

MIKOŁAJ KLIMCZAK

REGULACJA PIONOWEJ INTEGRACJI PRZEDSIĘBIORSTW – POMIĘDZY TEORIĄ EKONOMII A PRAKTYKĄ PRAWA

WSTĘP

Wprowadzenie w 1890 roku ustawy Shermana w Stanach Zjednoczonych rozpoczęło nową erę w ochronie konkurencji na świecie. Mimo iż ten dokument sam w sobie nie był obszerny, jego wpływ na współczesne prawo na całym świecie jest nie do przecenienia¹. Praktycznie ustawodawstwo większości krajów na świecie wywodzi się z tamtych rozwiązań oraz aktów prawnych i decyzji sądów Stanów Zjednoczonych po nich następujących. Można zadać sobie w związku z tym pytanie, czy rozwiązania tak wprowadzone rzeczywiście przyczyniają się do zwiększenia efektywności gospodarki, rozumianego jako wzrost dobrobytu. Odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa, ale można ją przybliżyć, analizując związki praktyki prawa w zakresie orzecznictwa z teoriami ekonomicznymi. Niniejszy artykuł koncentruje się jedynie na wycinku prawa ochrony konkurencji, tj. regulacji pionowej integracji przedsiębiorstw. Ma on na celu prześledzenie ewolucji prawa i orzecznictwa z dziedziny ochrony konkurencji i zbadanie związków prawa z teorią ekonomii w przypadku powiązań pionowych pomiędzy przedsiębiorstwami.

W orzecznictwie amerykańskim można wyróżnić dwie postawy, które przyjmują sędziowie decydujący o sprawach z zakresu ochrony konkurencji. Po pierwsze, można traktować każde działanie, które opisane jest w aktach prawnych, jako z prawem niezgodne i karać bezwzględnie podmioty łamiące prawo. Po drugie, można rozważać każde działanie niezgodne z aktami prawnymi z punktu widzenia konsekwencji takiego czynu i na podstawie tych konsekwencji decydować o winie lub niewinności łamiącego prawo. O ile pierwsza postawa jest uzasadniona w wielu przypadkach, także spoza prawa ochrony konkurencji (np. w prawie

¹ *Sherman Act*, 15 U.S.C. §§ 1–7, 1890.

karnym), o tyle w przypadku powiązań pionowych przedsiębiorstw nie ma dowodów na to, że należałoby bezwzględnie potępiać tego typu strategię przedsiębiorstw jako niekorzystne dla gospodarki. Wręcz przeciwnie, istnieją uzasadnione ekonomiczne argumenty za tym, że w zależności od sytuacji pewne powiązania pionowe mogą nie przyczyniać się do pogorszenia dobrobytu, a niekiedy nawet do jego zwiększenia. Autor chciałby więc postawić hipotezę, że procesy integracyjne, ze względu na swój wielowymiarowy charakter i potencjalnie przeciwstawne efekty, muszą być rozpatrywane indywidualnie.

POWIĄZANIA PIONOWE

We współczesnej ekonomii rozróżnia się trzy rodzaje powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami. Po pierwsze, powiązania horyzontalne (poziome) mogą występować pomiędzy przedsiębiorstwami działającymi na tym samym rynku, których produkty z punktu widzenia nabywców są substytutami. Po drugie, powiązane ze sobą na różne sposoby i w różnym stopniu mogą być przedsiębiorstwa, których produkty nie są substytucyjne, ale są komplementarne lub w inny sposób związane. Takie powiązania nazywane są konglomeratowymi. Po trzecie, mogą kooperować przedsiębiorstwa, które powiązane są ze sobą w ramach tego samego łańcucha produkcji – stąd określenie tego typu powiązań jako pionowe (wertikalne)².

