

Elżbieta Guzek *

DZIAŁALNOŚĆ ANTYMONOPOŁOWA W USA I W KRAJACH EWG

1. WSTĘP

Gospodarka polska wymaga wprowadzenia istotnych zmian strukturalnych. Jednym z podstawowych kierunków przemian dyskutowanych ostatnio w związku z uchwaleniem ustawy antymonopolowej (30 stycznia 1987 r.)¹ jest demonopolizacja struktur rynku i wprowadzenie różnych zabezpieczeń o charakterze instytucjonalnym i behawiorystycznym chroniących gospodarkę przed procesami monopolizacji w przyszłości. Silnie zmonopolizowane i homogeniczne struktury rynku, szczególnie w sferze produkcji i handlu, stanowią wąskie gardło gospodarki. Ograniczają możliwości wzbudzenia konkurencji i zwiększenia postulowanej w ramach reformy orientacji rynkowej w gospodarce, a więc i wzrost jej efektywności i zdolności adaptacyjnej zarówno do zmian zachodzących na rynku krajowym, jak i w handlu zagranicznym.

Celem tego artykułu jest analiza działalności antymonopolowej w krajach kapitalistycznych wysoko rozwiniętych, mających znaczne doświadczenie na tym polu - w USA i w krajach EWG oraz wyciągnięcie wniosków dla gospodarki polskiej. Analiza ta może stanowić pewne źródło inspiracji dla podejmowanych działań antymonopolowych na naszym rynku. Ze względu na odmienne uwarunkowania w USA i w EWG działalność ta jest na tych rynkach dość zróżnicowana, szczególnie ustawodawstwo antymonopolowe.

* Dr, adiunkt w Katedrze Obrotu Towarowego UE.

¹ Ustawa ta weszła w życie 1 stycznia 1988 r.

Postawiono następujące hipotezy:

1. Organa administracji państwowej w krajach kapitalistycznych wysoko rozwiniętych podejmują szereg działań mających na celu ochronę rynku przed monopolizacją. Z jednej strony ogranicza się procesy koncentracji i centralizacji kapitału prowadzące do znacznej koncentracji produkcji i handlu, ogranicza się więc nadmierną ekspansję dużych przedsiębiorstw zagrażających istnieniu konkurencji. Z drugiej strony podejmuje się liczne działania ułatwiające wejście i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na rynku.

2. Działania antymonopolowe przyczyniają się do ograniczenia koncentracji i integracji poziomej na rzecz rozwoju bardziej efektywnych kanałów zintegrowanych pionowo, w tym powiązań franchisingowych.

3. Przepisy antymonopolowe, jak każda legislacja, wywołują dwójakiego rodzaju konsekwencje - zarówno zgodne, jak i niezgodne (lub/i nieprzewidziane) z intencją ustawodawcy (np. tworzenie nowych form struktury kanałów rynku umożliwiających omińnięcie wprowadzonych przepisów). Konieczne jest więc prowadzenie ciągłej kontroli w tym zakresie oraz uzupełnianie i dostosowywanie przepisów do zmian zachodzących w otoczeniu, szczególnie w strukturze rynku.

2. DZIAŁALNOŚĆ ANTYMONOPOLOWA W USA

Występują pewne różnice w działalności antymonopolowej w USA i w krajach Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Na rynku amerykańskim działania te, w tym przepisy antymonopolowe i ograniczające nieuczciwą konkurencję, zostały wprowadzone znacznie wcześniej - w końcu XIX w. - i mają szerszy zakres. Znaczna jest także skuteczność ich realizacji. Jedną z podstawowych przesłanek, które doprowadziły do rozwoju tego ustawodawstwa, były nasilające się od początku XIX w. procesy koncentracji i centralizacji kapitału, początkowo głównie w sferze produkcji. W rezultacie w końcu XIX w. istniało wiele monopolii i oligopolii² zagrażających

² Przykładem mogą być potężne przedsiębiorstwa wytwarzające zarówno środ-

zachowaniu "zdrowej i efektywnej" konkurencji. Zacieśniały się także więzi między tymi przedsiębiorstwami i kapitałem bankowym. Ze względu na szybkie zmiany zachodzące w strukturze rynku w USA, m. in. w wyniku wprowadzenia ustawodawstwa antymonopolowego, przepisy te ulegały rozszerzaniu i uzupełnianiu. Stopniowo ustosunkowano się do różnych działań prowadzących do monopolizacji rynku - zarówno procesów centralizacji kapitału, m. in. tworzenia spółek, wykupywania przedsiębiorstw i zawierania powiązań umownych, jak i stosowania praktyk restrykcyjnych w handlu. W latach 1890-1950 powstały w zasadzie wszystkie obowiązujące do dziś przepisy antymonopolowe w USA.

Ustawa Shermana z 1890 r. stanowiła pierwszy federalny akt prawny regulujący omawiane problemy w USA - w okresie wcześniejszym istniały już tego typu przepisy, ale tylko w niektórych stanach, mające lokalny charakter. W części pierwszej ustawy stwierdzono, że zabronione są wszelkie kontrakty, łączenie się przedsiębiorstw w formie trustów lub innej i prowadzenie ukrytej działalności, która ogranicza swobodę handlu. W części drugiej uznano monopolizację lub próby monopolizacji rynku za nielegalne. Przepisy te odnosiły się zarówno do działalności przedsiębiorstw na rynku wewnętrznym, jak w i handlu zagranicznym.

Po próbach osłabienia ustawodawstwa antymonopolowego przez potężne koncerny i korporacje³ wydano kolejne ustawy - Clayтона i o utworzeniu Federalnej Komisji do Spraw Handlu w 1914 r. W ustawie Clayтона potwierdzono dążenie państwa do ograniczenia tworzenia trustów i monopolii oraz zawierania różnych form porozumień

ki do produkcji, jak i dobra konsumpcyjne, m. in. Du Pont, General Motors, Ford Motor Co., General Electric, Colgate, itp.

