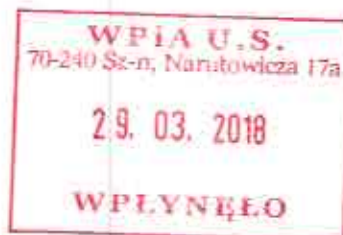


mgr Marzena Radziun



## Streszczenie

### Decyzje zobowiązujące Komisji Europejskiej w świetle prawa konkurencji Unii Europejskiej

Przedmiotem niniejszej pracy są tzw. decyzje zobowiązujące wydawane przez Komisję Europejską (dalej: Komisja) w postępowaniu w sprawach z zakresu prawa konkurencji. Decyzje zobowiązujące, będące jednym z instrumentów negocjacyjnego czy też konsensualnego sposobu stosowania prawa konkurencji, stanowią przejaw dającej się zauważyć od dłuższego już czasu zmiany w stosowaniu tego prawa. Zmiana ta polega na odejściu w znacznej mierze od konfrontacyjnego sposobu stosowania prawa konkurencji i zastąpienia go podejściem mniej sformalizowanym i opartym na negocjacjach. Ze względu na zalety negocjacyjnego sposobu stosowania prawa konkurencji, wynikające tak dla organu ochrony konkurencji, jak i dla przedsiębiorstw, metoda ta zyskuje na znaczeniu i popularności, a co za tym idzie, budzi niesłabnące zainteresowanie przedstawicieli doktryny i praktyki prawniczej. Zaskakujące wydaje się, że do tej pory nie podjęto próby kompleksowej analizy istotnych kwestii dotyczących decyzji zobowiązujących Komisji w formie publikacji o charakterze monograficznym (ani w literaturze polskiej, ani w zagranicznej). Zważywszy na brak takiego opracowania oraz ze względu na doniosłość omawianej problematyki, wybór tematu niniejszej pracy jest uzasadniony.

Ogólnym celem niniejszej pracy jest próba odpowiedzi na pytanie, czy coraz częstsze kończenie postępowań antymonopolowych decyzją zobowiązującą jest właściwym i pożądanym kierunkiem stosowania prawa konkurencji. Dla realizacji tego zamierzenia konieczne jest wskazanie i przeanalizowanie problematycznych kwestii dotyczących decyzji zobowiązujących zarówno z perspektywy Komisji, jak i przedsiębiorstw. Kwestie te dotyczą w szczególności przestrzegania zasady sprawiedliwości proceduralnej w stosowaniu decyzji zobowiązujących, w tym zapewnienia proporcjonalności zobowiązań, kontroli sądowej decyzji zobowiązujących

*Marzena Radziun*

oraz ich wpływu na prywatnoprawne dochodzenie roszczeń z tytułu naruszenia reguł konkurencji.

Niniejsza praca składa się z wprowadzenia, ośmiu rozdziałów i zakończenia. Każdy rozdział rozpoczynają uwagi wprowadzające, a kończy podsumowanie.

Rozdział pierwszy objaśnia istotę i uwarunkowania negocjacyjnego sposobu stosowania prawa konkurencji oraz wskazuje różnice pomiędzy nim a konkurencyjnym sposobem spornym zarówno w ramach publicznego, jak i prywatnego trybu stosowania prawa konkurencji. Rozdział drugi przedstawia założenia i podstawy prawne stosowania decyzji zobowiązujących w prawie konkurencji UE, w tym zasady postępowania kończącego się ich wydaniem. Rozdział trzeci porównuje regulacje dotyczące decyzji zobowiązujących w wybranych krajowych porządkach prawnych oraz ustala podobieństwa i różnice wynikające z tych uregulowań. Rozdział ten wykazuje też wpływy i powiązania pomiędzy wybranymi regulacjami krajowymi, oraz pomiędzy nimi a regulacją unijną w zakresie decyzji zobowiązujących. Rozdział czwarty bada, czy stosowanie decyzji zobowiązujących w unijnym prawie konkurencji odpowiada wymogom sprawiedliwości proceduralnej. Rozdział piąty poświęcony jest analizie decyzji zobowiązujących Komisji w kontekście zasady proporcjonalności. W tym zakresie postawiono pytanie, czy obecna procedura zapewnia proporcjonalność zobowiązań, które stają się wiążące z chwilą wydania decyzji zobowiązującej. Rozdział szósty odpowiada na pytanie, w jakim stopniu decyzje zobowiązujące podlegają kontroli sądowej sądów unijnych, a także jaki byłby najwłaściwszy standard takiej kontroli. Rozdział siódmy ocenia wpływ decyzji zobowiązujących na prywatnoprawne dochodzenie roszczeń z tytułu naruszeń reguł konkurencji. Rozdział ósmy wreszcie zawiera analizę istotnych kwestii dotyczących decyzji zobowiązujących w kontekście sprawy *Komisja v. Gazprom*.