Przedmiotem rozważań zawartych w niniejszej pracy będą powiązania pionowe. W literaturze nie ma jednomyślności dotyczącej nazewnictwa. Czasami powiązania pionowe nazywane są ogólnym terminem *vertical relationships*, czasami *vertical integration*. W literaturze dzieli się powiązania pionowe na dwa podstawowe rodzaje: ograniczenia umowne (ang. *vertical restraints*) oraz łączenie się przedsiębiorstw w pionie (ang. *vertical mergers*, czasami *vertical integration*). Takie drobne nieścisłości w nazewnictwie nie wpływają jednak na rozumienie tego typu powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami. W tej pracy (jak to jest przyjęte w naukach prawnych i ekonomicznych) przez ograniczenia umowne rozumiane będą porozumienia, umowy i innego rodzaju postanowienia zawierane pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami w łańcuchu produkcji, które zmierzają do ograniczenia kosztów transakcyjnych, zapewnienia stabilności dostaw czy zwiększenia skuteczności koordynacji działań³. Z kolei przez pionowe łączenie się przedsiębiorstw rozumiane będą wszelkie działania zmierzające do stworzenia

² N. K. Napier, *Mergers and Acquisitions, Human Resource Issues and Outcomes: A Review and Suggested Typology*, „Journal of Management Studies” 1989, vol. 26, no. 3, s. 271–289.

³ M. Motta, *Competition policy*, Cambridge University Press, Cambridge–New York 2004, s. 302.

nowego lub rozszerzenia już istniejącego przedsiębiorstwa na bazie dwóch lub więcej przedsiębiorstw z jednego łańcucha produkcji⁴.

W teorii ekonomii wymienia się kilka różnych rodzajów ograniczeń umownych:

- nieliniowe strategie cenowe, które mogą polegać na tym, że efektywny koszt jednostkowy dla dystrybutora zmniejsza się, gdy kupuje on od dostawcy więcej produktu;
- rabaty ilościowe, mające podobny efekt jak nieliniowe strategie cenowe;
- narzucanie minimalnej, maksymalnej lub jednolitej ceny odsprzedaży (ang. *resale price maintenance, RPM*), polegające na przymuszaniu dystrybutorów do nakładania określonych cen na odsprzedawane produkty. Może to wynikać z innej percepcji rynku przez producenta i dystrybutora lub innych celów, które obaj mają;
- ustalanie minimalnej lub maksymalnej ilości sprzedaży polegające na ustalaniu limitów odnośnie do tego, ile produktu dystrybutor musi (minimum) lub może (maksimum) kupić;
- klauzule na wyłączność: a) sprzedaży produktów danego producenta na danym terytorium, b) sprzedaży wyłącznie produktów jednego producenta przez dystrybutora lub c) sprzedaży dla określonego rodzaju dystrybutorów⁵.

Podobnie jak w przypadku ograniczeń umownych, również w przypadku łączenia przedsiębiorstw w pionie można wymienić przynajmniej dwa główne rodzaje: fuzje i przejęcia. Dla wywodu przedstawionego w tym artykule nie jest jednak ważny sposób, w jaki do połączenia przedsiębiorstw doszło, gdyż istotne są jedynie konsekwencje takiego działania, a są one z punktu widzenia rynku praktycznie takie same.

DWA SPOSOBY ROZSĄDZANIA SPRAW ZWIĄZANYCH Z OCHRONĄ KONKURENCJI

W prawie amerykańskim dotyczącym ochrony konkurencji funkcjonują dwie zasady dotyczące rozsądzania nielegalności działań. Po pierwsze, można je traktować jako nielegalne co do zasady (ang. *per se rule*). Oznacza to, że dane działanie jest uważane za nielegalne bez względu na analizę przyczyn, konsekwencji i motywacji tego czynu. Po drugie, dane działanie można rozważać zgodnie z zasadą

⁴ M. A. Salinger, *Vertical Mergers and Market Foreclosure*, „The Quarterly Journal of Economics” 1988, vol. 103, no. 2, s. 345–356.

⁵ M. Motta, op. cit., s. 303–304.

rozsądku (ang. *rule of reason*), czyli stwierdzić, czy czyn w sposób nieuzasadniony (ang. *unreasonably*) ogranicza konkurencję⁶. Z punktu widzenia metodologii nauk zasada rozsądku przypomina dedukcyjne badanie pewnych hipotez. W momencie znalezienia wystarczająco dużej liczby spraw rozszędzonych w określony sposób oraz przy braku wyjątków można, indukcyjnie, wywnioskować pewną prawidłowość i od tego czasu traktować kolejne identyczne sprawy zgodnie z zasadą nielegalności co do zasady⁷. Taki sposób rozumowania, choć może ograniczyć znacząco koszty postępowania (każdorazowe badanie spraw zgodnie z zasadą rozsądku wymaga skomplikowanych badań prawnych i ekonomicznych), może prowadzić do sytuacji, w której kolejne sprawy zostaną rozszędzone w pewien określony sposób niezgodnie ze stanem faktycznym. Może się bowiem okazać, że na skutek przemian gospodarczych będą pojawiać się działania będące wyjątkami od przyjętej indukcyjnie linii postępowania⁸.

