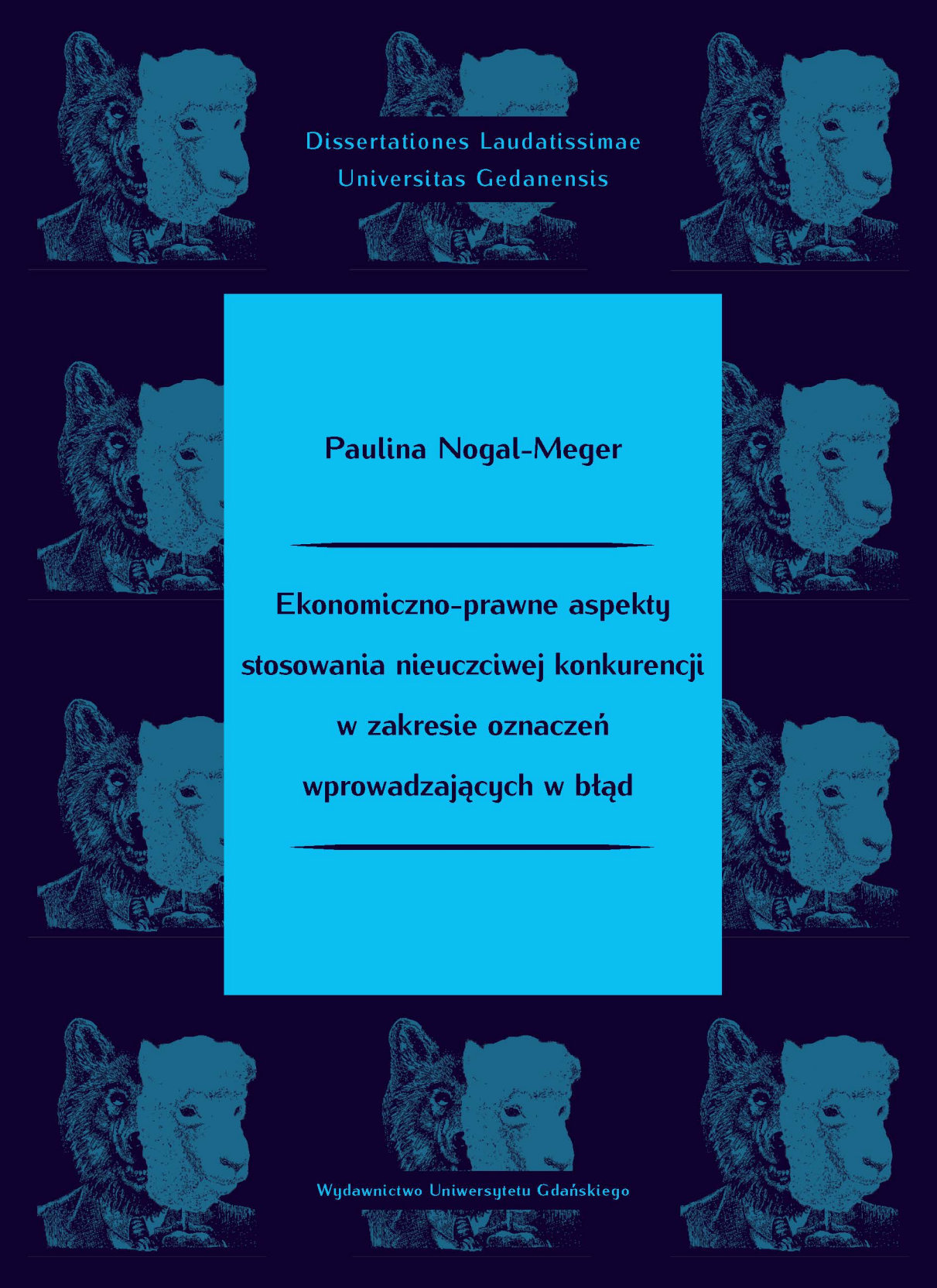




Dissertationes Laudatissimae  
Universitas Gedanensis

Paulina Nogal-Meger

---

**Ekonomiczno-prawne aspekty  
stosowania nieuczciwej konkurencji  
w zakresie oznaczeń  
wprowadzających w błąd**

---

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

---

**Ekonomiczno-prawne aspekty  
stosowania nieuczciwej konkurencji  
w zakresie oznaczeń  
wprowadzających w błąd**

---

**Dissertationes Laudatissimae**  
**Universitas Gedanensis**

**Paulina Nogal-Meger**

---

**Ekonomiczno-prawne aspekty  
stosowania nieuczciwej konkurencji  
w zakresie oznaczeń  
wprowadzających w błąd**

---

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego  
Gdańsk 2021

Recenzenci  
prof. dr hab. Zdzisław Brodecki  
dr hab. Roman Sobiecki, prof. SGH

Redaktor Wydawnictwa  
Sylwia Rumińska

Projekt okładki i stron tytułowych  
Łukasz Gwizdała

Skład i łamanie  
Mariusz Szewczyk

Publikacja sfinansowana  
z funduszu Prorektora ds. Badań Naukowych Uniwersytetu Gdańskiego  
oraz środków Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego

© Copyright by Uniwersytet Gdański  
Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-8206-142-0

Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego  
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot  
tel.: 58 523 11 37; 725 991 206  
e-mail: [wydawnictwo@ug.edu.pl](mailto:wydawnictwo@ug.edu.pl)  
[www.wyd.ug.edu.pl](http://www.wyd.ug.edu.pl)

Księgarnia internetowa: [www.kiw.ug.edu.pl](http://www.kiw.ug.edu.pl)

Druk i oprawa  
Zakład Poligrafii Uniwersytetu Gdańskiego  
ul. Armii Krajowej 119/121, 81-824 Sopot  
tel. 58 523 14 49