³ Na początku XX w. wystąpiły liczne próby ograniczenia ustawodawstwa antymonopolowego. M. in. w 1911 r. Sąd Najwyższy USA przyjął zasadę, że wszystkie przypadki, w których przedsiębiorstwa znalazły się w kolizji z ustawodawstwem antymonopolowym, powinny być indywidualnie rozpatrywane i oceniane, wprowadzono tzw. "rule of reason". Odchodzono więc od zasady, że "każdy kontrakt", który stwarza zagrożenie dla swobody konkurencji, będzie uznany za nielegalny. Powyższa interpretacja mogła znacznie osłabić skuteczność ustawy Shermana. Istniało niebezpieczeństwo, że decyzje podejmowane przez sądy mogły być kształtowane pod wpływem nacisków ze strony wielkiego kapitału. Sądy mogły ponadto różnie oceniać podobne sytuacje. Ograniczenia te zostały uchylone przez następną ustawę antymonopolową, m. in. ustawę Clayтона. Por. M. C. H o w a r d, Legal Aspects of Marketing, McGraw-Hill Book Co., New York 1964, s. 6.

między przedsiębiorstwami hamujących konkurencję. Rozszerzono i uzupełniono dotychczasowe przepisy. W porównaniu z ustawą Shermana szczególnie omówiono problem dyskryminacji cenowej (w części drugiej), umów o wyłączność sprzedaży i transakcji wiązanych (w części trzeciej) - zaczęto więc regulować powiązania między przedsiębiorstwami znajdującymi się na różnych szczeblach oraz ustosunkowano się do wykupywania udziałów w innych przedsiębiorstwach (w części siódmej). Stwierdzono, że praktyki te nie są bezwzględnie zabronione, ale tylko wtedy, gdy mogą w istotnym stopniu ograniczyć konkurencję lub prowadzić do monopolizacji rynku.

Dużo uwagi poświęcono powiązaniom pomiędzy dostawcami i odbiorcami. W odniesieniu do umów o wyłączność sprzedaży (wyłączność sprzedaży produktów lub wyłączność terytorialną) uznano, że zawieranie ich jest zabronione, jeżeli prowadzi do eliminacji innych uczestników z rynku lub gdy ogranicza znacznie konkurencję pomiędzy dystrybutorami. W przypadku transakcji wiązanych (umowy te mogą ograniczyć swobodę zakupu produktów wiązanych przez innych odbiorców) przyjęto, że są one zabronione, jeżeli dostawca ma silną lub monopolistyczną pozycję na rynku dla podstawowego produktu umowy lub gdy umowa ta powoduje znaczne ograniczenie handlu produktem wiązanim. W ustawie Claytona ustosunkowano się również do tzw. "requirement contracts", tj. umów zawierających specjalne żądania w stosunku do odbiorcy, oraz określono zasadę wzajemności pomiędzy partnerami. Zasada wzajemności dotyczy sytuacji, w których obaj partnerzy są dla siebie równocześnie dostawcami i odbiorcami. Stwierdzono, że jeżeli pomiędzy przedsiębiorstwami występuje znaczne zachwianie równowagi w ich "sile zakupu" (może to wynikać z różnicy wielkości i pozycji tych przedsiębiorstw na rynku), działania te podlegają pod ustawodawstwo antymonopolowe.

Duże znaczenie dla ochrony rynku przed monopolizacją miało także powołanie Federalnej Komisji do Spraw Handlu. Przyznano jej szerokie uprawnienia w zakresie kontroli i prowadzenia dochodzeń oraz wydawania opinii i decyzji dotyczących realizacji ustawodawstwa antymonopolowego. Opracowano również bardziej skuteczne metody oceny, czy postępowanie przedsiębiorstwa nie jest sprzeczne z tym ustawodawstwem. Przepisy te spowodowały znaczne

zahamowanie procesów koncentracji i integracji poziomej oraz rozwój integracji pionowej. W celu dalszego rozwoju i wzmocnienia własnej pozycji na rynku producenci zaczęli coraz częściej tworzyć różne formy powiązań integracyjnych z handlem, głównie efektywne, przynoszące znaczne korzyści ekonomiczne powiązania umowne z handlem.

W latach trzydziestych w związku z dynamicznym rozwojem wielkich detalistów (systemów sklepów łańcuchowych i domów towarowych) i rosnącą ich pozycją w stosunku do innych podmiotów rynku wprowadzono kolejne ustawy - Robinsona-Patmana z 1936 r. i Millera-Tydinga z 1937 r. oraz podjęto inne działania umożliwiające ograniczenie stosowanych przez nich praktyk monopolistycznych. Obe ustawy miały na celu przede wszystkim zahamowanie dyskryminacji cenowej w handlu. W warunkach głębokiego kryzysu w początku lat trzydziestych silne przedsiębiorstwa detaliczne zaczęły wymuszać na producentach różne ulgi, m. in. znaczne obniżki cen grożąc, że znajdą innych dostawców lub same założą własne zakłady produkcyjne. Różnice w cenach płaconych dostawcom przez małe i duże przedsiębiorstwa były tak znaczne, że zagrażały dalszej egzystencji małych podmiotów. Przepisy te wprowadziły jednolite zasady handlu dla dużych i małych przedsiębiorstw. Zabroniono również stosowania zbyt niskich cen (nieuzasadnionych ekonomicznie) w celu zniszczenia konkurencji - ceny wyrugowania z rynku - i rozszerzono uprawnienia Federalnej Komisji do Spraw Handlu USA. Przyznano jej m. in. prawo wyznaczania limitów ilościowych, wydawania zakazów i przyznawania różnych ulg przedsiębiorstwom zrzeszonym z dużymi przedsiębiorstwami. W tym okresie obowiązywały także decyzje sądów z końca XIX w., które uznawały wspólne ustalania cen pomiędzy przedsiębiorstwami konkurencyjnymi za całkowicie nielegalne.

W celu powstrzymania szybkiej ekspansji potężnych systemów łańcuchowych wprowadzono również podatek progresywny dla tych podmiotów - wraz ze wzrostem liczby jednostek (sklepów) należących do danego łańcucha podatek ten ulegał podwyższeniu⁴. Przepisy te spowodowały wzrost kosztów i ograniczyły opłacalność i dynamiczny rozwój tej formy dystrybucji. Wywołały równocześnie 3 rodzaje do-

⁴ Por. tamże, s. 14.

stosowań w systemach łańcuchowych. Niektóre systemy zaczęły przekształcać własne organizacje - w części lub w całości - w dobrowolne zrzeszenia lub organizacje spółdzielcze detalistów. Właściciele tych systemów sprzedawali sklepy osobom, które dotychczas nimi kierowały, i przejmowali na siebie funkcje hurtownika - lidera systemu. Systemy zintegrowane pionowo korporacyjne ulegały więc przekształceniu w kanały zintegrowane pionowo umowne. Unikając wysokich podatków integratorzy tych kanałów ograniczali również własne koszty i ryzyko, czerpiąc z tej formy powiązań integracyjnych znaczne korzyści ekonomiczne. Drugą formą ewolucji systemów łańcuchowych było wprowadzenie tzw. "multiform distribution", tj. ekspansji przez tworzenie dwóch lub więcej form kanałów rynku. Założyciele tych systemów utrzymywali liczbę własnych sklepów na nie zmienionym poziomie, natomiast rozszerzali swoją działalność zakładając zwykle dobrowolne zrzeszenia z detalistami (stosowano więc integrację pionową korporacyjną i umowną)⁵. Trzecią formą obrony systemów łańcuchowych, które dotychczas nie miały własnych działów hurtowych, było przejmowanie tych funkcji handlowych (przedsiębiorstwa te zmieniały formę integracji korporacyjnej poziomej na integrację pionową wstępującą). Przepisy te złagodziły narastające dysproporcje i procesy koncentracji w handlu. W tym okresie obowiązywały także przepisy chroniące konsumentów przed stosowaniem innych nieuczciwych praktyk przez producentów i detalistów na rynku artykułów spożywczych, kosmetyków i produktów farmaceutycznych. Były to m. in.: Food and Drug Act z 1906 r., Perishable Agricultural Commodities Act z 1930 r. i Federal Food, Drug and Cosmetic Act z 1938 r.