Początek zasady nielegalności *per se* można wyśledzić w 1899 roku w sprawie *Addystone Pipe & Steel Co. przeciwko Stanom Zjednoczonym*⁹, choć sprawa ta miała także wiele innych wymiarów¹⁰.

Tradycyjnie w prawodawstwie amerykańskim dotyczącym ochrony konkurencji, stworzonym przez Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych, duża część strategii przedsiębiorstw uważana była za nielegalną. Wśród nich można wymienić:

- zmony cenowe,
- narzucanie cen dystrybutorom,
- podział rynków,
- bojkoty,
- sprzedaż wiązana.

Jak można zauważyć, większość działań uważanych za nielegalne *per se* łączy się z powiązaniem horyzontalnymi. Brakuje wśród nich różnych strategii odnoszących się do powiązań pionowych, których nielegalność lub legalność przez lata była rozszędzana w bardzo różny sposób, co zostanie przeanalizowane w następnej części.

Druga z zasad stosowanych w prawodawstwie amerykańskim, zasada rozsądku, pojawiła się w momencie, gdy szereg spraw spowodował kwestionowanie zasady nielegalności *per se*. Od początku XX wieku decyzje Sądu Najwyższego

⁶ O. Black, *Conceptual Foundations of Antitrust*, Cambridge University Press, Cambridge 2010, s. 62–63.

⁷ Ibidem, s. 71.

⁸ K. N. Hylton, *Antitrust Law. Economic Theory and Common Law Evolution*, Cambridge University Press, Cambridge–New York 2003, s. 116.

⁹ *Addyston Pipe & Steel Co. v. United States* (175 U.S. 211 1899).

¹⁰ Por. R. H. Bork, *The Antitrust Paradox: A Policy At War With Itself*, Free Press, New York 1993, s. 26–30; J. L. Harrison, *The Law of Group Boycotts and Related Economic Considerations*, [w:] *Antitrust Law and Economics*, ed. K. N. Hylton, Edward Elgar, Northampton, Mass. 2010, s. 49.

Stanów Zjednoczonych zmieniały się ewolucyjnie. Współcześnie praktyki tradycyjnie nielegalne *per se* zostały zawężone, gdyż uznanie ich w całości za nielegalne budziło wątpliwości sądów i agencji zajmujących się ochroną konkurencji. Aby uznać pewne działania za nielegalne *per se*, muszą one charakteryzować się „czystym prawdopodobieństwem”¹¹ wystąpienia efektów antykonkurencyjnych i nieprawdopodobieństwem wystąpienia adekwatnych kompensacji w sferze korzyści z konkurencji¹².

Pierwszą z ważniejszych spraw rozstrzyganych w dziedzinie ochrony konkurencji zgodnie z zasadą rozsądku była *Standard Oil Co. of New Jersey przeciwko Stanom Zjednoczonym* z 1911 roku¹³.

ZASADA NIELEGALNOŚCI *PER SE* I ZASADA ROZUMU W ORZECZNICTWIE DOTYCZĄCYM POWIĄZAŃ PIONOWYCH

Przejście od zasady nielegalności *per se* do stosowania zasady rozsądku dotyczyło również powiązań pionowych. Odbywało się to jednak stopniowo, gdyż zagadnienia związane z powiązaniem pionowymi nie są jednorodne, a sądy wydają decyzje dotyczące jedynie działań łamiących konkretne przepisy.

W 1911 roku w sprawie *Dr. Miles Medical Co. przeciwko John D. Park and Sons*¹⁴ Sąd Najwyższy Stanów Zjednoczonych ustanowił zasadę, że stosowanie minimalnej ceny odsprzedaży jest nielegalne samo z siebie¹⁵. Ta decyzja była spowodowana zrównaniem wertykalnego ustalania cen z działaniami horyzontalnego kartelu, a że ten ostatni był nielegalny *per se*, to nielegalne było również to pierwsze. Łatwo jednak stwierdzić, że takie sytuacje nie są równorzędne, gdyż producent nie ma specjalnego interesu w tworzeniu mechanizmu przynoszącego zyski monopolowe sprzedawcom swoich produktów, i to jeszcze swoim kosztem¹⁶.