## Spis treści

|                                                                                                            |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Wstęp .....                                                                                                | 7   |
| 1. Uczciwa i nieuczciwa konkurencja na rynku .....                                                         | 11  |
| 1.1. Wolność gospodarcza a konkurencja .....                                                               | 11  |
| 1.2. Konkurencja w teorii ekonomii .....                                                                   | 15  |
| 1.3. Podstawowe założenia efektywnego funkcjonowania rynku .....                                           | 20  |
| 1.4. Zmiany popytu i podaży pod wpływem działań nieuczciwych przedsiębiorców .....                         | 24  |
| 1.5. Podstawowe założenia teorii wyboru konsumenta .....                                                   | 28  |
| 1.6. Nieuczciwa konkurencja na rynku konkurencji niedoskonałej .....                                       | 33  |
| Podsumowanie .....                                                                                         | 40  |
| 2. Geneza i formy ochrony konkurencji oraz oznaczeń występujących na rynku .....                           | 43  |
| 2.1. Początkowe formy kształtowania stosunków konkurencyjnych .....                                        | 43  |
| 2.2. Dobre obyczaje kupieckie jako narzędzie ochrony uczciwej konkurencji .....                            | 48  |
| 2.2.1. Znaczenie klauzuli generalnej w porządku prawnym .....                                              | 48  |
| 2.2.2. Klauzula dobrych obyczajów kupieckich – wykładnia i zastosowanie .....                              | 50  |
| 2.2.3. Klauzula dobrych obyczajów kupieckich w polskim porządku prawnym .....                              | 59  |
| 2.3. Ochrona konkurencji w Polsce .....                                                                    | 62  |
| 2.4. Prawna ochrona oznaczeń handlowych .....                                                              | 71  |
| 2.4.1. Regulacje międzynarodowe w zakresie ochrony oznaczeń .....                                          | 71  |
| 2.4.2. Ochrona oznaczeń w Stanach Zjednoczonych .....                                                      | 76  |
| 2.4.3. Ochrona oznaczeń w Unii Europejskiej .....                                                          | 81  |
| Podsumowanie .....                                                                                         | 95  |
| 3. Istota czynu nieuczciwej konkurencji – przesłanki warunkujące uznanie działania za nieuczciwe .....     | 97  |
| 3.1. Status przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa – płaszczyzna podmiotowa czynu nieuczciwej konkurencji ..... | 97  |
| 3.2. Rynek właściwy i stosunek konkurencji .....                                                           | 102 |
| 3.3. Naruszenie interesu publicznego oraz interesu przedsiębiorcy .....                                    | 105 |

|                                                                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.4. Czyn nieuczciwej konkurencji – płaszczyzna przedmiotowa . . . . .                                                           | 110 |
| 3.5. Czynniki sprzyjające popełnianiu czynów niedozwolonych . . . . .                                                            | 117 |
| Podsumowanie . . . . .                                                                                                           | 128 |
| 4. Polskie rozwiązania prawne w zakresie oznaczeń wprowadzających w błąd . . . . .                                               | 131 |
| 4.1. Historyczny rozwój polskich regulacji prawnych w zakresie przeciwdziałania stosowaniu oznaczeń wprowadzających w błąd . . . | 131 |
| 4.2. Firma jako podstawowe oznaczenie przedsiębiorcy w obrocie gospodarczym . . . . .                                            | 135 |
| 4.3. Istota i znaczenie znaku towarowego . . . . .                                                                               | 141 |
| 4.4. Inne oznaczenia przedsiębiorstwa . . . . .                                                                                  | 155 |
| 4.5. Znaczenie marki w obrocie gospodarczym . . . . .                                                                            | 156 |
| 4.6. Ocena podobieństwa i renomy oznaczeń jako kryterium wprowadzania w błąd . . . . .                                           | 160 |
| 4.7. Roszczenia przysługujące za naruszenie oznaczeń w polskim porządku prawnym . . . . .                                        | 166 |
| 4.7.1. Roszczenia przysługujące za naruszenie prawa do firmy . . . . .                                                           | 166 |
| 4.7.2. Roszczenia przysługujące za naruszenie prawa do znaku towarowego . . . . .                                                | 172 |
| Podsumowanie . . . . .                                                                                                           | 174 |
| 5. Stosowanie oznaczeń wprowadzających w błąd w świetle badań aktowych . . . . .                                                 | 177 |
| 5.1. Zakres podmiotowy próby badawczej . . . . .                                                                                 | 177 |
| 5.2. Zakres przedmiotowy próby badawczej i sposób generowania informacji przez sądy . . . . .                                    | 182 |
| 5.3. Analiza spraw z Sądu Okręgowego w Warszawie i Sądu Okręgowego w Gdańsku . . . . .                                           | 189 |
| 5.4. Szczegółowe badania aktowe – analiza spraw . . . . .                                                                        | 202 |
| 5.4.1. Żubrówka – uwzględnienie roszczenia w całości . . . . .                                                                   | 204 |
| 5.4.2. Marco – nakazanie zaniechania naruszeń i częściowe uwzględnienie roszczenia pieniężnego . . . . .                         | 207 |
| 5.4.3. Securitas – nieuzasadnione nieuwzględnienie roszczenia . . . . .                                                          | 214 |
| 5.4.4. Lotos I i Lotos II – różne rozstrzygnięcia przy tych samych okolicznościach . . . . .                                     | 221 |
| 5.4.5. Hasbro – nieuzasadnione zasądzenie roszczenia sna rzecz powoda . . . . .                                                  | 222 |
| 5.4.6. Nivea – nieuzasadnione roszczenie powoda . . . . .                                                                        | 223 |
| Podsumowanie . . . . .                                                                                                           | 226 |
| Wnioski końcowe . . . . .                                                                                                        | 229 |
| Wykaz źródeł i opracowań . . . . .                                                                                               | 237 |
| Spis rysunków . . . . .                                                                                                          | 265 |
| Spis tabel . . . . .                                                                                                             | 267 |
| Załącznik . . . . .                                                                                                              | 269 |

## Wstęp

Walka z nieuprawnionym wykorzystywaniem własności intelektualnej, a także z rozpowszechnianiem produktów czy usług za pomocą rozpoznawanego wizerunku innego przedsiębiorstwa bez zgody jego właściciela, staje się coraz większym wyzwaniem. Problem ten stanowi szczególnie przypadek z zakresu nieuczciwej konkurencji. Wykorzystywanie znaku towarowego, nazwy, loga, symbolu czy innego rozpoznawalnego elementu przedsiębiorstwa funkcjonującego na rynku do opatrywania własnych produktów jest przejawem bezprawnego korzystania z cudzej renomy i cudzego wizerunku<sup>1</sup>. Prowadzi do nieuprawnionego czerpania korzyści przez nieuczciwych przedsiębiorców, a oznaczone w ten sposób produkty wprowadzają w błąd zarówno konsumentów, jak i innych uczestników rynku.

Obserwacja życia gospodarczego stała się inspiracją do przeprowadzenia badań obejmujących ekonomiczne i prawne aspekty stosowania na rynku oznaczeń wprowadzających w błąd<sup>2</sup>. W celu analizy zjawiska wykroczenia przedsiębiorstw poza granice prawa w tym zakresie postawiono następujące pytania: 1) Dlaczego niektóre przedsiębiorstwa decydują się na stosowanie nieuczciwej konkurencji? 2) Co może być tego powodem?

