogły być starsze niż dwa lata, mogły podlegać wymianie, jeśli były dostarczone przez przynajmniej trzech dilerów należących do różnych grup przemysłowych i finansowych. Jeśli było mniej niż trzech dilerów, dane mogły być wymieniane tylko wtedy, gdy dotyczyły dziesięciu segmentów traktorów.

W ocenie Komisji wymiana indywidualnych informacji starszych niż rok lub bardziej aktualnych, lecz zawierających dane dotyczące przynajmniej trzech niezależnych przedsiębiorców, jest bezsporna. Komisja stwierdziła, że te zasady powinny służyć jako wytyczne we wszystkich podobnych przypadkach wymiany informacji w innych wysoko skoncentrowanych sektorach.

Niemniej jednak przedsiębiorcy powinni pozostać ostrożni, nawet wówczas, gdy wymieniają dane historyczne. W orzeczeniu w sprawie Cement TS stwierdził, że w szczególnych okolicznościach wymiana historycznych i wyłącznie statystycznych danych mogłaby prowadzić do naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE. Sąd stwierdził, że: nawet jeśli wymieniane informacje dotyczą sfery publicznej lub odnoszą się do historycznych i wyłącznie statystycznych cen, ich wymiana narusza art. 101 ust. 1 TFUE, jeśli wzmacnia (wspiera) inne antykonkurencyjne porozumienia⁶⁷.

W sprawie *Asnef-Equifax v. Ausbanc*⁶⁸ TS stwierdził, że porozumienia o wymianie informacji są niezgodne z regułami konkurencji, jeśli ograniczają lub usuwają niepewność co do działań rynkowych rywali na danym rynku, o ile skutkują one ograniczeniem konkurencji między nimi⁶⁹.

Sprawa *Ansef-Equifax*⁷⁰ dostarcza ciekawych spostrzeżeń odnośnie do stosowania art. 101 TFUE do wymiany informacji. W tej sprawie instytucja kredytowa w Hiszpanii informowała stowarzyszenie handlowe o zdolności kredytowej

⁶⁴ Decyzja KE z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370..., pkt 50.

⁶⁵ *Ibidem*.

⁶⁶ XXIX Raport w sprawie polityki konkurencji, s. 156–158.

⁶⁷ Orzeczenie ETS w sprawach połączonych C-204/00P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P i C-219/00 P, Aalborg Portland A/S przeciwko Komisji, Zb. Orz. 2004, s. I-123, § 281.

⁶⁸ Orzeczenie ETS w sprawie C-238/05 ASNEF-EQUIFAX, Zb. Orz. 2006, s. I-11125.

⁶⁹ *Ibidem*, pkt 51.

⁷⁰ *Ibidem*.

pożyczkobiorców. Informacje te zostały opracowane przez stowarzyszenie i były dostępne dla wszystkich członków. TS zauważył, że wymiana informacji zawartych w rejestrze kredytobiorców i dostarczanie instytucjom kredytowym danych o pożyczkobiorcach, które umożliwiają łatwiejsze przewidywanie ewentualnego prawdopodobieństwa spłaty (lub nieuiszczenia należności)⁷¹, nie ogranicza konkurencji⁷². Dlatego istotne było pytanie, czy rejestracja kredytów mogłaby prowadzić do paralelnych zachowań. TS zauważył, że rynek właściwy był podzielony. Można stwierdzić, że nie zaobserwowano koncentracji, która byłaby czynnikiem sprzyjającym paralelnym zachowaniom⁷³. TS także zwrócił uwagę, iż warunkiem działania systemu był brak dostępu instytucji kredytowych do informacji o strategiach rynkowych konkurentów. Stwierdził on także, że rejestr powinien być dostępny dla każdego operatora na tym rynku na niedyskryminacyjnych warunkach⁷⁴. Ponieważ TS sprawę tę rozpatrywał na podstawie art. 234 TWE (aktualnie art. 267 TFUE), nie orzekł on co do jej przedmiotu, ale można odnieść wrażenie, że skłaniał się do stwierdzenia, że system rejestracji nie naruszał art. 101 ust. 1 TFUE⁷⁵.