Niedługo później, w 1919 roku, w sprawie *Stany Zjednoczone przeciwko Colgate Co.*¹⁷ stwierdzono, że sugerowane ceny nie naruszają ustawy Shermana. Sugerowaniu cen, zgodnie z decyzją, nie towarzyszy zgoda drugiej strony, co jest niezbędnym, aby rozważyć takie sprawy i ścigać sądownie zgodnie z ustawą

¹¹ Takie sformułowanie według Federalnej Komisji Handlu oznacza zawsze lub prawie zawsze, patrz: W. E. Cohen, *Per Se Illegality and Truncated Rule of Reason: The Search For a Foreshortened Antitrust Analysis*, „Federal Trade Commission” 1997, sec. II.A.1, <http://www.ftc.gov/opp/jointvent/persepap.shtm>.

¹² *Ibidem*, II.

¹³ *Standard Oil Co. of New Jersey v. United States* (221 U.S. 1 1911).

¹⁴ *Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park and Sons* (220 U.S. 373 1911).

¹⁵ K. N. Hylton, *op. cit.*, s. 253–259.

¹⁶ R. H. Bork, *op. cit.*, s. 32–33.

¹⁷ *United States v. Colgate Co.* (250 U.S. 300 1919).

Shermana¹⁸. Był to początek traktowania minimalnych cen odsprzedaży zgodnie z zasadą rozumu, zamiast traktowania ich jako nielegalnych z zasady.

Sprawa Stany Zjednoczone przeciwko Arnold, Schwinn & Co.¹⁹ (1967) dotyczyła wertykalnych ograniczeń terytorialnych, które potraktowano jako bezwzględnie nielegalne. Dziesięć lat później odstąpiono od tej zasady podczas rozstrzygnięcia sprawy Continental Television przeciwko GTE Sylvania²⁰. Stwierdzono wtedy, że wertykalne ograniczenia terytorialne mogą mieć pozytywne skutki. Mimo ograniczenia konkurencji pomiędzy sprzedawcami określonej marki, ograniczenia terytorialne mogą zwiększać konkurencję pomiędzy markami, co ogólnie spowoduje więcej korzyści niż kosztów²¹.

W 1968 roku (Albrecht przeciwko Herald Co.²²) ustanowiono zasadę, że w przypadku maksymalnej ceny odsprzedaży należy traktować takie działania jako nielegalne *per se*²³. Przez wiele lat na podstawie tej decyzji Sądu Najwyższego sądy niższych instancji wydawały decyzje karzące takie praktyki. W 1997 roku, w sprawie State Oil Co. przeciwko Khan²⁴ stwierdzono jednak, że maksymalna cena odsprzedaży musi być rozważana zgodnie z regułą rozsądku²⁵.

Ewolucja od zasady nielegalności *per se* do zasady rozsądku przypieczętowana została w 2007 roku. W sprawie Leegin Creative Leather Products, Inc. przeciwko PSKS, Inc.²⁶ ostatecznie stwierdzono, że stosowanie reguły rozsądku musi być również rozszerzone na minimalną cenę odsprzedaży. O ile w sprawie Stany Zjednoczone przeciwko Colgate Co. już uchylono furtkę dla takiego rozstrzygnięcia spraw, o tyle począwszy od sprawy Leegin, stosuje się reguły rozsądku do wszystkich spraw pionowych ograniczeń umownych²⁷.

Należy jednak zauważyć, że pomimo przejścia od traktowania ograniczeń umownych jako bezwzględnie niekorzystnych dla konkurencji do badania każdej sprawy osobno i ważenia korzyści i kosztów, nie oznacza to, że sądy traktują te sprawy pobłażliwie. Każda sprawa musi być dokładnie przeanalizowana, a konsekwencje działań przedsiębiorstw dokładnie oszacowane.

¹⁸ R. H. Bork, op. cit., s. 280–281.

¹⁹ *United States v. Arnold, Schwinn & Co.* (388 U.S. 365 1967).

²⁰ *Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc.* (433 U.S. 36 1977).

²¹ K. N. Hylton, op. cit., s. 264–266.