---

<sup>1</sup> Na gruncie prawa polskiego do oznaczeń tych zalicza się: znaki towarowe oraz usługowe, oznaczenia przedsiębiorstwa (firmę lub nazwę przedsiębiorstwa, godło, emblemat, slogan) oraz oznaczenie geograficzne pochodzenia towarów. Dodatkowo M. Kępiński wskazuje, że należy do tej kategorii włączyć domeny internetowe, a także tytuły utworów i czasopism [Kępiński, 2014b, s. 150].

<sup>2</sup> Marian Kępiński, w naukach prawnych, wskazuje, że właściwsze byłoby zastosowanie określenia oznaczeń odróżniających przedsiębiorstwo [Kępiński, 2014b, s. 150]. Można spotkać również określenie symbole przedsiębiorstwa [Szwaja, 2013, s. 275]. Z kolei w obszarze nauk ekonomicznych S. Sudoł pisze o atrybutach przedsiębiorstwa jako elementach wyróżniających dane przedsiębiorstwo na rynku [Sudoł, 1999, s. 41].

3) Czy normy społeczne (moralne), obowiązujące w danym społeczeństwie, mogą mieć wpływ na skalę omawianego zjawiska? 4) Na jaką ochronę prawną może liczyć przedsiębiorca, którego interes został naruszony? 5) Jakie przedsiębiorca ma możliwości dochodzenia swoich praw na drodze sądowej? 6) Czy postępowanie sądowe jest skutecznym narzędziem ochrony praw przedsiębiorców w zakresie nieuczciwej konkurencji? 7) Czy postępowanie sądowe pełni rolę prewencyjną?

Przeprowadzono analizę założeń i roli konkurencji na rynku w celu wskazania jej istotności dla gospodarki oraz uczciwie działających podmiotów. Zidentyfikowano oraz kompleksowo omówiono prawne i pozaprawne narzędzia ochrony konkurencji w odniesieniu do oznaczeń wprowadzających w błąd. Uwzględniono w tym zakresie regulacje międzynarodowe, unijne oraz krajowe. Przedstawiono również regulacje prawne dotyczące omawianego zagadnienia na przykładzie systemu prawa stanowionego – w Unii Europejskiej, oraz systemu *common law* – w Stanach Zjednoczonych. Przeprowadzono prawną analizę istoty czynu nieuczciwej konkurencji, czyli przesłanek, które muszą wystąpić, aby można było mówić o stosowaniu przez przedsiębiorstwo nieuczciwej konkurencji. Podjęto przy tym próbę oceny czynników otoczenia ekonomicznego, prawnego, socjodemograficznego i techniczno-technologicznego, które mogą sprzyjać podejmowaniu nieuczciwych działań na rynku. Przeprowadzono identyfikację rodzajów oznaczeń przedsiębiorstw w kontekście ich ochrony oraz oceny podobieństwa do oznaczeń występujących już na rynku. Zweryfikowano w tym zakresie procedurę Urzędu Patentowego RP dotyczącą rejestracji oznaczeń przedsiębiorstw, w tym ustawowe przesłanki umożliwiające przyznanie oznaczeniu prawa ochronnego. Przeprowadzono unikatową na skalę krajową analizę spraw wpływających do sądów okręgowych w Polsce w zakresie czynu nieuczciwej konkurencji, jakim jest stosowanie oznaczeń wprowadzających w błąd, pod kątem struktury tych spraw oraz dotkliwości dla naruszydela nałożonej na niego sankcji. Analizie poddano sprawy, które wpłynęły do wszystkich sądów okręgowych w Polsce w latach 2010–2016 z zakresu stosowania oznaczeń wprowadzających w błąd. Na tej podstawie opracowano zestawienia dotyczące m.in. liczby spraw, które wpłynęły do sądu we wskazanych latach, średniego czasu postępowań czy średniej wartości przedmiotu sporu w odniesieniu do postępowań zakończonych, umorzonych i oddalonych. Szczegółowo przeanalizowano sześć konkretnych przypadków, ukazując ekonomiczne i prawne mankamenty, problemy, a także nieścisłości w postępowaniu przed sądem w sprawach związanych z ochroną oznaczeń.

Analiza mikroekonomiczna teorii funkcjonowania przedsiębiorstw na rynku konkurencji niedoskonałej w kontekście opłacalności stosowania oznaczeń wprowadzających w błąd przez nieuczciwych konkurentów wykazała, że takie działanie może być dla tych przedsiębiorstw korzystne przede wszystkim w wymiarze finansowym. Z kolei istotą uczciwej konkurencji jest rywalizacja na zasadach *fair play*. Taka konkurencja przynosi korzyści zarówno producentom, jak i konsumentom, jeżeli tylko reguły gry rynkowej są jasne, precyzyjne i nie umożliwiają rozbieżności w ich interpretacji. Okazuje się, że same regulacje prawne nie wystarczą, aby powstrzymać od oszukiwania. W dużej mierze są istotne normy moralne obowiązujące w danym społeczeństwie, a także dobre obyczaje kupieckie przestrzegane w gronie przedsiębiorców.

Kompleksowa analiza czynu stosowania oznaczeń wprowadzających w błąd, który polega na wdzieraniu się w cudzy, ugruntowany już krąg klientów, z wykorzystaniem renomy wypracowanej przez innego przedsiębiorcę, wykazała, że ochrona w zakresie oznaczeń może zostać odebrana nawet po wielu latach po jej przyznaniu. Szeroko omówiono przypadek Louis Vuitton Malletier, któremu w 1996 r. Office for Harmonization in the Internal Market (OHIM, Urząd Harmonizacji w ramach Rynku Wewnętrznego, aktualnie EUIPO – European Union Intellectual Property Office) przyznał ochronę prawną zgłoszonego oznaczenia (wzór szachownicy). Zgłoszenie opublikowano w 1998 r. w Biuletynie Wspólnotowych Znaków Towarowych. W 2009 r. Nanu-Nana Handelsgesellschaft mbH für Geschenkartikel & Co. KG złożył wniosek o unieważnienie prawa do znaku, dotyczący wszystkich towarów, którym udzielono ochrony poprzez rejestrację wspólnotowego znaku towarowego. W następstwie prowadzonego postępowania w 2015 r. prawomocnym orzeczeniem przedsiębiorstwo Louis Vuitton Malletier zostało pozbawione prawa ochronnego do znaku.

Na podstawie szczegółowych badań aktowych, na wybranych sześciu przykładach, wskazano opłacalność stosowania czynu nieuczciwej konkurencji, jakim jest stosowanie oznaczeń wprowadzających w błąd, mankamenty postępowań sądowych oraz fakt wydawania różnych orzeczeń dla tych samych stanów faktycznych. Z danych udostępnionych przez sądy okręgowe w Polsce wyłania się rzeczywisty obraz przestrzegania prawa konkurencji. Analizując badane zjawisko, wykazano, że przedsiębiorcy, których oznaczenia, a w szczególności znak towarowy, firma lub jej część, zostały bezprawnie wykorzystane na rynku przez innego przedsiębiorcę w celu promowania własnych produktów, znajdują się w znacznie gorszej sytuacji niż naruszytel.

