

Spis treści

Wykaz skrótów	XI
Bibliografia	XVII
Wprowadzenie	LI
Rozdział I. Ekonomiczne aspekty utworzenia wspólnego	
przedsiębiorstwa	1
§ 1. Wprowadzenie	1
§ 2. Wybór formy organizacyjnej: wspólne przedsiębiorstwo a fuzja	3
§ 3. Motywy utworzenia wspólnego przedsiębiorstwa	6
I. Poszerzenie zakresu działalności	7
II. Racjonalizacja kosztów produkcji	7
III. Dostęp do środków finansowych	8
IV. Wspólne badania i rozwój	8
V. Poprawa systemu logistyki	9
VI. Wymiana informacji	9
§ 4. Ryzyko ograniczenia konkurencji przez utworzenie wspólnego	
przedsiębiorstwa	10
I. Pojęcie ryzyka	10
II. Struktury rynku a ryzyko ograniczenia konkurencji	15
1. Konkurencja doskonała	16
2. Monopol	16
3. Konkurencja monopolistyczna	18
4. Oligopol	19
§ 5. Modele zachowań konkurentów w oligopolu	21
§ 6. Zachowania założycieli wspólnego przedsiębiorstwa	23
§ 7. Ryzyko w różnych typach <i>joint venture</i>	25
I. Horyzontalne wspólne przedsiębiorstwo	26
II. Częściowo horyzontalne <i>joint venture</i>	27
III. Wertykalne wspólne przedsiębiorstwo	28
1. Wspólne przedsiębiorstwo zaopatrzeniowe	28
2. Wspólne przedsiębiorstwo dystrybucyjne	30
IV. Konglomeratowe wspólne przedsiębiorstwo	30
V. Strukturalne wspólne przedsiębiorstwo	31
§ 8. Podsumowanie	32

Rozdział II. Zakres pojęciowy i formy wspólnego przedsiębiorstwa	35
§ 1. Wprowadzenie	35
§ 2. Rozwój polityki przeciwdziałania koncentracji przedsiębiorstw w UE	36
I. Sprawa <i>Continental Can</i>	37
II. Sprawa <i>Philips-Morris</i>	39
III. Rozporządzenie Rady (EWG) Nr 4064/89 w sprawie kontroli łączenia przedsiębiorstw	40
IV. Nowelizacja z 1997 r.	41
V. Rozporządzenie Nr 139/2004	42
§ 3. <i>Joint venture</i> – próba definicji	45
I. Pojęcie <i>joint venture</i>	45
II. Kooperacyjne i koncentryczne wspólne przedsiębiorstwo	50
III. Pełno- i niepełnofunkcyjne wspólne przedsiębiorstwo	51
1. Narzędzia weryfikacji pełnego zakresu funkcji	55
A. Trwałe wypełnianie wszystkich funkcji samodzielnego podmiotu gospodarczego	55
B. Samodzielność ekonomiczna wspólnego przedsiębiorstwa	59
a. Niezależność strategiczna a niezależność operacyjna	60
b. Wspólna kontrola założycieli a polityka handlowa wspólnego przedsiębiorstwa	63
C. Integracja ekonomiczna zasobów	65
D. Prawa własności intelektualnej	67
E. Kryterium dostępu do rynku	69
F. Stosunki w zakresie dostaw między założycielami i wspólnym przedsiębiorstwem	71
2. Materialnoprawne i procesowe różnicowanie wspólnych przedsiębiorstw	75
§ 4. Wspólne przedsiębiorstwo w prawie Stanów Zjednoczonych	78
§ 5. Wspólny przedsiębiorca na gruncie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów	83
I. Charakter wspólnego przedsiębiorcy a stan faktyczny koncentracji	83
II. Brak cech trwałości i samodzielności	89
III. Kontrola założycieli – wspólna czy wyłączna	91
IV. Nabycie pakietów mniejszościowych	94
V. Nowy przedsiębiorca	96