Dotychczasowa legislacja odnosiła się i była interpretowana na ogół w stosunku do procesów koncentracji i integracji poziomej. Wprowadzono tylko nieznaczne ograniczenia dotyczące niektórych rodzajów umów. W warunkach coraz szybszego rozwoju kanałów zintegrowanych pionowo⁶ w 1950 r. wydano tzw. poprawkę Celler-

⁵ Przykładem może być firma Butler Bros w USA. Firma ta, dysponująca systemem 168 sklepów łańcuchowych, utworzyła w tym okresie również dobrowolne zrzeszenie - zawarła umowy z 2200 detalistami. Por. La chaîne volontaire. Un instrument de la coopération grossistes détaillants, "Vu et Lu pour les commerçants" 1952, nr 45.

⁶ Na początku lat pięćdziesiątych ponad 2/3 sklepów spożywczych w USA

-Kefauver do części siódmej ustawy Claytona, nazywaną powszechnie "Antimerger Act", która regulowała wszelkie formy integracji pionowej. Stwierdzono, że integracja pionowa nie jest nielegalna per se. Jest niezgodna z prawem tylko wtedy, gdy powoduje istotne ograniczenie konkurencji i prowadzi do monopolizacji rynku "w jakiegokolwiek dziedzinie handlu i w jakiegokolwiek części kraju"⁷. Ustosunkowano się także do wykupywania przez przedsiębiorstwa niezależnych dotychczas podmiotów rynku (np. firm konkurencyjnych) - poprzednio część siódma ustawy Claytona dotyczyła tylko wykupywania udziałów w innych przedsiębiorstwach. Uznano, że działania te są sprzeczne z ustawodawstwem antymonopolowym, jeżeli powodują istotne ograniczenie konkurencji. Szczególne uprawnienia ma ponadto Departament Sprawiedliwości USA. Zgodnie z ustawodawstwem amerykańskim może on wytoczyć również procesy cywilne w sprawach handlowych. Korzyścią jest to, że może prosić sąd o wydanie decyzji zobowiązującej przedsiębiorstwo do zmiany własnej struktury wewnętrznej. Sądy okręgowe (tzw. "district courts") mają bowiem prawo zobowiązać przedsiębiorstwo do pozbycia się części aktywów lub zarządzić podział przedsiębiorstwa, a w bardziej drastycznych sprawach mogą nawet rozwiązać korporację.

Znaczne rozszerzenie omawianych przepisów i nasilenie kontroli antykartelowej - w tym liczne procesy i często surowe wyroki wydawane w związku z nieprzestrzeganiem zasad dotyczących konkurencji⁸ - spowodowało dalszą adaptację producentów i przedsiębiorstw handlowych (dotychczas, działania te stanowiły pewne o-

wchodziło w skład kanałów zintegrowanych pionowo typu umownego. Znaczna ich część była także zrzeszona w kanałach typu korporacyjnego (realizowały one łącznie znaczną część obrotów tymi produktami). Podobne procesy zaczęły występować na rynku artykułów nieżywnościowych, zwiększała się też liczba kanałów integrowanych przez producentów i ich udział w obrotach. Por. m. in. N. H. Stacey, A. Wilson, *The Changing Pattern of Distribution*. Pergamon Press Ltd., London 1961, s. 139, 152 i in.

⁷ Por. M. C. Howard, *Legal Aspects...*, s. 8-9.

⁸ Jako przykłady realizacji ustawodawstwa antymonopolowego w USA mogą posłużyć następujące dane. W latach trzydziestych wytoczono przedsiębiorstwom kilka procesów o działalność niezgodną z ustawodawstwem antymonopolowym, m. in. o nierespektowanie zasady wzajemności. W następnym okresie, 1948-1952, wydano szereg decyzji zobowiązujących przedsiębiorstwa do zaprzestania dystrybucji wyłącznej, m. in. w grupie artykułów gospodarstwa domowego i kosmetyków. W latach 1950-1961, po wprowadzeniu Antimerger Act, Federalna Komisja do Spraw Handlu USA i Departament Sprawiedliwości wytoczyły 96 spraw dotyczących fuz-

graniczenie procesów koncentracji i centralizacji kapitału, nie-
możliwe było jednak utrzymanie pełnej kontroli rynku ani stworze-
nie warunków zbliżonych do koncepcji konkurencji (doskonałej).
Pierwsze przepisy antymonopolowe zahamowały procesy koncentracji
i integracji poziomej na rzecz integracji pionowej. Wprowadzenie
przepisów ograniczających również integrację pionową spowodowało
natomiast rozwój tylko niektórych form tych powiązań, głównie ka-
nałów franchisingowych (ok. 90% wszystkich łańcuchów franchisin-
gowych w Stanach Zjednoczonych zostało założonych po roku 1952)⁹.
Systemy te umożliwiały szybką ekspansję przedsiębiorstw na rynku.
Stosunkowo trudno poddawały się także kontroli antymonopolowej.
W warunkach braku odpowiednich form ewidencjonowania zmian zachodzących
w formie własności w tych systemach i przy ich dynamicznej
ekspansji (było to wynikiem m. in. licznych korzyści ekono-
micznych, w tym znacznych możliwości koncentracji i centraliza-
cji kapitału oraz wzmocnienia własnej pozycji na rynku przez
franchise-dawców¹⁰) powiązania te stwarzały szczególne możliwości
"omijania" przepisów antymonopolowych i prowadziły do koncentra-