Problem gorszej pozycji przedsiębiorcy poszkodowanego na skutek nieuczciwych działań konkurencji jest złożonym zagadnieniem o charakterze ekonomiczno-prawnym. Wynika z braku wielu rozwiązań funkcjonalnych. Dotkliwość czynu zabronionego w stosunku do poszkodowanego można zmniejszyć (w szerszej perspektywie), podejmując następujące działania: prowadzenie prac legislacyjnych mających na celu wyeliminowanie lub znaczące zmniejszenie podejmowania przez sądy arbitralnych decyzji w zakresie oceny podobieństwa oznaczeń oraz możliwości wprowadzania w błąd czy prowadzenie badań prawnoporównawczych w zakresie dochodzenia roszczeń na drodze sądowej w innych państwach, w szczególności w państwach wysokorozwiniętych o dużej kulturze prawnej, w celu wdrażania tzw. dobrych praktyk do prawa krajowego, a także prowadzenie specjalistycznych szkoleń z zakresu metod wyceny szkód, utraconych korzyści, znaków towarowych, wartości przedsiębiorstwa (firmy) na aplikacjach adwokackich, radcowskich oraz sędziowskich. Istotne jest również przygotowanie oraz wdrożenie procedur, na podstawie których będzie możliwe monitorowanie problemu wydłużającego się czasu prowadzenia postępowań (w zakresie procedur umożliwiających skrócenie postępowań) oraz przygotowanie i wdrożenie procedur w zakresie powoływania kompetentnych biegłych sądowych oraz zmierzających do skrócenia czasu sporządzania opinii i wypłacenia godnego wynagrodzenia.

Monografia powstała na podstawie rozprawy doktorskiej przygotowanej w Katedrze Ekonomiki Przedsiębiorstw pod kierunkiem prof. dr. hab. Jerzego Bielińskiego, obronionej na Wydziale Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego w 2018 r. Książka jest kierowana przede wszystkim do szerokiego grona praktyków, zarówno prawników, jak i ekonomistów zajmujących się lub interesujących tematyką nieuczciwej konkurencji, a także do osób, które chciałyby poszerzyć swoją wiedzę o elementy praktyczne i teoretyczne związane z problematyką bezprawnego korzystania z oznaczeń innych przedsiębiorstw.

# 1. Uczciwa i nieuczciwa konkurencja na rynku

## 1.1. Wolność gospodarcza a konkurencja

Swoboda wymiany handlowej początkowo była istotnie ograniczona przez takie bariery, jak odległość dzieląca strony wymiany, posługiwanie się inną walutą czy gabaryty lub przydatność do spożycia sprzedawanych dóbr. Z czasem rozwojowi społecznemu i gospodarczemu towarzyszyły rozbudowa infrastruktury lądowej, ekspansja morska, postęp w zakresie mechaniki i motoryzacji oraz upowszechnienie dróg powietrznych. Szeroko rozumianemu rozwojowi sprzyjało zwiększanie zakresu swobód gospodarczych, pojmowanych jako zdolność członków społeczeństwa do podejmowania działań gospodarczych [szerzej: Bronfenbrenner, 1955, s. 157–170]. Sam zapis zasady wolności handlu oraz przemysłu pojawił się dopiero w Konstytucji Francuskiej w 1791 r. W klasycznym podejściu liberalnym wolność gospodarcza niesie ze sobą wiązkę pozytywnych wartości wynikających z funkcjonowania wolnego rynku i handlu oraz własności prywatnej w przedsiębiorstwie. Przyjęcie innego podejścia do wolności gospodarczej wiąże się z rozszerzeniem zakresu badań ekonomii dobrobytu indywidualnego wyboru, przy czym większa wolność gospodarcza pochodzi z „większego” zbioru możliwych wyborów [Rowley, Schneider, 2004, s. 161–171].

Koncepcja wolności gospodarczej rozpatrywana przez pryzmat wolnego rynku wiąże się przede wszystkim z wolnością produkcji, handlu i konsumpcji wszelkich towarów i usług nabytych bez użycia siły, oszustwa lub kradzieży. Gwarancje te stanowią również fundament praworządności w zakresie prawa własności oraz swobody zawierania umów. Istotę rządów prawa stanowi zewnętrzna i wewnętrzna otwartość rynków,

ochrona praw własności i wolność inicjatywy gospodarczej. Wyniki badań wskazują, że na wyższy poziom praworządności znaczący wpływ mają takie czynniki, jak wysoki standard życia, wzrost gospodarczy, równość dochodów, mniejsza korupcja i mniejsza przemoc polityczna czy funkcjonowanie w państwie systemu demokratycznego [Iqbal, 2001]. Zatem czynniki zarówno ekonomiczne, społeczne, jak i polityczne mają znaczenie dla kształtowania warunków podejmowania i prowadzenia działalności gospodarczej. Większe uprawnienia polityczne i większy zakres swobód obywatelskich przyczyniają się do zwiększania chęci obywateli do podejmowania pracy i inwestycji, co ostatecznie przyczynia się do skutecznego rozdzielania zasobów na rynku i maksymalizacji zysków z działalności prywatnej [Doucouliagos, Ulubaşoğlu, 2008, s. 63]. Tym, co dodatkowo wzmacnia funkcjonowanie wolnego rynku, jest wzajemna relacja wolności gospodarczej oraz wolności politycznej [M. Friedman, R. Friedman, 1996, s. 2]. Zwracanie uwagi na jednoczesne poszerzanie swobód gospodarczych oraz politycznych przejawia się w „braku bezpośredniego oddziaływania rządu na wymianę handlową oraz zapewnieniu swobodnego dostępu krajowym podmiotom gospodarczym do rynku zagranicznych towarów, a towarom zagranicznym dostępu do rynku krajowego” [Winiarski, 1999, s. 137]. To z kolei przyczynia się do sprawniejszego funkcjonowania przedsiębiorców na rynku.