²² *Albrecht v. Herald Co.* (390 U.S. 145 1968).

²³ S. Ghosh, *Vertical Restraints, Competition and the Rule of Reason*, [w:] *Antitrust Law and Economics*, ed. K. N. Hylton, Edward Elgar, Northampton, Mass. 2010, s. 217.

²⁴ *State Oil Co. v. Khan et al.* (522 U.S. 3 1997).

²⁵ K. N. Hylton, op. cit., s. 262.

²⁶ *Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.* (551 U.S. 877 2007).

²⁷ S. Ghosh, op. cit., s. 216–217.

W przypadku łączenia się przedsiębiorstw oryginalne zapisy z ustawy Claytona²⁸ (Sekcja 7) ograniczały kontrolę nad połączeniami przedsiębiorstw w praktyce do sytuacji poziomych (horyzontalnych). Dopiero w 1950 r., wraz z wprowadzeniem tzw. ustawy Celler–Kefauvera²⁹, wypełniono lukę, zabraniając łączenia firm przez wykupywanie zasobów oraz generalnie łączenia w pionie.

Mimo tego, że do 1950 roku nie było jednoznacznych aktów prawnych dot. połączeń pionowych, to Sąd Najwyższy blokował niektóre z nich na podstawie innych aktów prawnych, przede wszystkim ustawy Shermana. Podobnie jak w przypadku ograniczeń umownych, również w przypadku łączenia przedsiębiorstw nastąpiło przewartościowanie w aspekcie podstaw rozsądzania tego typu spraw i przejście od zasady nielegalności *per se* do zasady rozsądku³⁰.

W 1947 roku, w sprawie Stany Zjednoczone przeciwko Yellow Cab Co.³¹ stwierdzono, że ta i podobne sprawy związane z pionowym łączeniem się przedsiębiorstw powinny być uważane za nielegalne *per se*. Gdy Sąd przyjrzał się łączeniu przedsiębiorstw w pionie, stwierdził, że sprawy te są co najmniej podejrzane, i uważał, że prowadzi ono do zwiększania siły rynkowej przedsiębiorstwa powstającego w wyniku połączenia³².

Już rok później, w sprawie Stany Zjednoczone przeciwko Paramount Pictures, Inc.³³ (1948) stwierdzono, że nie wszystkie pionowe połączenia są nielegalne *per se*. Podobnie w kolejnych sprawach, już po uchwaleniu ustawy Celler–Kefauvera, położono nacisk na rozważanie każdej sprawy osobno i wazenie korzyści i kosztów. W 1962 roku, w sprawie Brown Shoe Co. przeciwko Stanom Zjednoczonym³⁴ zastosowano regułę rozsądku, ale bardzo drakońsko ustalono poziomy odniesienia, aby odróżnić racjonalne ograniczenie konkurencji od nieracjonalnego. W sprawie Ford Motor Co. przeciwko Stanom Zjednoczonym³⁵ (1972) zdecydowano podobnie, potwierdzając wcześniejsze ustalenia co do rozsądzania spraw tego typu zgodnie z zasadą rozsądku³⁶. Stosowanie tej zasady nie gwarantuje jednak, że sprawy będą rozstrzygane bez kontrowersji. Sprawia natomiast, że wykładnia prawa zmienia się jak w kalejdoskopie. Na przykład sprawa Brown Shoe Co. przeciwko Stanom Zjednoczonym potępia połączenie pionowe, którego

²⁸ *Clayton Act*, 15 U.S.C. §§ 12–27, 29 U.S.C. §§ 52–53, 1914.

²⁹ *Celler–Kefauver Act*, 15 U.S.C. § 18, 1914.

³⁰ R. H. Bork, op. cit., s. 225.

³¹ *United States v. Yellow Cab Co.* (332 U.S. 218 1947).

³² R. H. Bork, op. cit., s. 225.

³³ *United States v. Paramount Pictures, Inc.* (334 U.S. 131 1948).

³⁴ *Brown Shoe Co., Inc. v. United States* (370 U.S. 294 1962).

³⁵ *Ford Motor Co. v. United States* (405 U.S. 562 1972).