cji pomiędzy przedsiębiorstwami, z tego 59 odnosiło się do integracji poziomej,
a 24 zarówno do integracji poziomej, jak i pionowej. Od 1950 r. do po-
czątku lat sześćdziesiątych wytoczono 12 procesów dotyczących tylko integra-
cji pionowej. W okresie 1952-1961 Wydział Antykartelowy w Departamencie Spra-
wiedliwości USA prowadził przeciętnie 53 sprawy rocznie, z czego 2/3 dotyczy-
ło nieuczciwych praktyk w zakresie cen. W niektórych przypadkach decyzje sądów
były bardzo surowe. W 1953 r. sąd zobowiązał korporację United Shoe Machinery
do sprzedaży i wynajęcia na zasadzie leasingu części maszyn i przekazania bez-
płatnie niektórych licencji firmom konkurencyjnym. Do 1958 r. wydano podobne
decyzje w blisko 100 przypadkach, z czego ok. 30 przedsiębiorstw zostało po-
dzielonych. W mniej drastycznych przypadkach sąd zobowiązywał przedsiębior-
stwa do ograniczenia dalszej ekspansji w przyszłości. Często przedsiębiorstwa
były oskarżane równocześnie o dążenie do monopolizacji rynku i stosowanie
praktyk restrykcyjnych. Np. w latach 1958-1961 Federalna Komisja do Spraw Han-
dlu USA wydawała rocznie przeciętnie po 3 nakazy zaprzestania nieuczciwej
działalności handlowej (głównie dyskryminacji cenowej) w sprawach dotyczących
monopolizacji rynku. W roku fiskalnym 1961 wystąpiono łącznie z 290 oskarżenie-
mi i wydano 265 decyzji nakazujących zaprzestanie nieuczciwej działalności
handlowej, a w sprawach dotyczących monopolizacji rynku było 120 oskarżeń i
103 decyzje nakazujące zaprzestanie tej działalności. Przykłady zaczerpnięte z:
M. C. H o w a r d, Legal Aspects..., s. 15-18, 80, 85-87, 93 i 98.

⁹ Por. E. T. G r e t h e r, Introduction: Contractual Marketing Systems - Some Observations, [w:] D. N. T h o m p s o n, Contractual Marketing Systems, Heath Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1971, s. XV.

¹⁰ Korzyści te są omówione szczegółowo m. in. w pracy: T. D o m a Ń s k i, E. G u z e k, Franchising - forma organizacji kanałów dystrybucji, "Handel na Świecie" 1979, nr 4.

cji w łańcuchach franchisingowych. Coraz częstszym zjawiskiem stało się wykupywanie niezależnych dotychczas franchise-biorców przez franchise-dawców - systemy te przekształcały się więc w sposób trudno zauważalny z kanałów umownych w systemy o integracji korporacyjnej. W niektórych branżach procesy te zachodziły bardzo szybko - w 1960 r. franchise-dawcy byli już właścicielami np. ok. 80% jednostek franchise-biorców na rynku niektórych usług gastronomicznych¹¹.

Przepisy te spowodowały również, że rozszerzał się zakres wykorzystania franchisingu w USA. W ostatnim okresie, w drugiej połowie lat siedemdziesiątych i w latach osiemdziesiątych zaczęły powstawać także nowe formy powiązań franchisingowych, tzw. "specyficzny" franchising. W odróżnieniu od tradycyjnej formy powiązań franchisingowych kanały te obejmowały 3 strony umowy: 1) sponsora tych powiązań (zakłada lub wspomaga finansowo jednostkę franchise-dawcy bądź jedno lub kilka przedsiębiorstw franchise-biorców, często pozostaje anonimowy, czerpie równocześnie korzyści z prowadzonej przez nich działalności), 2) franchise-dawcę i 3) franchise-biorców¹². Integracja ta jest więc ponownie wykorzystywana jako forma "ukrytej" ekspansji niektórych przedsiębiorstw, np. wielkich producentów, detalistów i instytucji finansowych. Ze względu na pewne zagrożenie wywoływane przez te systemy i liczne konflikty pojawiające się pomiędzy franchise-dawcami i franchise-biorcami (np. dotyczące przedłużania umów i zawyżania cen przez franchise-dawców na produkty kupowane od nich przez franchise-biorców¹³ oraz postępującą tendencją do koncentracji i centralizacji kapitału, szczególnie w handlu, przemiany te wymagają wprowadzenia nowej regulacji prawnej¹⁴.

¹¹ Np. we wspomnianej branży gastronomicznej w 1945 r. ok. 20% jednostek niektórych łańcuchów było własnością franchise-dawców, a 80% należało do franchise-biorców. Do 1960 r. sytuacja ta uległa całkowitemu odwróceniu. Por. S. D. Hunt, J. R. Nevin, Tying Agreements in Franchising, "Journal of Marketing" 1975, vol. 39, No. 3, s. 53.

¹² Por. B. Tietz, Markt und Marketing für Bier, Reinhard Mohn GmbH, Gütersloh, 1983.

¹³ Por. m. in. S. D. Hunt, J. R. Nevin, Tying Agreements...; ciż, Full Disclosure Laws in Franchising: An Empirical Investigation, "Journal of Marketing" 1976, vol. 40; S. D. Hunt, A Trend Towards Company-Operated Units in Franchise Chains, "Journal of Retailing" 1973, vol. 49, No. 2.

¹⁴ Por. tamże oraz S. D. Hunt, The Socioeconomic Consequences of the

W Stanach Zjednoczonych podejmuje się także liczne działania mające na celu popieranie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw na rynku. Powstają organizacje, a także podejmuje się inne działania o charakterze pozainstytucjonalnym. W pierwszym przypadku przykładem może być utworzona w 1953 r. rządowa organizacja Small Business Administration. Podstawowym jej zadaniem jest udzielanie kredytów na założenie nowych przedsiębiorstw oraz przyznawanie doraźnej pomocy związanej z usuwaniem klęsk żywiołowych. Pożyczki te są udzielane na dogodnych warunkach, np. w latach siedemdziesiątych ich wartość była stosunkowo wysoka, wynosiła przeciętnie 85 tys. dol., a warunki spłaty bardzo dogodne (ok. 8 lat). Były one realizowane głównie za pośrednictwem banków prywatnych. W drugim przypadku poza odpowiednią polityką kredytową można do nich zaliczyć m. in. preferencyjną politykę podatkową, angażowanie drobnych producentów do realizacji zamówień rządowych i ułatwienia w rozwoju kooperacji z dużymi przedsiębiorstwami¹⁵. Prowadzi się również szkolenia dla tych podmiotów. Działalność ta ulega oczywiście zmianom w czasie w zależności od zmian zachodzących na rynku i od polityki administracji gospodarczej.