Wiarygodność założeń wolnego handlu zaczęto kwestionować na początku XX w. John M. Keynes postulował wówczas wdrażanie interwencjonizmu państwowego, który miał ograniczyć bezrobocie w kraju, zapewniając w ten sposób m.in. finansowane lub dofinansowane miejsca pracy. Celem tego działania miało być pobudzenie gospodarki, która znalazła się w recesji. W połowie XX w. czołowi ekonomiści z University of Chicago, tacy jak M. Friedman, F. Knight czy G. Stigler, zaczęli kwestionować podejście J.M. Keynesa. Opowiadali się oni za szerokim propagowaniem zasad wolnego handlu, a tym samym za ograniczeniem obszaru wpływu sektora publicznego na prowadzenie działalności gospodarczej. Powrót do pierwotnych założeń wolnego handlu stał się niezbędny, ponieważ wpływ otoczenia zewnętrznego był coraz większy, a mimo to nie dostrzegano politycznych i społecznych uwarunkowań problemów gospodarczych, jak również wpływów prawa i instytucji politycznych na zjawiska gospodarcze [Gerber, 1994, s. 33]. Odpowiedzią na te problemy stał się neoliberalizm oraz jego odmiany, w tym ordoliberalizm.

Założenia neoliberalizmu w głównej mierze odwoływały się do zasad wolnego handlu (*laissez-faire*) oraz ograniczania do minimum ingerencji państwa w gospodarkę. W nurcie tym szeroko krytykowano założenia

przedstawiane przez J.M. Keynesa [Winiarski, Winiarska, 2006, s. 133]. Z kolei wykształcony w latach 30. i 40. XX w. w Niemczech ordoliberalizm stanowił próbę przystosowania liberalnych zasad do niemieckich warunków gospodarczych i społecznych. Szczególny nacisk kładziono na poszanowanie wartości prywatnej oraz zasad gospodarki rynkowej. W tym sensie akceptowano dwa podstawowe aspekty klasycznego liberalizmu, mianowicie, że konkurencja jest konieczna dla dobra gospodarki oraz że wolność gospodarcza jest istotna.

Ważną, ale nie najważniejszą, rolę w omawianej teorii odgrywają państwo i jego przedstawiciele, którzy powinni zapewnić poprawnie funkcjonujący rynek w taki sposób, aby był on w stanie osiągać produkcję zbliżoną do jego teoretycznego potencjału [Ptak, 2009, s. 124, 125]. Realizacja wolności na podstawie wartości, które zostały uznane za nadrzędne, następuje w wyniku stworzenia takich warunków pomiędzy konkurującymi podmiotami na rynku, aby rentowność była osiągana poprzez zwiększenie produktywności, natomiast niska efektywność była eliminowana w drodze upadłości [Waląg, Beck, 2009, s. 19]. Myśliciele szkoły we Freiburgu zgodzili się z wcześniejszymi koncepcjami liberalizmu, uznając system gospodarczy oparty na konkurencji za niezbędny dla dobrze prosperującego, wolnego i sprawiedliwego społeczeństwa. Byli jednak przekonani, że społeczeństwo o takich cechach może rozwijać się tylko wówczas, gdy rynek zostanie osadzony w konstytucyjnych ramach prawnych. Stanowią one warunek niezbędny do ochrony procesu konkurencji przed zniekształceniem, dla równomiernego rozłożenia w społeczeństwie korzyści płynących z rynku oraz zminimalizowania interwencji rządu w gospodarkę<sup>3</sup> [Gerber, 1994, s. 25, 26].

W ujęciu klasycznej teorii liberalnej funkcjonujące na rynku siły będą dążyły do takiego kształtowania mechanizmu rynkowego, aby znajdował się on w punkcie równowagi. Z kolei u podstaw teorii ordoliberalnej leży założenie, że ludzie kierują się własnymi, egoistycznymi interesami. Efektem ich działań nie jest samoregulacja mechanizmu rynkowego, a osiągnięcie pozycji dominującej i niezależności od konkurencji. Na tej podstawie ordoliberalowie twierdzą, że konkurencja nie jest prawem

<sup>3</sup> Program ordoliberalny, dla osiągnięcia tych celów, koncentrował się na nowym związku między prawem a systemem gospodarczym. Ordoliberalowie uważali, że konkurencja gospodarcza będzie podstawą właściwego funkcjonowania społeczeństwa, ale tylko takiego, w którym prawo stworzy warunki gwarantujące prawidłową konkurencję. W ustawach zostałyby zapewnione podstawowe zasady podejmowanych działań w obrębie gospodarki, natomiast urzędnicy państwowi nie mieliby swobody w ingerencji w gospodarkę, z wyjątkiem egzekwowania zasad wyznaczonych prawem.

natury, a prawem przedsiębiorstw, które zdobędą przewagę rynkową i będą dążyć do eliminacji konkurencji. Jest to skutek działania wewnętrznych sił oraz uwarunkowań gospodarki rynkowej, które wypierają konkurencję. Walter Eucken wskazał, że konkurencja może być wykorzystana do poprawy efektywności jako mechanizm kierunkowy dla ważnego sektora gospodarki<sup>4</sup>. Władza centralna powinna wówczas ingerować w funkcjonowanie konkurencji, ponieważ nie można pozostawiać kwestii związanych z kształtowaniem całego ładu gospodarczego do swobodnej decyzji podmiotów gospodarczych [Eucken, 1948, s. 94]. Kwestie te powinny pozostać w gestii państwa występującego jako bezstronny arbiter nadający kształt polityce gospodarczej. Przy czym głównym założeniem determinującym aktywność państwa powinna być zdolność systemu prawnego do zapobiegania tworzeniu i nadużywaniu prywatnych potęg ekonomicznych [Gerber, 1994, s. 29, 30]. Friedrich A. von Hayek zgadzał się z poglądami W. Euckena o znaczeniu konkurencji, ale w swoich późniejszych pracach twierdził, że nie ma potrzeby, aby państwo odgrywało tak istotną rolę w utrzymaniu warunków konkurencji, ponieważ rynek sam o siebie zadba [Woll (za:) Gerber, 1994, s. 33].

Realizacja społecznej gospodarki rynkowej w ujęciu ordoliberalnym przebiega za pośrednictwem ładu konkurencyjnego<sup>5</sup>, wzrostu zatrudnienia oraz dochodów z pracy [Wałąg, Beck, 2009, s. 22]. Ład konkurencyjny nawiązuje do zasad gry rynkowej. A te z kolei opierają się na stabilizacji i zabezpieczeniu przed ograniczeniami działalności jednostek w zakresie wolności gospodarczej. Walter Eucken przedstawił trzy zasady, na których powinna się opierać gra rynkowa:

1. wolność, w rozumieniu swobody działania oraz podejmowania decyzji;
2. równość – każdy jest traktowany w ten sam sposób, nie występują warunki uprzywilejowania dla wybranych podmiotów;
3. odpowiedzialność podmiotów rynkowych jest odpowiednia do podejmowanych działań i decyzji.

<sup>4</sup> Walter Eucken wskazał, że konkurencja jest istotą gospodarki, ponieważ pozwala systemowi skutecznie funkcjonować. Im wyższy poziom konkurencji w gospodarce, tym skuteczniej funkcjonuje system, zapewniając w ten sposób wiele korzyści ekonomicznych i nieekonomicznych.