Pracę wieńczy zakończenie, w którym wyeksponowano najważniejsze wnioski wynikające z przeprowadzonych w niej analiz.

Manene Raduim<sup>2</sup>

## Summary

### **Commitment decisions of the European Commission in the light of European Union competition law**

The subject of this thesis is the so-called commitment decisions adopted by the European Commission (hereinafter: the Commission) as a means of ending proceedings in competition law cases. Commitment decisions, which are a form of a negotiated or consensual application of competition law, are a noticeable change in the way competition law is enforced. This change consists of moving away from the confrontational application of competition law and replacing it with a less formalized, negotiation-based approach. Given the number of advantages stemming from the negotiated enforcement of competition law, commitment decisions are an attractive solution not only for the Commission but also for undertakings. Hence, the popularity of this ever-increasing method is being the subject of interest to both academics and legal practitioners. It is surprising therefore that thus far there has been no attempt to analyse the problematic issues concerning commitment decisions in a complex way in the form of a monograph (neither in Polish nor in foreign literature). Because of the lack of such a study and the importance of the topic undertaking research in this area of competition law is fully justified.

This thesis tackles the question of whether the increasing use of commitment decisions end antitrust proceedings is a proper and desirable way of enforcing competition law. In order to do so it is necessary to determine and analyse a number of complex issues regarding commitment decisions from the perspective of both, the Commission and undertakings. In particular, these issues include respecting the principle of procedural fairness in applying commitment decisions, proportionality of commitments, judicial review of commitment decisions as well as their impact on private enforcement of competition law.

As far as the structure of the thesis is concerned, it comprises an introduction, eight chapters and a conclusion. Each chapter starts with introductory remarks and ends with closing comments.

Chapter 1 explains the substance and legal environment of negotiation-based enforcement of competition law and indicates differences between this type of competition law application and its confrontational counterpart in the context of both public and private

*Monique Radziun*<sup>1</sup>

enforcement of competition law, Chapter 2 presents insights into the foundation and legal basis of commitment decisions in EU competition law. It also discusses the principles which govern the proceedings leading to a commitment decision. Chapter 3 compares regulations concerning commitment decisions in selected national legal orders and find similarities and differences resulting from these regulations. This chapter also determines the influence of and relationship between selected national regulations, as well as between these regulations and EU regulation with regard to commitment decisions. Chapter 4 examines whether the application of commitment decisions in EU competition law is carried out in accordance with the requirements of procedural fairness. Chapter 5 sets out an analysis of commitment decisions in the context of the principle of proportionality. Its goal is to ascertain whether the current procedure under Art. 9 of Regulation 1/2003 ensures that commitments which are made binding on the undertakings are proportionate to the competition concerns raised by the Commission. Chapter 6 assesses the extent to which commitment decisions are subject to judicial review of the EU Courts. This chapter also examines what standard of judicial review of commitment decisions would be the most effective. Chapter 7 is concerned with the impact of commitment decisions on private enforcement of competition law. Chapter 8 contains an analysis of crucial issues concerning commitment decisions in the context of *Commission v. Gazprom* case.

The thesis finishes with a conclusion which provides the final findings concerning commitment decisions.

Manuela Radovic