3. DZIAŁANIA ANTYMONOPOLOWE W EWG

Znacznie późniejsze wprowadzenie ustawodawstwa antymonopolowego i węższy jego zakres w krajach EWG były wynikiem głównie odmiennej struktury rynku i polityki państw europejskich w stosunku do USA. W latach pięćdziesiątych procesy koncentracji i centralizacji kapitału w produkcji i handlu w krajach europejskich były znacznie słabsze niż w USA, nie stanowiły więc zagrożenia dla prawidłowego funkcjonowania rynku (w tym okresie dominowały małe i średnie przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe). Drugim istotnym czynnikiem były względy polityczno-ekonomiczne. Jedną z podstawowych przesłanek powstania EWG było stworzenie silnego bloku

Franchise Systems of Distribution, "Journal of Marketing" 1972, vol. 36, No. 3; t e n Ź e, Franchising: Promises, Problems, Prospects, "Journal of Retailing" 1977, vol. 53, No. 3.

¹⁵ Por. C. N i e w a d z i, Przemysł mały i średni w krajach kapitalistycznych, CİNTE, WIT 1981, nr 22.

w stosunku do USA¹⁶. W tych warunkach ustawodawcy zależało również na rozwoju potężnych przedsiębiorstw, które posiadałyby silną, konkurencyjną pozycję w stosunku do firm amerykańskich. Ustawodawstwo antymonopolowe zostało więc w tym okresie w znacznym stopniu wykorzystane do realizacji celów strategicznych państw członkowskich EWG. W miarę zmian zachodzących w strukturze rynku, w tym rozwoju międzynarodowych i ponadnarodowych przedsiębiorstw w EWG, przepisy te ulegały zaostrzeniu i rozszerzeniu.

Zasady konkurencji w krajach EWG regulują artykuły 85 i 86 "Traktatu rzymskiego" z 1957 r. Było to pierwsze ustawodawstwo antymonopolowe i ograniczające nieuczciwą konkurencję na tych rynkach (przepisy te były następnie ratyfikowane przez poszczególne kraje). W praktyce przepisy te zaczęto realizować dopiero w początkach lat sześćdziesiątych - w lutym 1962 r., tj. po 5 latach istnienia EWG wydano pierwszą uchwałę wykonawczą do tych artykułów.

W porównaniu z obowiązującym ustawodawstwem amerykańskim artykuły 85 i 86 "Traktatu rzymskiego" miały także węższy zakres i były mniej szczegółowo sformułowane. Miały głównie charakter indykatorywny, a nie wyczerpujący. W odróżnieniu od przepisów amerykańskich odnosiły się także tylko do działań na terenie EWG, nie obowiązywały w stosunku do krajów trzecich.

W paragrafie 1 artykułu 85 dotyczącym praktyk restrykcyjnych w handlu stwierdzono, że zakazane są wszelkie porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje o zrzeszaniu się przedsiębiorstw i wszelkie uzgodnione sposoby postępowania, które mogą się okazać szkodliwe dla handlu między państwami członkowskimi, a których celem lub rezultatem byłoby hamowanie, ograniczanie lub wypaczenie mechanizmu konkurencji na obszarze wspólnego rynku. Wyróżniono wśród nich:

- ustalanie w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży bądź innych warunków transakcji;
- ograniczanie lub kontrolowanie produkcji, zbytu, rozwoju technicznego lub inwestycji;

¹⁶ Por. R. S a d u r s k a, Państwa członkowskie a wspólnota w prawie i praktyce EWG, Wrocław 1981; i C. D. W a l l a c e, Legal Control of the Multinational Enterprise, Martinus Nijhoff Publishers, Boston 1982, s. 184-185 i in.

- podział rynków zbytu lub źródeł zaopatrzenia;
- stosowanie wobec partnerów handlowych niejednakowych warunków za te same świadczenia i stwarzanie dla nich w ten sposób mniej korzystnej sytuacji konkurencyjnej;
- uzależnianie zawarcia kontraktów od zgody partnerów na dodatkowe świadczenia, które ze względu na swój charakter oraz zwyczajnie handlowe nie wiążą się z przedmiotem kontraktu¹⁷.

Nie określono natomiast w sposób bardziej dokładny zasad zawierania poszczególnych rodzajów umów (np. o wyłączności sprzedaży), które mogą prowadzić do osłabienia pozycji jednego z podmiotów-wymiany oraz stanowią częste źródło konfliktów pomiędzy uczestnikami rynku. Nie wprowadzono również np. zasady wzajemności obowiązującej już w ustawodawstwie amerykańskim.

Podobnie stosunkowo ogólnie sformułowany był artykuł 86 "Traktatu rzymskiego" regulujący problem monopolizacji rynku i osiągnięcia nadmiernych korzyści przez przedsiębiorstwa o dominującej pozycji na rynku EWG. W artykule tym stwierdzono, że niezgodne z zasadą wspólnego rynku jest nadużywanie przez jedno lub kilka przedsiębiorstw swej dominującej pozycji na rynku EWG lub na znacznej jego części, przy czym sytuacje, w których występuje to nadużywanie, pokrywają się w większości z działaniami wymienionymi w paragrafie 1 artykułu 85. W artykule 86 nie wyszczególniono tylko punktu c, dotyczącego podziału rynków zbytu i źródeł zaopatrzenia. Fakt, że nie uwzględniono tych typowych praktyk monopolistycznych, może oznaczać, że dopuszcza się ich stosowanie na rynku EWG. Pozytywnym elementem tego artykułu (punkt b)¹⁸ jest natomiast podkreślenie dążenia państw członkowskich do ochrony interesów konsumentów, aczkolwiek np. dopuszczenie podziału rynków zbytu może pozostawać w sprzeczności z tym twierdzeniem.

W "Układzie EWG" nie zdefiniowano również, co należy rozumieć pod pojęciem "dominującej pozycji" przedsiębiorstwa na rynku - pojęcie to zostało określone dopiero w 1966 r. W przepisach tych

¹⁷ Por. A. Campbell, *Common Market Law*, Longmans, Green and Co. Ltd., London 1969; A. Grochulski, A. Muńko, J. Zdanowicz, *Europejska Wspólnota Gospodarcza. Wybór dokumentów*, Warszawa 1974, t. 2, s. 84-85.

¹⁸ Artykuł 86, pkt b brzmi: "ograniczanie produkcji, zbytu lub postępu technicznego ze szkodą dla konsumentów". Por. A. Campbell, *Common...*, s. 176; A. Grochulski i in., *Europejska Wspólnota...*, s. 86.

nie ustosunkowano się także do problemu wykupywania firm i udziałów w przedsiębiorstwach, co było szczegółowo opracowane w ustawodawstwie amerykańskim. Pod pojęciem "działań monopolistycznych" prawnicy rozumieli na ogół różne formy przejmowania przedsiębiorstw konkurencyjnych w drodze wykupu akcji, umowy z danym przedsiębiorstwem lub fuzji¹⁹, nie było to jednak jednoznacznie określone w "Układzie". Brak szczegółowości artykułów 85 i 86 powodował, że mogły one być różnie interpretowane i stosowane w praktyce.