<sup>5</sup> Głównym założeniem jest występowanie w gospodarce efektywnego transferu zasobów, który według W. Euckena polegał na tym, że cena powinna korespondować z rzadkością zasobów [Fisher, 1945, s. 56].

Ordoliberalne podstawy funkcjonowania rynku zostały wykorzystane przy tworzeniu europejskiego wspólnego rynku. Wymagało to ustanowienia nowej wspólnoty skoncentrowanej na działaniu gospodarki rynkowej, która znajdowała się w centralnym punkcie zainteresowań myśli ordoliberalnej. Wspólnota miała opierać się na dobrowolnej zgodzie każdego potencjalnego członka, dotyczącej przynależności do wspólnoty. Zgoda, o której mowa, mogłaby odgrywać podobną rolę do tej, która została opisana w koncepcji konstytucji gospodarczej. Ważną część wspólną stanowiło również prawo konkurencji, do którego odniesiono się w Traktacie ustanawiającym Europejską Wspólnotę Gospodarczą z dnia 25 marca 1957 r. (Dz. Urz. UE CE 321/1 z 29.12.2006) w zakresie zakazu tworzenia karteli oraz zakazu nadużywania pozycji dominującej. Ponadto w procesie tworzenia wspólnego rynku prawu przypisano rolę eliminowania lub zmniejszenia szkody w zakresie konkurencji. Skoncentrowano się na wyeliminowaniu nadmiernej siły ekonomicznej z rynku, a gdy nie jest to możliwe, na uniemożliwieniu zakłócenia konkurencji [Gerber, 1994, s. 68–74].

W przedstawionej koncepcji swobody wymiany handlowej, powiązanej z teorią liberalizmu, ordoliberalizmu oraz szeroko rozumianymi aspektami praworządności, w wymiarze zarówno ekonomicznym, jak i prawno-politycznym, konkurencja i jej występowanie stanowi istotny element rzeczywistości. Dzięki swobodnej wymianie, przejrzystym regułom gry rynkowej oraz inteligentnej interwencji państwa w funkcjonowanie rynku konkurencja się rozwija, a obywatele częściej i chętniej podejmują prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Tym samym są bardziej świadomi swoich praw i obowiązków.

## 1.2. Konkurencja w teorii ekonomii

Pojęcie konkurencji w ekonomii odnosi się przede wszystkim do rywalizacji pomiędzy podmiotami działającymi na rynku [por. różne definicje konkurencji: McNulty, 1968, s. 639–656; Vickers, 1995, s. 1–23]. *Concurro* z języka łacińskiego oznacza zbiegać się razem, uderzać na siebie, działać jednocześnie. Do dziś znaczenie słowa nie uległo zmianie i jest używane, by określić sytuację, w której osoby lub grupy osób dążą do osiągnięcia tego samego celu, lecz w szybszym czasie niż inni. Rzeczywiste występowanie konkurencji na rynku oznacza, że część przedsiębiorstw osiągnęła wyższą pozycję, a inne dopiero czynią wysiłki w tym kierunku.

Zanim A. Smith opublikował *Bogactwo Narodów*, konkurencją czy relacjami na rynku zajmowano się dość pobieżnie. Dopiero A. Smith w 1776 r. dokonał pogłębionej analizy funkcjonowania konkurencji. Stwierdził wręcz, że jest ona pewnego rodzaju siłą porządkującą mechanizm rynkowy i służy w szczególności do osiągnięcia poziomu równowagi cenowej między kupującymi lub sprzedającymi [Smith, 1954, s. 73]. Traktował on konkurencję jak swobodną rywalizację, która nie korzysta z przywilejów państwowych w przeciwieństwie do monopolu [Smith, 1954, s. 165]. Istotnym wnioskiem z prowadzonej przez niego analizy konkurencji był ten o konieczności występowania na rynku wielu konkurentów, którzy posiadają dobrą wiedzę o zyskach, płacach, rencie w gospodarce, jak również o swobodzie przemieszczania się zasobów między poszczególnymi gałęziami gospodarki [Landreth, Colander, 1998, s. 120]. Ważnym założeniem w prezentowanej przez A. Smitha teorii było sprowadzenie państwa do roli tzw. stróża nocnego. Oznaczało to, że państwo nie powinno ingerować w życie gospodarcze, przyczyniając się tym samym do swobodnego rozwoju handlu i wymiany towarów i usług, a w konsekwencji do samoregulujących się zachowań konkurencyjnych. Dostrzeżono, że konkurencja stanowi istotę funkcjonowania gospodarki, że jest ona „dla przemysłowego świata tym, czym słońce dla świata fizycznego” [Gide, Rist, 1915, s. 358].

Znaczącym wkładem do badań nad funkcjonowaniem konkurencji była praca A.A. Cournota z 1838 r. *Badania nad zasadami matematycznymi teorii bogactwa*. Autor poszerzył dotychczasowe opisowe podejście prezentowania konkurencji i ekonomii w ogóle o rachunek marginalny. Dzięki temu można było odstąpić od bazowania na konkretnych przypadkach gospodarczych i operować dowolnymi, abstrakcyjnymi ilościami. Antoine A. Cournot pierwszy powiązał pojęcie konkurencji doskonałej z zerowym stopniem nachylenia krzywej popytu [Rothbard, 2012, s. 5]. Oznaczało to, że występująca na rynku liczba przedsiębiorstw jest tak duża, iż żadne z nich nie ma realnego wpływu na cenę. Nad koncepcją doskonale wolnej konkurencji pracował również W.S. Jevons. Uzupełnił on teorię A.A. Cournota o założenie posiadania przez przedsiębiorstwa „doskonałej wiedzy o warunkach podaży i popytu i wynikającym z nich stosunku wymiany” [Jevons, 1888, s. 87]. W 1881 r. ukazało się dzieło F.Y. Edgewortha *Mathematical Psychics*, w którym opowiedział się on za szerokimi możliwościami zastosowania aparatu matematycznego na polu konkurencji doskonałej [Edgeworth, 1881, s. 18]. Ponadto doprecyzował definicję konkurencji doskonałej w zakresie występowania wielości podmiotów po stronie zarówno popytu, jak i podaży, braku ograniczeń

w działaniach podejmowanych przez uczestników rynku oraz występowania całkowitej podzielności wymienianych dóbr. Z czasem coraz częściej podnoszono, że założenie o braku barier czy posiadaniu doskonałej informacji nie może być rzeczywiście spełnione [Stigler, 1940; Melitz, 1965; von Weizsacker, 1980; Gal-Or, 1987].