³⁶ H. Hovenkamp, *The Reckoning of Post-Chicago Antitrust*, [w:] *Post-Chicago Developments in Antitrust Law*, ed. A. Cucinotta, R. Pardolesi, and R. Van den Bergh, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 2002, s. 18–19.

skutkiem jest wykluczenie (ang. *foreclosure*) mniej niż 1% rynku³⁷. Podobnie drańskie zasady stosowano w latach 60. W latach 70. sytuacja się odwróciła, żeby ponownie ulec zaostrzeniu w latach 90.

TEORIA EKONOMII WOBEC ZAGADNIEŃ POWIĄZAŃ PIONOWYCH POMIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI

Na początek należy zadać podstawowe pytanie: dlaczego przedsiębiorstwa budują powiązania pionowe? Odpowiedź na to można znaleźć już u Coase'a: organizowanie dostarczania czynników produkcji w ramach przedsiębiorstwa, zamiast kupowania ich na rynku, może przynosić w pewnych sytuacjach oszczędności dla firmy³⁸.

Od tego czasu wykształciły się dwa podstawowe modele udzielające bardziej szczegółowej odpowiedzi na to pytanie:

- model kosztów transakcyjnych,
- model wielokrotnego monopolu (ang. *successive monopoly model*).

W modelu kosztów transakcyjnych rozróżnia się dwa rodzaje kosztów powstających przy zawieraniu kontraktu: koszty tworzenia kontraktu oraz koszty generowane przez obawy przed oportunistycznym.

Z tego punktu widzenia powiązania pionowe:

- zmiękczyają wpływ zmian w możliwościach płynących z otoczenia na pozycje przetargowe,
- przynoszą konwergencję w interesach stron³⁹.

Model wielokrotnego monopolu (określenie „model wielokrotnego narzutu” oddaje jednak lepiej sedno tej analizy) opisuje sytuację z punktu widzenia analizy korzyści i kosztów. W sytuacji gdy dwa przedsiębiorstwa będące w łańcuchu produkcji/dystrybucji są cenotwórcami, to każde z nich nakłada własny narzut na kolejne etapy produkcji. Natomiast w sytuacji jednego zintegrowanego pionowo przedsiębiorstwa narzut nakładany jest tylko raz, na końcu procesu produkcji. Ma to potencjalnie prowadzić do korzyści dla nabywców takich dóbr.

Należy jednak zwrócić uwagę, że całość prawa ochrony konkurencji w aspekcie integracji pionowej przedsiębiorstw była podyktowana dwiema podstawowymi obawami. Po pierwsze, integracja pionowa może postawić potencjalnych konkurentów na rynku w niekorzystnej sytuacji z powodu podniesienia kosztów

³⁷ R. H. Bork, op. cit., s. 225.

³⁸ R. Coase, [w:] „The Nature of the Firm” 1937, vol. 4, no. 16, s. 386–405.

³⁹ K. N. Hylton, op. cit., s. 342.

wejścia. Po drugie, pionowa integracja może zamknąć dla konkurentów na rynku kanały dystrybucji lub źródła dostaw, powiększając ich koszty. Zbieżne jest to z prawniczym pojęciem wykluczenia (*foreclosure*)⁴⁰.

Analizując istniejące ekonomiczne teorie dotyczące powiązań pionowych, można wskazać na pewne negatywne [-] i pozytywne [+] konsekwencje w nich wymieniane. I tak ograniczenia umowne:

- [-] mogą podnieść koszty wejścia,
- [-] mogą podnieść koszty rywali,
- [-] mogą zwiększać efektywność zmony,
- [-] mogą prowadzić do monopolizacji,
- [+] można zastosować inne działania, które nie są nielegalne, a mają taki sam efekt,
- [+] odpowiednio stosowane mogą ograniczać „jazdę na gapę” wśród dystrybutorów (w aspekcie jakości, obsługi, doradztwa, serwisu itp.),
- [+] mogą prowadzić do zmniejszenia cen na rynku.

Z kolei łączenie się przedsiębiorstw:

- [-] może podnieść koszty wejścia,
- [-] może podnieść koszty rywali,
- [-] może prowadzić do monopolizacji,
- [+] można zastosować inne działania, które nie są nielegalne, a mają taki sam efekt,
- [+] chroni nabywców przed wielokrotnym narzutem,
- [+] może prowadzić do zmniejszenia cen na rynku,
- [+] ogranicza koszty transakcyjne i w tym aspekcie może prowadzić do obniżenia cen.