Fakt, że ustawodawstwo dotyczące konkurencji było bardziej liberalne w krajach EWG niż w USA, potwierdza również to, że wprowadzono w nim tzw. klauzulę ucieczkową. Dopuszczono bowiem możliwość zwalniania przedsiębiorstw od wymienionych zabronionych działań. W paragrafie 3 artykułu 85 stwierdzono, że postanowienia paragrafu 1 mogą być uznane za nie mające zastosowania, jeżeli zawierane porozumienia, decyzje dotyczące zrzeszeń przedsiębiorstw i wszelkie inne uzgodnione postępowanie pomiędzy przedsiębiorstwami przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji towarów czy też do rozwoju postępu technicznego lub gospodarczego, zabezpieczając jednocześnie użytkownikowi słuszną część wynikającego stąd zysku. Zabroniono jedynie stosowania tych ograniczeń, jeżeli nie są one niezbędne do osiągnięcia tych celów i jeżeli stwarza to tym przedsiębiorstwom możliwość wyeliminowania konkurencji w zakresie znacznej części danych produktów²⁰. Również w związku z artykułem 86 popierano często tworzenie fuzji pomiędzy przedsiębiorstwami, jeżeli przyczyniało się to do poprawy produktywności. W praktyce klauzule te stwarzały niebezpieczeństwo odchodzenia od wprowadzonych przepisów lub ich znacznego nadużywania. Pewnym zabezpieczeniem miało być postanowienie, że prawo do przyznawania zwolnień pozostaje wyłącznie w gestii Komisji EWG i organów władzy państw członkowskich. W rzeczywistości decyzje te były wydawane także przez sądy miejskie. Jedynie gdy Komisja rozpoczęła postępowanie przeciwko danemu przedsiębiorstwu, przejmowała całą sprawę. Porównując te przepisy (artykuł 85, paragraf 1) z ustawa-

¹⁹ Por. A. Campbell, *Common...*, s. 176 i n.

²⁰ Por. tamże, s. 159; A. Grochulski i in., *Europejska Wspólnota...*, s. 85.

dawstwem amerykańskim należy zauważyć, że przepisy amerykańskie nie zakładały tego typu odstępstw. W celu rozwoju niektórych działów gospodarki, jak rolnictwo, rybołówstwo i handel zagraniczny, okresowo przyznawano czasem zwolnienia przedmiotowe od ustawodawstwa antymonopolowego (np. dotyczące danej branży), ale nie podmiotowe²¹. Przepisy antymonopolowe wprowadzone w krajach EWG nie wywołały więc takich konsekwencji jak w Stanach Zjednoczonych. Nie stanowiły znacznego ograniczenia dla procesów koncentracji i integracji poziomej w produkcji i w innych sferach gospodarki, m. in. w handlu, i nie zmuszały tych przedsiębiorstw do poszukiwania nowych form działań, np. rozwoju w drodze integracji pionowej. Nie stanowiły równocześnie istotnej bariery dla rozwoju różnych form integracji pionowej, np. kanałów typu korporacyjnego.

Większy wpływ ustawodawstwa antymonopolowego na zmiany zachodzące w strukturze rynku wystąpił dopiero w drugiej połowie lat sześćdziesiątych. W warunkach coraz szybszego rozwoju koncentracji i integracji poziomej i pionowej, szczególnie kanałów integrowanych przez duże przedsiębiorstwa, wydano szereg aktów prawnych, które uściśliły i zaostrzyły dotychczasowe przepisy w tym zakresie. Należy tu wymienić przede wszystkim 2 dokumenty wydane w 1966 r. - tzw. "Block Exemptions" i memorandum oraz uchwałę dotyczącą realizacji artykułu 85 z lipca 1968 r.

W "Block Exemptions" uregulowano problem umów o wyłączność sprzedaży. Wskazano na korzyści wynikające z zawierania tego typu umów dla producentów i przedsiębiorstw handlowych. Równocześnie stwierdzono, że ich stosowanie jest zabronione, jeżeli umowy te powodują znaczne ograniczenie handlu danymi produktami dla przedsiębiorstw konkurencyjnych, jeżeli producenci dokonują podziału rynku pomiędzy sobą, jeżeli dystrybutor wyłączny odmawia dostarczania produktów różnym odbiorcom bez istotnych powodów, jeżeli utrudnia się dystrybutorowi wyłącznemu zakup produktów obję-

²¹ W celu zwolnienia podmiotów od ustawodawstwa antymonopolowego w wymienionych branżach w Stanach Zjednoczonych wydano kilka aktów, które regulowały te problemy w sposób szczegółowy. W rolnictwie wydano m. in. Capper-Volstead Act w 1922 r., Cooperative Marketing Act w 1926 r. i Agricultural Marketing Agreement Act w 1933 r. w rybołówstwie Fishermen's Collective Marketing Act w 1934 r. i w handlu zagranicznym Webb-Pomerene Export Trade Act w 1918 r.

tych umową od innych dostawców na rynku EWG oraz jeżeli utrudnia mu się zbyt innych produktów nie objętych umową²².

Memorandum stanowi z kolei uzupełnienie artykułu 86 "Układu EWG". W dokumencie tym wyjaśniono pojęcie dominującej pozycji przedsiębiorstwa na rynku i wprowadzono dalsze ograniczenia w zakresie powiązań integracyjnych. Stwierdzono, że pojęcie "dominującej pozycji" przedsiębiorstwa na rynku nie powinno być utożsamiane z jego udziałem w rynku i określane za pomocą różnych miar ilościowych. Na ogół oznacza zdolność przedsiębiorstwa do wywierania istotnego i możliwego do przewidzenia wpływu na rynek²³. Przy ocenianiu, czy przedsiębiorstwo ma dominującą pozycję na rynku, bierze się pod uwagę aktualną sytuację rynkową i tendencje rozwoju gospodarki w przyszłości. Równocześnie rozszerzono zakres przypadków, kiedy przedsiębiorstwo może być oskarżone o nadużywanie dominującej pozycji na rynku. Poza sytuacjami określonymi w artykule 86 dotyczyły one obecnie również przedsiębiorstw oligopolistycznych pełniących funkcję przywódców cenowych i stosowania przez przedsiębiorstwa "walki cenowej" (np. utrzymywania przez dłuższy okres cen znacznie zaniżonych w stosunku do ponoszonych kosztów w celu wyrugowania przedsiębiorstw konkurencyjnych z rynku).