Podstawą wyodrębnienia osobnych form rynku była liczba konkurentów oraz warunki konkurencyjne panujące na rynku. Za pomocą poszczególnych modeli można opisać i zaprezentować podstawowe założenia ujęcia statycznego. Oznacza to, że pokazują one pewien stan i warunki niezbędne do wyodrębnienia danego rynku. Modele nie zawierają czynników dynamicznych odnoszących się do panującego między konkurentami współzawodnictwa, a także do środków przez nich wykorzystywanych. Corwin D. Edwards twierdził, że nie można ustanowić uniwersalnego modelu konkurencji, ale można zapobiec powstawaniu sytuacji, w których warunki konkurencji nie są pogarszane. Należy w tym celu dokładnie określić warunki rynkowe, aby tworzyły one w przyszłości określone rezultaty – struktura rynku i odpowiednie czynniki mają przełożyć się na pożądane zachowania rynkowe przedsiębiorstw (*effective competition*). Miarą optymalnej alokacji zasobów jest zbliżanie się cen do długookresowych kosztów krańcowych. John M. Clark zaproponował alternatywę dla statycznych modeli konkurencji w postaci tzw. *workable competition*<sup>6</sup>. Podnosił, że konkurencja doskonała prawdopodobnie nigdy nie istniała i nie ma szans na jej zaistnienie, tym samym wskazał warunki, jakie powinny być spełnione na rynku, aby funkcjonowanie „działającej konkurencji” było możliwe. Inicjatywa J.M. Clarka była pierwszą propozycją, w której zwrócono uwagę na niedoskonałość rynku w zakresie korzyści skali, niekompletności informacji czy kosztów transakcyjnych.

<sup>6</sup> Pojęcie odnosi się w rzeczywistości do konkurencji efektywnej, które następnie zostało zastąpione pojęciem *workable competition*. Jako że stan konkurencji doskonałej występuje stosunkowo rzadko, to teoria z nią związana nie zapewnia wiarygodnych wytycznych dla polityki konkurencji. Pojęcie zostało wprowadzone po raz pierwszy przez J.M. Clarka w 1940 r., który wskazywał, że celem polityki konkurencji powinno być umożliwienie występowania konkurencji działającej w danych warunkach, niekoniecznie konkurencji o charakterze doskonałym. Zaproponował kryteria, według których można byłoby ocenić, czy konkurencja działa, np. liczba przedsiębiorstw powinna być tak duża, jak tylko pozwala na to ekonomia skali, wydatki związane z promocją nie powinny być zbyt duże, a także, czy reklamy przekazują wystarczającą treść. Została zapoczątkowana dyskusja naukowa na temat tego, jak *workable competition* powinna wyglądać i jakie parametry powinny określać jej zdolność do właściwego, sprawnego funkcjonowania [Clark, 1940, s. 241–256; szerzej: Reid, 1987, rozdz. 7; Scherer, Ross, 1990, s. 53, 54; Khemani, Shapiro, 2017].

W połowie XX w. przyjęto, że propozycja J.M. Clarka może służyć jako tzw. teoria *second best*. Oznaczało to, że konkurencję na rynku nadal będzie rozpatrywać się na podstawie kryteriów konkurencji doskonałej i ewentualnych, realnych odchyień rzeczywistych przypadków od tej teorii, ale organy antymonopolowe będą zwracać baczniejszą uwagę na czynniki zniekształcające konkurencję.

W latach 60. XX w. E. Kantzenbach stworzył koncepcję dynamicznego modelu konkurencji, w której przyjął, że najbardziej efektywną formą konkurencji będzie szeroki oligopol. W ten sposób presja konkurencji i innowacji będzie stosunkowo wysoka, a prawdopodobieństwo ograniczenia konkurencji relatywnie niskie. Teoria ta bardziej przystawała do rzeczywistych warunków gospodarczych niż teoria zaproponowana przez J.M. Clarka. Mimo pewnych wad model konkurencji doskonałej w swej konstrukcji i w zakresie założeń koncepcyjnych jest modelem pełnym. Stwarza to wygodny punkt wyjścia do tworzenia zmodyfikowanych modeli konkurencji funkcjonujących na różnych rynkach, w odmiennych warunkach gospodarczych, społecznych i politycznych. W ten sposób powstała teoria konkurencji monopolistycznej [Chamberlin, 1933], konkurencji niedoskonałej [Robinson, 1933] oraz rynków potencjalnie konkurencyjnych [Baumol, 1982].

Impulsem do rozwoju nowych teorii i zapatrywań na kwestie konkurencji były także rosnąca monopolizacja i stwarzanie barier utrudniających wejście na rynek nowym przedsiębiorstwom. Na początku XX w. poziom koncentracji przedsiębiorstw okazał się znaczny i niebezpieczny dla gospodarki. W Stanach Zjednoczonych, gdzie działania monopolistyczne przedsiębiorstw przybrały niespotykane dotąd rozmiary, rozwinęły się dwie szkoły poglądów w zakresie teorii konkurencji – harwardzka i chicagowska. Szkoła harwardzka, reprezentowana przez E. Masona i J. Baina, popierała interwencjonizm państwa, który miał zapobiegać tworzeniu się monopolu. Szkoła chicagowska natomiast, z takimi przedstawicielami, jak A. Director, R. Bork, G. Stigler i R. Posner, kładła szczególny nacisk na zapewnienie maksymalizacji dobrobytu konsumentów [Szwaja, 2013, s. 4].

W latach 70. XX w. podejście szkoły chicagowskiej zyskało szerokie poparcie. Dotychczasowe skupienie na konkurentach ustępowało stanowisku, że najważniejszym dobrem jest konkurencja, której prawidłowe funkcjonowanie przez długi czas powinno przynieść najwięcej korzyści konsumentom [zob. Page, 1989, s. 1221–1308]. W konsekwencji sądy zaczęły wdrażać bardziej ekonomiczne podejście poprzez badanie efektywnych alokacji, redukcji kosztów i innych możliwych prokonkurencyjnych efektów podejmowanych praktyk. Zaczęto zakazywać podejścia *per se*

w odniesieniu do konkretnych praktyk na rzecz ekonomicznej analizy tych praktyk<sup>7</sup>. W wielu krajach praktyki uznane za dozwolone na podstawie reguły *per se* są częściowo lub całkowicie zakazane. Na początku lat 90. XX w. zaczęła rozwijać się tzw. nowa szkoła chicagowska, inna nazwa to *pathetic dot theory* [Lessig, 1998, s. 661–691]. Pojęcie to zostało wprowadzone przez L. Lessig, która wskazała, że oprócz ekonomicznej analizy oraz podstaw prawnych należy uwzględnić normy, strukturę rynku oraz jego architekturę [Harris, 2001, s. 6–13].