VI. Wnioski <i>de lege lata</i>	101
VII. Wnioski <i>de lege ferenda</i>	104
§ 6. Podsumowanie	106
Rozdział III. Przejęcie kontroli nad wspólnym przedsiębiorstwem	109
§ 1. Wprowadzenie	109
§ 2. Przejęcie kontroli	110
I. Pojęcie kontroli	110
II. Kryterium decydującego wpływu	111
III. Trwała zmiana kontroli	112
IV. Kontrola przejściowa	113
V. Kontrola prawna lub faktyczna	114
VI. Kontrola wyłączna i wspólna	114
1. Przejęcie wyłącznej kontroli	114
2. Przejęcie wspólnej kontroli w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Rady (WE) Nr 139/2004	115
§ 3. Struktura i treść art. 3 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	118
§ 4. Przedmiot kontroli w rozumieniu art. 3 ust. 1 lit. b) rozporządzenia Nr 139/2004	124
I. „Inne” przedsiębiorstwo	124
II. Wewnętrzny rozwój przedsiębiorstwa	126
III. Rozwój zewnętrzny	127
§ 5. Zmiana struktury kontroli wspólnego przedsiębiorstwa	127
I. Zmiana kontroli wspólnej na wyłączną	127
II. Zwrot aktywów wniesionych przez założyciela	128
III. Zmiana kontroli wyłącznej na wspólną	131
1. Powiększenie liczby kontrolujących	132
2. Wymiana współkontrolujących akcjonariuszy (udziałowców)	134
A. Zbycie praw udziałowych przez wszystkich założycieli	134
B. Zbycie praw udziałowych przez jednego z założycieli	135
§ 6. Poszerzenie zakresu działalności wspólnego przedsiębiorstwa	139
§ 7. Przekształcenie niepełnofunkcyjnego wspólnego przedsiębiorstwa w pełnofunkcyjne	141
I. Zmiana struktury organizacyjnej	143
II. Wejście na rynek	145
III. Wystąpienie dotychczas niepewnego zdarzenia na gruncie rozporządzenia Nr 139/2004	146
IV. Niepewne zdarzenie na gruncie OKiKU	146
§ 8. Podsumowanie	147

Rozdział IV. Wspólne przedsiębiorstwo a zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję	151
§ 1. Wprowadzenie	151
§ 2. Artykuł 101 ust. 1 TFUE a art. 2 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	152
I. Zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję ..	152
II. Umowa założycielska jako stan faktyczny porozumienia ograniczającego konkurencję	154
III. Zasada jednego organizmu gospodarczego	160
IV. Odpowiedzialność założycieli z tytułu naruszenia prawa konkurencji przez <i>joint venture</i>	162
§ 3. Kontrola struktury rynku a kontrola zachowań w świetle art. 101 i 102 TFUE oraz art. 2 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	165
I. Standard prawny w świetle art. 2 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	166
II. Odesłanie do art. 101 TFUE przez art. 2 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	167
§ 4. Ryzyko koordynacji zachowań rynkowych założycieli w świetle art. 2 ust. 4 rozporządzenia Nr 139/2004	169
I. Pojęcie koordynacji zachowań w ramach art. 2 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) Nr 139/2004	169
II. Koordynacja jako cel lub skutek utworzenia wspólnego przedsiębiorstwa	170
III. Związek przyczynowy	174
IV. Wyjątki w świetle art. 101 ust. 3 TFUE	175
V. Różnice między art. 101 ust. 1 i 3 TFUE a przepisami rozporządzenia Nr 139/2004	179
§ 5. Koordynacja w świetle art. 2 ust. 5 rozporządzenia Nr 139/2004	181
I. Stosunki konkurencyjne między jednym z założycieli a wspólnym przedsiębiorstwem	181
II. Koordynacja między założycielami w świetle art. 2 ust. 5 rozporządzenia Nr 139/2004	187
1. Znaczna obecność w świetle art. 2 ust. 5 rozporządzenia Nr 139/2004	188
2. Nieznaczna obecność założycieli na rynku wspólnego przedsiębiorstwa	195
3. Nieznaczna obecność założycieli na sąsiednich rynkach	196
4. Jednoczesna obecność założycieli	197
§ 6. Rynek koordynacji	198
§ 7. Podsumowanie	203