W odniesieniu do powiązań integracyjnych stwierdzono, że Komisja EWG będzie przeciwstawiała się powiązaniom pomiędzy przedsiębiorstwami, jeżeli prowadzą one do monopolizacji rynku. W punkcie 6 stwierdzono również, że zabrania się tworzenia powiązań pomiędzy przedsiębiorstwami posiadającymi pozycję dominującą z innymi przedsiębiorstwami, jeżeli integracja ta prowadzi do eliminacji konkurencji. Zabrania się także stosowania różnych form nacisku w celu zmuszania przedsiębiorstw do wchodzenia w różne formy powiązań integracyjnych wbrew ich woli. Komisja EWG będzie natomiast popierała te formy powiązań nie powodujące znacznego ograniczenia konkurencji, które przyczyniają się do wzrostu pro-

²² Por. tekst Block Exemptions cyt. w: A. Campbell, Common..., s. 206-214.

²³ Np. zdolność danego przedsiębiorstwa do wyparcia w dowolnym momencie przedsiębiorstw konkurencyjnych z rynku jest wystarczającym argumentem, by uznać, że ma ono dominującą pozycję na rynku, mimo że jego udział w rynku jest relatywnie mały. Por. A. Campbell, Common..., s. 177.

dukcyjności. W innych przygotowywanych w tym okresie dokumentach²⁴ ustosunkowano się również do problemu koncentracji na rynku EWG. Przepisy te miały na celu przede wszystkim ograniczenie dalszej centralizacji kapitału w poszczególnych branżach przez przedsiębiorstwa posiadające już na tych rynkach dominującą pozycję i ograniczenie tworzenia fuzji pomiędzy przedsiębiorstwami, jeżeli w ich wyniku powstają również przedsiębiorstwa o dominującej pozycji.

Uchwała Komisji EWG z lipca 1968 r. stanowiła kolejny dokument regulujący procesy integracji pionowej. W sposób bardziej szczegółowy ustosunkowano się w niej do rozwoju powiązań integracyjnych pomiędzy przedsiębiorstwami o różnej wielkości i pozycji na rynku. Wyrażono aprobatę dla rozwoju integracji pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Stwierdzono, że Komisja będzie popierała kooperację pomiędzy tymi przedsiębiorstwami, jeżeli współpraca ta przyczyni się do wzrostu ich produkcyjności. Pozycja, jaką uzyskują przedsiębiorstwa w wyniku integracji, nie może jednak ograniczać efektywnej konkurencji rynkowej. W odniesieniu do dużych przedsiębiorstw uznano, że kooperacja pomiędzy nimi może być uzasadniona wtedy, jeżeli nie powoduje znacznego osłabienia konkurencji. Ograniczono równocześnie przyznawanie zwolnień określonych w paragrafie 3 artykułu 85 dla tych przedsiębiorstw.

Przepisy te stanowiły już istotne formalne zabezpieczenie rynku przed monopolizacją, szczególnie ze strony potężnych producentów, przedsiębiorstw handlowych i kanałów zintegrowanych. W drugiej połowie lat sześćdziesiątych zaostrzono również kontrolę realizacji ustawodawstwa antymonopolowego. W tym okresie wytoczono pierwsze procesy i wydano pierwsze wyroki za nieprzestrzeganie tych przepisów na rynku EWG²⁵. W tych warunkach - z podobnych względów jak wcześniej w USA - zwiększyło się zainteresowanie inte-

²⁴ Por. The Problem of Concentration in the Common Market, [w:] Competition. Approximation of Legislation Series, Brussels 1966, s. 26.

²⁵ Po raz pierwszy Komisja EWG wszczęła śledztwo w czerwcu 1965 r. w przemyśle produkującym margarynę. Por. Z. M. Klepacki, Organizacje międzynarodowe rozwiniętych państw kapitalistycznych, Warszawa 1978, s. 136. W latach 1965-1967 wytoczono dalsze procesy - por. A. Campbell, Common..., s. 178-179.

gracją umowną. Przepisy te stały się również jedną z przesłanek rozwoju powiązań franchisingowych w krajach EWG w ostatnim okresie.

Podobnie jak w USA, drugą formą działalności antymonopolowej w EWG jest stworzenie warunków dla rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw na rynku. Stosuje się podobne instrumenty jak na rynku amerykańskim - przykładem może być preferencyjna polityka fiskalna dla małych przedsiębiorstw we Francji²⁶. Zakres tej polityki ulega także zmianom w czasie.

4. ZAKOŃCZENIE

Na zakończenie należy zastanowić się nad wnioskami wynikającymi z przeprowadzonej analizy dla gospodarki polskiej. Dalszy rozwój ekonomiczny kraju - realizacja drugiego etapu reformy gospodarczej, w tym wzrost orientacji rynkowej w gospodarce i przyspieszenie dochodzenia do stanu równowagi oraz wzmocnienie pozycji Polski na rynku międzynarodowym wymagają daleko idącej restrukturalizacji gospodarki. Jednym z podstawowych kierunków przemian niezbędnych dla realizacji tych celów jest demonopolizacja struktur rynku i wprowadzenie zabezpieczeń chroniących przed tymi procesami w przyszłości. Podobnie jak w każdej gospodarce, brak konkurencji i silna monopolizacja produkcji i handlu wywołują wiele negatywnych konsekwencji. W odróżnieniu od badanych krajów inne są jednak źródła i cechy tych procesów. W gospodarce centralnie planowanej zostały one wprowadzone odgórnie - są wynikiem dyrektywnego systemu zarządzania i mają permanentny charakter, co w sytuacji niedoborów i przy braku również konkurencji zewnętrznej jest zjawiskiem szczególnie niekorzystnym.

W pełni należy zgodzić się z T. Jeziorańskim²⁷, że samo uchwalenie ustawy antymonopolowej, bez odpowiedniej, konsekwentnej

²⁶ Np. we Francji w 1978 r. wydano ustawę finansową, na mocy której wprowadzono ulgi podatkowe dla przedsiębiorstw zatrudniających do 150 osób i o rocznych obrotach nie przekraczających 30 mln FF.

²⁷ T. Jeziorański, Ustawa antymonopolowa, "Życie Gospodarcze" 1987, nr 7, s. 1 i 6.

polityki antymonopolowej ze strony państwa, nie spowoduje istotnych zmian struktury gospodarki. Działania te będą wymagały również długiego okresu.