Mimo iż teoria kosztów transakcyjnych znana i rozwijana była już od 1937 roku, dopiero w latach 70. XX wieku sądy Stanów Zjednoczonych w swoich decyzjach zaczęły przywoływać pracę Coase'a i jego następców. Współcześnie powoływanie się na teorie ekonomiczne w decyzjach sądów stało się powszechne.

ZAKOŃCZENIE

Wydawać się może, że orzecznictwo sądów pozostawało od lat 50. XX wieku pod wpływem szkoły chicagowskiej, która przekonywała o efektywności integracji pionowej i nieistotności wykluczenia. Brak jednak bezpośrednich odniesień w decyzjach Sądu Najwyższego do szkoły chicagowskiej, jedynie argumenty w nich zawarte są podobne.

⁴⁰ Ibidem, s. 335.

Od połowy lat 80. XX wieku obserwuje się dynamiczny rozwój teorii integracji pionowej. Powstało wiele modeli tzw. postchicagowskich, które dla odmiany wskazywały na możliwość wykluczenia w przypadku integracji pionowej. Jest to skorelowane z decyzjami sądów, które w tamtym czasie uległy zaostreniu.

Można także zwrócić uwagę na kilka aspektów związków teorii ekonomii z praktyką prawa. Po pierwsze, w momencie powstawania prawa w Stanach Zjednoczonych niewiele osób zdawało sobie sprawę z istotności zagadnień powiązań pionowych. Gdy okazało się, że przed sądy trafiają sprawy związane z integracją pionową, próbowano stosować prawo aktualnie istniejące.

Po drugie, od lat 50. można wychwycić korelację prawa i ekonomii, co może być związane z rozwojem szkoły chicagowskiej oraz modeli postchicagowskich. W latach 70. i 80. sądy wyraźnie złagodziły swoje nastawienie do integracji pionowej, co zbiega się wyraźnie z publikacją szeroko dyskutowanych książek Posnera⁴¹ i Borka⁴². Zasada rozsądku stosowana w tamtych czasach i względna pobłażliwość sądów ma według wielu badaczy swoją genezę właśnie w szkole chicagowskiej.

Po trzecie, w momencie dojścia do głosu tzw. modeli postchicagowskich następuje powrót orzecznictwa do bardziej surowego traktowania integracji pionowej. Nie zmienia to jednak faktu, że nadal wszystkie sprawy są decydowane przy szczegółowej analizie korzyści z integracji pionowej dla konsumentów oraz kosztów pod postacią ograniczenia konkurencji.

BIBLIOGRAFIA

Addyston Pipe & Steel Co. v. United States (175 U.S. 211 1899).

Albrecht v. Herald Co. (390 U.S. 145 1968).

Black O., *Conceptual Foundations of Antitrust*, Cambridge University Press, Cambridge 2010.

Bork R. H., *The Antitrust Paradox: A Policy At War With Itself*, Free Press, New York 1993.

Brown Shoe Co., Inc. v. United States (370 U.S. 294 1962).

Celler–Kefauver Act. 15 U.S.C. § 18, 1914.

Clayton Act. 15 U.S.C. §§ 12–27, 29 U.S.C. §§ 52–53, 1914.

Coase R., [w:] „The Nature of the Firm” 1937, vol. 4, no. 16, s. 386–405.

Cohen W. E., *Per Se Illegality and Truncated Rule of Reason: The Search For a Foreshortened Antitrust Analysis*, „Federal Trade Commission” 1997, <http://www.ftc.gov/opp/joint-vent/persepap.shtml>.

Continental T.V., Inc. v. GTE Sylvania, Inc. (433 U.S. 36 1977).

Dr. Miles Medical Co. v. John D. Park and Sons (220 U.S. 373 1911).

Ford Motor Co. v. United States (405 U.S. 562 1972).

⁴¹ R. Posner, *The Economics of Justice*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1983.

⁴² R. H. Bork, op. cit.