W kontekście rozważań o konkurencji warto wspomnieć o nurcie *industrial organization* (inaczej *industrial economy*)<sup>8</sup>. W tłumaczeniu na język polski można zasugerować wyrażenia, takie jak „teoria organizacji branży”, „ekonomia branży” [Jankowska, 2002, s. 233] czy „ekonomia industrialna”. Nurt ten został zbudowany na fundamentach teorii firmy. Tworząc i rozwijając go, skupiono się na badaniu struktur firm oraz rynków. W nowej teorii do modelu konkurencji doskonałej włączono czynniki komplikujące funkcjonowanie przedsiębiorstw w rzeczywistości gospodarczej, takie jak koszty transakcyjne, ograniczenia informacji czy bariery wejścia na rynek nowych przedsiębiorstw. Zgodnie z założeniami tej teorii analizuje się determinanty firm i organizację rynków, a także zachowania pomiędzy konkurencją i monopolem, włączając w to działania podejmowane przez rząd. W omawianej kwestii wykształciły się różne podejścia. Po pierwsze, podejście deskryptywne, zgodnie z którym opisuje się całościowy przegląd konkurencji i koncentracji przedsiębiorstw w przemyśle, po drugie, podejście, zgodnie z którym wykorzystuje się modele mikroekonomiczne, by wytłumaczyć wewnętrzną organizację przedsiębiorstw oraz strategie rynkowe, po trzecie, podejście, które jest zorientowane na politykę publiczną w odniesieniu do regulacji gospodarki (*economic regulation*), prawa antymonopolowego i ogólnie nadzoru rządowego nad prawem w definiowaniu praw własności, egzekwowaniem kontraktów oraz zapewnieniem infrastruktury organizacyjnej. Ekonomia industrialna miała również znaczący, praktyczny wpływ na prawo antymonopolowe i politykę konkurencji.

<sup>7</sup> Niemniej reguła *per se* powoduje, że pewne zapisane w ustawach czyny są z natury rzeczy uznawane za niezgodne z prawem, bez względu na występujące okoliczności, jak np. ustalanie cen. W tym przypadku nie bada się, czy ustalona cena była ceną rozsądną, czy ograniczała, czy wzmacniała konkurencję, ale czy była ustalona pomiędzy przynajmniej dwoma sprzedawcami operującymi w tym samym segmencie rynkowym.

<sup>8</sup> Teorię rozwijali głównie: E. Chamberlin, E.S. Mason, J.M. Clark i częściowo J.S. Bain.

### 1.3. Podstawowe założenia efektywnego funkcjonowania rynku

Efektywność rynkowa może korespondować z efektywnością gospodarowania<sup>9</sup>. W takim ujęciu można wyróżnić efektywność produkcyjną, rozdzielczą oraz dynamiczną [Kępiński, 2014b, s. 5]. Efektywność produkcyjna jest związana przede wszystkim z rynkami, na których w dużym stopniu panuje konkurencja doskonała. W takiej sytuacji producenci dbają o wysoką jakość swoich produktów przy zachowaniu atrakcyjnych cen. Efekt działalności produkcyjnej jest stosunkowo jednolity, dlatego potencjalny konsument nie jest ograniczony możliwościami transakcyjnymi do jednego producenta, a bariery wejścia na rynek i wyjścia z niego pozwalają na swobodną rotację producentów. Efektywność rozdzielcza ma miejsce, gdy koszt krańcowy jest równy krańcowemu przychodowi. Efektywność dynamiczna natomiast polega „na dążeniu do uzyskania korzyści wynikających z wprowadzania nowych towarów” [Kępiński, 2014b, s. 5]. Jest procesem, który prowadzi do ustawicznego pojawiania się nowych i bardziej zaawansowanych technologicznie produktów oraz usług.

Efektywność może być utożsamiana ze sposobem osiągania celów. W tym rozumieniu będzie się ona odnosić do najlepszego sposobu osiągnięcia już określonego celu [Krugman, Wells, 2003, s. 193]. Efektywnie działający rynek:

1. wiąże alokację konsumpcji danego dobra ze skłonnością do płacenia wśród kupujących;
2. wiąże sprzedaż dobra z największą produktywnością wśród sprzedających, która jest utożsamiana z najniższymi kosztami produkcji;
3. zapewnia przeprowadzanie wzajemnie korzystnych transakcji.

Kategorię sprawności rynku można opisać, jeśli rozważy się, co zdarzy się z całkowitą nadwyżką, jeżeli, wychodząc od równowagi rynkowej, zmieni się alokację konsumpcji, alokację sprzedaży lub ilość wymienianego towaru. Każdy wynik inny niż równowaga rynkowa zmniejsza całkowitą

<sup>9</sup> Aspekty efektywnego rynku będą różnić się w zależności od tego, który wątek ekonomiczny będą eksponować, czy też szerzej – konwencja, którego nurtu zostanie przyjęta jako punkt odniesienia do dalszych rozważań. Mając na uwadze, że w Polsce pierwszeństwo zostało przyznane społecznej gospodarce rynkowej, dylemat wyboru określonej doktryny mógłby zostać pominięty. W dalszej części monografii wskazano jednak czynniki, które uznano za determinanty efektywnego rynku częściowo w duchu założeń ordoliberalnych, częściowo w oparciu na intuicyjnym przekonaniu o konieczności występowania pewnych czynników pochodzących z innych źródeł niż ordoliberalne.

The background of the entire page is a repeating pattern of a black and white illustration. It depicts a wolf's head on the left, with its mouth open as if howling or baring its teeth, and a sheep's head on the right, facing forward. The wolf is wearing a small bow tie. The pattern is arranged in a grid-like fashion across the page.

---

Seria wydawnicza *Dissertationes Laudatissimae Universitas Gedanensis* została utworzona w celu wspierania osiągnięć młodych naukowców, nowo wypromowanych doktorów Uniwersytetu Gdańskiego. Składają się na nią prace doktorskie wyróżnione przez władze dziekańskie i rektorskie Uniwersytetu Gdańskiego. W ramach serii ukazują się książki z bardzo różnych dziedzin i o różnej tematyce, a łączy je wszystkie fakt, że autor każdej z nich jest laureatem Konkursu Prorektora ds. Badań Naukowych Uniwersytetu Gdańskiego na dofinansowanie wydania wyróżniających się prac doktorskich w Wydawnictwie Uniwersytetu Gdańskiego. Seria ta jest zatem wyrazem wsparcia młodych naukowców, a także docenienia często bardzo ciekawych badań prowadzonych przez nich na etapie drogi do uzyskania stopnia doktora nauk.

---



Wydawnictwo  
Uniwersytetu Gdańskiego

ISBN 978-83-8206-142-0