Wydaje się, że aby doprowadzić do demonopolizacji struktur rynku i stworzyć warunki dla rozwoju orientacji rynkowej w gospodarce, należy podjąć kilka kierunków działań równocześnie. Powinny one mieć charakter kompleksowy - obejmować wszystkie dziedziny życia społecznego i gospodarczego, w tym demonopolizację produkcji i handlu. Część decyzji powinna być podjęta przez centrum w sposób bezpośredni, część - stworzyć warunki dla dalszej demonopolizacji i kształtowania efektywnej, heterogenicznej struktury rynku oddolnie. Decyzje centralne są o tyle konieczne, że dotychczasowe badania wykazują silną oddolną tendencję do monopolizacji rynku (koncentracji i integracji) przez producentów i przedsiębiorstwa handlowe zarówno w warunkach gospodarki rynkowej, jak i centralnie planowanej. Także dotychczasowa realizacja reformy gospodarczej, mimo istniejących formalnie przepisów warunkujących podział przedsiębiorstw, nie spowodowała zmian w tym zakresie.

Centrum może odegrać istotną rolę w procesie demonopolizacji struktur rynku, szczególnie w początkowym okresie. Do podstawowych działań o charakterze bezpośrednim można zaliczyć bezpośrednią demonopolizację przez centrum niektórych branż przez podział istniejących przedsiębiorstw (na wzór rozwiązań stosowanych w USA) lub/i przez tworzenie nowych konkurencyjnych podmiotów rynku. Ze względu na silne negatywne konsekwencje monopolizacji produkcji działania te są szczególnie pożądane w tej sferze gospodarki. Niezbędne jest także podejmowanie innych działań pozostających w gestii centrum, takich jak:

- stopniowa likwidacja struktur i układów gałęziowych i branżowych i przechodzenie do podziałów o charakterze funkcjonalnym;
- zniesienie obligatoryjnych zrzeszeń przedsiębiorstw, np. powodujących znaczną monopolizację obligatoryjnych branżowych zrzeszeń przedsiębiorstw spółdzielczych;

- stopniowa likwidacja administracyjnej dystrybucji, w tym rezygnacja z centralnego rozdzielnictwa, reglamentacji w różnych formach oraz zniesienie zasady wyłączności obrotu - działania te podjęte w warunkach głębokiej nierównowagi, uzasadnione ekonomicznie i społecznie, spowodowały również wzrost monopolizacji gospodarki.

W warunkach wprowadzonych przepisów antymonopolowych niezbędne jest także szczegółowe uregulowanie powiązań umownych pomiędzy przedsiębiorstwami posiadającymi monopolistyczną lub semimonopolistyczną pozycję na rynku oraz pomiędzy nimi i mniejszymi podmiotami. W przypadku pierwszym uregulowania te powinny dotyczyć zarówno integracji poziomej, jak i pionowej i ograniczyć stosowane przez nie praktyki monopolistyczne, m. in. monopolizację branżową, terytorialną i cenową. Pełna swoboda powiązań poziomych pomiędzy tymi przedsiębiorstwami przy istniejącej strukturze rynku spowoduje dalszy wzrost monopolizacji rynku. W przypadku drugim istnieje potrzeba ochrony małych i średnich przedsiębiorstw - odbiorców przed stosowaniem nacisków ze strony dostawców, np. wymuszaniem różnych form transakcji wiązanych. Niezbędna jest także konsekwentna realizacja i pełny zakaz wydawania jakichkolwiek ulg od przyjętych przepisów. Jeżeli byłoby to konieczne, można dopuścić okresowe stosowanie pewnych odstępstw, ale tylko w ujęciu przedmiotowym, a nie podmiotowym.

Działania pośrednie podejmowane przez centrum powinny obejmować zwiększenie swobody wejścia i rozwoju na rynku nowych podmiotów oraz wzrost otwartości gospodarki w stosunkach z innymi krajami. Należy dopuścić tworzenie małych i średnich przedsiębiorstw o różnej formie własności, w tym także rozwój niezależnych przedsiębiorstw hurtowych i swobodę zawierania powiązań integracyjnych pomiędzy nimi. Podobnie jak inne podmioty, przedsiębiorstwa te powinny mieć określone warunki działania dla długiego okresu, co ograniczyłoby niepewność i pobudziło do podejmowania ryzyka i przedsiębiorczości. Celowe wydaje się także stosowanie - na wzór rozwiązań przyjętych w badanych krajach - różnych form pomocy dla tych przedsiębiorstw, do których można zaliczyć:

- odpowiednią politykę fiskalną;
- udzielanie kredytów na dogodnych dla nich warunkach;
- świadczenie usług doradztwa;
- włączanie owych przedsiębiorstw do realizacji zamówień rządowych.

Działania te stwarzałyby warunki dla rozwoju produkcji (małe przedsiębiorstwa pełnią funkcję komplementarną w stosunku do dużych podmiotów) i ograniczyłyby homogeniczność struktur gospodarki. Powstające stopniowo duże organizacje stanowiłyby także for-

mę konkurencji w stosunku do tych podmiotów. Istnieje równocześnie potrzeba zwiększenia dostępu przedsiębiorstw do działalności w handlu zagranicznym, w tym liberalizacji polityki przyznawania koncesji w handlu zagranicznym i zwiększenia liczby przedsiębiorstw z udziałem kapitału obcego na rynku wewnętrznym oraz stworzenia warunków dla wzrostu konkurencji zewnętrznej. Działania te ułatwiłyby transfer technologii i wpłynęły na dalszy rozwój produkcji, zarówno ilościowy, jak i jakościowy.

Na wzór doświadczeń w krajach kapitalistycznych wysoko rozwiniętych należy podkreślić konieczność prowadzenia ciągłej kontroli zmian zachodzących w strukturze rynku, a także aktualizacji przepisów i podejmowanych działań antymonopolowych. Istnieje potrzeba opracowania odpowiedniego systemu kontroli w tym zakresie. Podobnie jak w badanych krajach, wprowadzone ograniczenia mogą bowiem wywołać nowe, trudne do przewidzenia formy dostosowań przedsiębiorstw, w tym rozwój różnych niejawnych i nieformalnych powiązań utrudniających efektywne funkcjonowanie gospodarki.

Elżbieta Guzek

ANTITRUST LAWS IN THE USA AND THE EEC COUNTRIES

The article deals with analysis of antitrust legislation in the highly developed countries - in the USA and the EEC. It presents evolution of the antitrust legislation and other antitrust measures of behaviourist character, as well as their influence on changes taking place in the structure of market channels. Next, there are discussed differences in the legislation in the United States and the EEC countries, and their main premises. The final part of the article contains numerous conclusions concerning possibilities of utilizing the experience of the countries under study for demonopolization of market structure in Poland and creation of safeguards against such processes in the future. These activities are necessary to promote enhanced market orientation and improve the economic performance of the Polish economy.