Przedsiębiorca narusza art. 101 ust. 1 TFUE, wyrażając zgodę na wymianę informacji. Musi ona stanowić przedmiot porozumienia, praktyki uzgodnionej lub decyzji związku przedsiębiorców⁷⁶. Nie wystarczy, że przedsiębiorcy godzą się na otrzymywanie informacji od siebie wzajemnie co do swoich zachowań. To nie jest niezbędny składnik porozumienia. Kiedy trzecia strona zbiera, opracowuje i dostarcza informacji klientom, art. 101 ust. 1 nie powinien zostać naruszony. W sprawie Wood Pulp⁷⁷ TS orzekł, że fakt, iż producenci miazgi drzewnej ogłosili wzrost cen, zanim ten wzrost nastąpił, nie był wystarczający do stwierdzenia naruszenia art. 101 ust. 1 TFUE⁷⁸. Jeżeli jednak wymiana informacji, która nie była obligatoryjna, w sensie kontraktowym (wynikającym z umowy) stanowi umowę dżentelmeńską lub uzgodnioną praktykę, wchodzi ona w zakres art. 101 ust. 1 TFUE, jeśli wywołuje skutek w postaci ograniczenia lub zniekształcenia konkurencji. W sprawie *Asnef-Equifax v. Ausbanc* TS orzekł, że jeśli instytucje kredytowe partycypowałyby w tworzeniu rejestru informacji o wypłacalności klientów, nie miałyby szczególnego znaczenia decydowanie, czy był to efekt porozumienia, uzgodnionej praktyki lub decyzji zrzeszenia przedsiębiorców.

⁷¹ *Ibidem*, pkt 47.

⁷² *Ibidem*, pkt 48.

⁷³ *Ibidem*, pkt 58.

⁷⁴ *Ibidem*, pkt 60.

⁷⁵ *Ibidem*, pkt 64–71.

⁷⁶ Wytyczne art. 101 TFUE, pkt 60.

⁷⁷ Orzeczenie ETS w sprawie C-89/85 *Ahlström and others* przeciwko Komisji, Zb. Orz. 1993, s. I-1307.

⁷⁸ *Ibidem*, pkt 59–65.

Istotną kwestią jest też to, że orzecznictwo sądów UE ugruntowało pogląd, iż już samo przekazanie sobie nawzajem informacji odnośnie do cen — lub nawet przekazanie przez jednego innemu informacji — może być wystarczające do stwierdzenia porozumienia w sprawie cen. Przedsiębiorcy nie mogą opierać swojej obrony na argumente, że uczestniczyli w spotkaniu, na którym ceny dyskutowano, ale nie wymieniono się wskazówkami co do własnych intencji.

Omówione tu przypadki stanowią tylko skromną ilustrację występujących w praktyce problemów z oceną porozumień o wymianie informacji z punktu widzenia ich wpływu na konkurencję. Ze względu na liczne problemy w ocenie skutków wymiany informacji odnośnie do konkurencji, w projekcie wytycznych horyzontalnych Komisja wskazała wyraźnie, że wpływ porozumień informacyjnych na konkurencję należy oceniać odrębnie w każdym przypadku. Wskazuje tutaj metodę analizy polegającej na ocenie stanu konkurencji w sytuacji zawarcia porozumienia i gdyby takiego porozumienia nie było. Negatywny skutek dla konkurencji występuje wówczas, gdy porozumienie wywiera wpływ na jeden z parametrów konkurencji, takich jak cena, produkcja, jakość produktu, różnorodność czy innowacyjność. Tak więc przy ocenie istotna jest analiza warunków wyjściowych rynku, na którym odbywa się wymiana i ich zmiany następujące w wyniku porozumienia⁷⁹.

Zakończenie

Konkludując, należy podkreślić, że wymiana informacji może przynosić korzyści konkurentom i konsumentom oraz może wpływać na wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw. Konkurenci nie mogą rywalizować w próżni statystycznej. Im więcej mają informacji o warunkach rynkowych, wielkości popytu, wydajności w danej branży przemysłu, tym łatwiej im podejmować racjonalne i efektywne decyzje odnośnie do produkcji i strategii rynkowych. Konsumentci także mogliby zyskać na zwiększeniu dostępu do informacji: im więcej wiedzą o dostępnych produktach i ich cenach, tym łatwiej dokonują trafnego wyboru.

W rzeczywistości sprawność mechanizmów rynku zależy od informacji odnośnie do warunków rynkowych konkurentów i konsumentów. Całkiem często powodem, dla którego rynek nie funkcjonuje sprawnie, jest to, że dostępne informacje dla konsumentów są zbyt skromne lub dezorientujące. Na niektórych rynkach może jednak pojawiać się zbyt dużo informacji niezrozumiałych dla konsumentów, co nie sprzyja podejmowaniu optymalnych decyzji. Podobnie w wypadku przedsiębiorców, im więcej mają informacji, tym bardziej racjonalne podejmują decyzje, o ile potrafią je przetworzyć. W praktyce często jednak zdarza się, zwłaszcza na rynkach oligopolistycznych, że im więcej informacji mają przedsiębiorcy, tym większe ryzyko zakłócenia konkurencji. Trudno rozstrzygnąć, kiedy

⁷⁹ Wytyczne art. 101 TFUE, pkt 75–77.