Rozdział V. Efekty skoordynowane i nieskoordynowane utworzenia	
wspólnego przedsiębiorstwa	205
§ 1. Wprowadzenie	205
§ 2. Koncepcja efektów skoordynowanych	206
§ 3. Wzajemna współzależność przedsiębiorstw na rynku oligopolistycznym w świetle art. 2 ust. 3 rozporządzenia Nr 139/2004	208
§ 4. Zbiorowa pozycja dominująca w świetle art. 2 ust. 3 rozporządzenia Nr 139/2004	209
I. Rozwój koncepcji zbiorowej pozycji dominującej	210
1. Sprawa <i>Nestlé/Perrier</i>	212
2. Sprawa <i>Gencor/Lonrho</i>	215
3. Sprawa <i>Price Waterhouse/Coopers & Lybrand</i>	216
4. Sprawa <i>Enso/Stora</i>	217
5. Sprawa <i>Airtours/First Choice</i>	218
6. Sprawa <i>Impala</i>	220
II. Kryteria oceny efektów skoordynowanych	224
1. Wielkość udziału w rynku	226
2. Symetria udziałów w rynku	227
3. Bariery wejścia na rynek	228
4. Przejrzystość rynku	229
5. Możliwości zastosowania środków odwetowych	229
6. Faza rozwoju rynku	230
7. Homogeniczność produktów	230
8. Siła nabywców	231
9. Presja konkurencyjna	232
10. Wielkość rynku wspólnego przedsiębiorstwa	232
11. Kontakty na wielu rynkach	234
§ 5. Efekty skoordynowane a zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję	234
§ 6. Efekty skoordynowane w różnych typach wspólnych przedsiębiorstw	237
I. Horyzontalne wspólne przedsiębiorstwo	237
II. Wspólne przedsiębiorstwo wertykalne	239
§ 7. Różnica między art. 2 ust. 3 rozporządzenia Rady (WE) Nr 139/2004 i art. 102 TFUE	240
§ 8. Linia demarkacyjna między art. 2 ust. 3 i art. 2 ust. 4 rozporządzenia Rady (WE) Nr 139/2004	244
§ 9. Efekty nieskoordynowane	246
I. Koncepcja efektów nieskoordynowanych	246
II. Narzędzia oceny efektów nieskoordynowanych	249

§ 10. Imitacja w świetle art. 2 ust. 3 rozporządzenia Nr 139/2004	254
§ 11. Efekty skoordynowane i nieskoordynowane w praktyce decyzyjnej Prezesa UOKiK	256
§ 12. Podsumowanie	258
Rozdział VI. Ograniczenia akcesoryjne i odrębne porozumienia jako obszary ryzyka związanego z utworzeniem <i>joint venture</i>	261
§ 1. Wprowadzenie	261
§ 2. Dodatkowe ograniczenia umowne	262
I. Pojęcie i podstawy prawne	262
II. Ograniczenia akcesoryjne a art. 101 TFUE	264
III. Kryteria oceny	266
A. Konieczność/niezbędność	267
B. Proporcjonalność	269
§ 3. Ograniczenia akcesoryjne w praktyce funkcjonowania wspólnych przedsiębiorstw	270
I. Zakaz konkurencji	271
1. Termin obowiązywania zakazu	274
2. Geograficzny zakres zakazu konkurencji	275
II. Umowy o udzieleniu licencji	277
III. Ograniczenia zaopatrzenia i zbytu	279
IV. Klauzule o geograficznym zakazie konkurencji	281
V. Klauzula o zakazie wykonywania pracy dla przedsiębiorstw powiązanych i klauzula poufności	282
§ 4. Odrębne porozumienia	284
I. Pojęcie	284
II. Reżim nadzoru	285
§ 5. Ograniczenia akcesoryjne w praktyce UOKiK	286
§ 6. Podsumowanie	288
Zakończenie	291
Indeks rzeczowy	301