- Ghosh S., *Vertical Restraints, Competition and the Rule of Reason*, [w:] *Antitrust Law and Economics*, ed. K. N. Hylton, Edward Elgar, Northampton, Mass. 2010.
- Harrison J. L., *The Law of Group Boycotts and Related Economic Considerations*, [w:] *Antitrust Law and Economics*, ed. K. N. Hylton, Edward Elgar, Northampton, Mass. 2010.
- Hovenkamp H., *The Reckoning of Post-Chicago Antitrust*, [w:] *Post-Chicago Developments in Antitrust Law*, ed. A. Cucinotta, R. Pardolesi, and R. Van den Bergh, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA 2002.
- Hylton K. N., *Antitrust Law. Economic Theory and Common Law Evolution*, Cambridge University Press, Cambridge (UK), New York 2003.
- Leegin Creative Leather Products, Inc. v. PSKS, Inc.* (551 U.S. 877 2007).
- Motta M., *Competition policy*, Cambridge University Press, Cambridge–New York 2004.
- Napier N. K., *Mergers and Acquisitions, Human Resource Issues and Outcomes: A Review and Suggested Typology*, „Journal of Management Studies” 1989, vol. 26, no. 3, s. 271–289.
- Posner R., *The Economics of Justice*, Harvard University Press, Cambridge Mass. 1983.
- Salinger M. A., *Vertical Mergers and Market Foreclosure*, „The Quarterly Journal of Economics” 1988, vol. 103, no. 2, s. 345–356.
- Sherman Act 15 U.S.C. §§ 1–7*, 1890.
- Standard Oil Co. of New Jersey v. United States* (221 U.S. 1 1911).
- State Oil Co. v. Khan et al.* (522 U.S. 3 1997).
- United States v. Arnold, Schwinn & Co.* (388 U.S. 365 1967).
- United States v. Colgate Co.* (250 U.S. 300 1919).
- United States v. Paramount Pictures, Inc.* (334 U.S. 131 1948).
- United States v. Yellow Cab Co.* (332 U.S. 218 1947).

STRESZCZENIE

Współpraca przedsiębiorstw znajdujących się w łańcuchu produkcji jest jednym z rzadziej dyskutowanych w ekonomii zagadnień, zarówno teoretycznie, jak i praktycznie. Pionowa integracja przedsiębiorstw może przyjmować dwie formy: łączenia się przedsiębiorstw (*vertical mergers*) i ograniczeń umownych (*vertical restraints*), które stosowane są w różnych sytuacjach w celu redukcji kosztów transakcyjnych, zapewnienia stabilności dostaw i ogólnej koordynacji działań. Oba te aspekty integracji prowadzą do określonych efektów wewnętrznych i zewnętrznych, które mogą mieć różnoraki, zarówno pozytywny, jak i negatywny, wpływ na konkurencję, rynki i gospodarkę jako całość. Stąd wynikają różnice w postrzeganiu i ocenianiu zjawisk związanych z integracją pionową przedsiębiorstw pomiędzy naukowcami, jak również regulatorami.

Celem niniejszego artykułu jest zaprezentowanie aktualnego dorobku teoretycznej analizy regulacji pionowej integracji przedsiębiorstw i odniesienie go do aktualnie obowiązujących na świecie rozwiązań prawnych, które wywodzą się z prawa amerykańskiego. Autor stawia hipotezę, że procesy integracyjne, ze względu na swój wielowymiarowy charakter i potencjalnie przeciwstawne efekty, muszą być rozpatrywane indywidualnie, ale jednocześnie można wskazać pewną grupę determinant, które pomóc mogą w ocenie tych procesów z punktu widzenia konkurencji i dobrobytu.

REGULATION OF VERTICAL INTEGRATION OF ENTERPRISES – BETWEEN ECONOMIC THEORY AND THE PRACTICE OF LAW**SUMMARY**

Cooperation of companies in the production chain is one of the less frequently discussed issues in economics, both theoretically and practically. Vertical integration of enterprises can take two forms: vertical mergers and vertical restraints, which are used in different situations in order to reduce transaction costs, ensure stability of supply and overall coordination. Both of these aspects of integration lead to certain internal and external effects which may have either a positive or negative influence on competition, markets and the economy as a whole. Hence, there are differences among researchers as well as regulators in the perception and evaluation of the phenomena associated with vertical integration of enterprises.

The aim of this article is to present the current output of the theoretical analysis of regulation of vertical integration of enterprises and a reference of the output to the world's current legal solutions that are derived from the U.S. laws. The author hypothesizes that, owing to the multidimensional nature and potentially opposite effects of the processes of integration, they must be considered individually, but a certain group of determinants that can help in the evaluation of these processes in terms of competition and welfare may be indicated.