wymiana informacji, która nie wspiera innych antykonkurencyjnych praktyk i nie jest postrzegana jako porozumienie ustalające określone warunki lub zachowania rynkowe, może sama w sobie naruszać art. 101 TFUE. Nowe wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych przygotowane przez Komisję wskazują istotne elementy w ocenie ewentualnych antykonkurencyjnych skutków generowanych przez wymianę informacji między przedsiębiorcami. Jednakże w praktyce prawdopodobnie nie pozwolą one uniknąć sporów sądowych w przedmiocie takiej oceny. Wytyczne są dość enigmatyczne. Można odnieść wrażenie, że porządkują one jedynie zbiór zasad wypracowanych dotychczas w praktyce decyzyjnej Komisji i orzecznictwie sądów europejskich.

Bibliografia

Decyzje Komisji Europejskiej

- Decyzja KE z 15 maja 1974 r. w sprawie IV/400 — Agreements between manufacturers of glass containers (IFTRA), Dz. Urz. 1974, L 160/1.
- Decyzja KE z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/30.525 — International Energy Agency, Dz. Urz. 1983, L376/30.
- Decyzja KE z 12 grudnia 1983 r. w sprawie IV/31.370 i 31.446 — UK Agricultural Tractor Registration Exchange, Dz. Urz. 1992, L 68/19.
- Decyzja KE z 6 sierpnia 1984 r. w sprawie IV/30.350 — Zinc Producer Group, Dz. Urz. 1984, L 220/27.
- Decyzja KE z 2 grudnia 1986 r. w sprawie IV/31.128 — Fatty Acids, Dz. Urz. 1987, L 3/17.
- Decyzja KE z 16 lutego 1994 r. w sprawie nr IV/33.815, 35.842 — Eudim, Dz. Urz. 1996, L 116/1.
- Decyzja KE z 13 czerwca 1994 r. w sprawie IV/C/33.833 — Crtonboard, Dz. Urz. 1994, L 243/1.
- Decyzja KE z 30 października 1994 r. w sprawach IV/33.126 i 33.322 — Cement, Dz. Urz. 1994, L343/1.
- Decyzja KE z 26 października 1997 r. w sprawie IV/36.069 Wirtschaftsvereinigung Stahl, Dz. Urz. 1998, L 1/10.
- Decyzja KE z 30 kwietnia 1999 r. w sprawie IV/34.250 — Europe Asia Trades Agreement, Dz. Urz. 1999, L13/23.
- Decyzja KE z 6 czerwca 2000 r. w sprawie COMP/36.545/F3 — Amino Acids, Dz. Urz. 2001, L 152/24.
- Decyzja KE z 19 września 2007 r. w sprawie COMP/E-1/39.168 — PO/Hard Haberdashery — Fasteners.
- Decyzja KE z 24 stycznia 2007 r. w sprawie COMP/38.899 Gas Insulated Switchgear.

Orzecznictwo ETS i SPI

- Orzeczenie ETS w sprawie C-89/85 Ahlström and others przeciwko Komisji, Zb. Orz. 1993, s. I-1307.
- Orzeczenie ETS w sprawie C-194/99, Thyssen Stahl AG przeciwko Komisji, Zb. Orz. 2003, s. I-10821.
- Orzeczenie ETS w sprawach połączonych C-204/00P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P i C-219/00 P, Aalborg Portland A/S przeciwko Komisji Zb. Orz. 2004, s. I-123.
- Orzeczenie ETS w sprawie C-238/05 ASNEF-EQUIFAX, Zb. Orz. 2006, s. I-11125.
- Orzeczenie SPI w sprawie T-141/94 Thyssen Stahl AG przeciwko Komisji, Zb. Orz. 1999, s. II-347.

Orzeczenie SPI w sprawie T-16/98 Wirtschaftsvereinigung Stahl and others przeciwko Komisji, Zb. Orz. 2001, s. II-1217.

Inne

V Raport Komisji w sprawie polityki konkurencji, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

VII Raport w sprawie polityki konkurencji, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

XXIV Raport w sprawie polityki konkurencji, aneks IV, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

XXIX Raport w sprawie polityki konkurencji, 1999, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

XXIX Raport w sprawie polityki konkurencji, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

XXVI Raport w sprawie polityki konkurencji, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html.

Notatka prasowa KE z 4 marca 1992, nr IP/92/148.

Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych, Dz. Urz. 2001, C 11/1.

Zestawienie decyzji wspólnotowych w sprawie pozwoleń na dopuszczenie do obrotu produktów leczniczych w okresie od dnia 1 kwietnia 2007 r. do dnia 30 kwietnia 2007 r. Dz. Urz. 2007, C-215/3, § 50.