

# Dualizm rynków w unijnym prawie kontroli koncentracji: omówienie oceny udziałów rynkowych zgłaszających na rynku unijnym oraz światowym na przykładzie decyzji M.8677 oraz innych wybranych decyzji KE

## Spis treści

- I. Wstęp
- II. Siemens/Alstom – decyzja M.8677
  1. Rynek właściwy
  2. Ocena konkurencji
  3. Ocena konkurencji – kompetytywność azjatyckich dostawców
  4. Ocena konkurencji – kompetytywność CRRC
- III. Krytyka decyzji M.8677
  1. Krytyka oceny CRRC
    - 1.1. CRRC na chińskim rynku kolejowym
    - 1.2. Wejście CRRC na europejski rynek kolejowy
    - 1.3. Niekompetytywność CRRC
  2. Europejski czempionat a *Acquistition-Trap Strategy*
  3. Podsumowanie krytyki decyzji M.8677
- IV. Alstom/Bombardier – M. 9779
- V. General Electrics/Alstom – M.7278
- VI. Analiza decyzji
- VII. Imperatywy nadrzędnego interesu unijnego
- VIII. Podsumowanie

## Streszczenie

Artykuł przedstawia decyzje koncentracyjne KE pod kątem oceny udziałów rynkowych uczestników postępowania, których połączenie wpływało negatywnie na unijną konkurencję. Szczególną uwagę poświęcono sprzeciwowi KE wobec koncentracji M.8677 *SIEMENS/ALSTOM*. Pozostałe decyzje M.9779 Alstom/Bombardier oraz GE/Alstom – M.7278 przedstawiono w porównaniu z ww. sprzeciwem. Weryfikacja przez autora procesu oceny skutków ekonomicznych koncentracji opiniowana jest pod kątem częstego wyłączenia Chin z rynku właściwego geograficznie o zasięgu światowym, podczas gdy w Chinach znajduje się coraz częściej najwięcej podmiotów wywierających presję konkurencyjną wertykalnie lub horyzontalnie. Druga część artykułu to argumentacja autora

\* Magister prawa, absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego; adres e-mail: natanwasniowski@gmail.com; ORCID <https://orcid.org/0000-0003-4721-1836>.

w zakresie odejścia od unijno-centricznej oceny ekonomicznej koncentracji na rzecz podejścia światowego zobiektywizowanego, szczególnie uwzględniającego rynek unijny oraz zwrócenie uwagi na brak imperatywu unijnego interesu nadrzędnego.

**Słowa kluczowe:** kontrola koncentracji; europejski czempionat; zmiany prawa konkurencji; rynek właściwy; bariery wejścia; presja konkurencyjna chińskich przedsiębiorstw; unijny interes nadrzędny; imperatywy; Acquisition-Trap Strategy; strategia pułapki przejmowania.

**JEL:** K21

## I. Wstęp

Presja konkurencyjna chińskich podmiotów, wspierana przez skoordynowaną strategię inwestycyjną Chińskiej Republiki Ludowej, stanowi dużą zmianę w dotychczasowych międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Patrząc z szerszej perspektywy na działania inwestycyjne w Unii Europejskiej chińskich przedsiębiorstw, w szczególności uwzględniając systematyczność, strategiczność oraz systemowość tych działań, uznać można, że jest to część strategii gospodarczej Chin względem Unii Europejskiej. Ze względu na podobieństwo schematu działań do *debt-trap diplomacy* strategię inwestycyjną Chin, polegającą w szczególności na przejmowaniu najbardziej innowacyjnych lub strategicznych przedsiębiorstw europejskich, określić można jako *Acquisition-Trap Strategy* (strategią pułapki przejmowania). Celem tych przejęć jest dominacja sektora lub branży oraz uzależnienie łańcuchów dostaw od chińskich producentów.

W roku 2019 wybuchła w Unii Europejskiej dyskusja na temat modernizacji europejskiego prawa konkurencji, której przyczynkiem okazała się negatywna decyzja Komisji Europejskiej odmawiająca pozwolenia na koncentrację dwóm największym europejskim podmiotom na rynku kolejowym: niemieckiemu Siemensowi oraz francuskiemu Alstomowi. Ich hipotetyczne połączenie stworzyłoby światowego potentata kolejowego, aktualnie drugiego największego na świecie. Koncentracja ta zdecydowanie zmonopolizowałaby rynek wewnętrzny oraz zakłóciła europejską konkurencję na rynku pociągów dużej oraz bardzo dużej prędkości (prędkość maksymalna powyżej 250 km/h). Jednakże nowy podmiot nadal byłby dwukrotnie mniejszy od największej spółki kolejowej na świecie, chińskiego CRRC Corporation Limited z siedzibą w Pekinie (dalej: CRRC). Niewątpliwie więc koncentracja nadal nie pozwoliłaby dogonić światowego lidera, a jednocześnie odcisnęłaby znaczne piętno na europejskiej konkurencji.

## II. Siemens/Alstom – decyzja M.8677

W dniu 6 lutego 2019 r., niespełna 8 miesięcy po zgłoszeniu zamiaru koncentracji kolejowej części Siemensa oraz Alstoma, Komisja Europejska, działając na podstawie art. 8 ust. 3 rozporządzenia 3/2004, wydała decyzję uznającą koncentrację obu tych podmiotów za niezgodną z rynkiem wewnętrznym oraz funkcjonowaniem Porozumienia EOG (dalej: decyzja M.8677 lub decyzja Siemens/Alstom)<sup>1</sup>. Powodem takiego rozstrzygnięcia było dojście przez Komisję do

<sup>1</sup> Dec. KE z dnia 6 lutego 2019 r. uznającej koncentrację za niezgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa M.8677 – Siemens/Alstom) (notyfikowana jako dokument nr C(2019) 921) (dalej: dec. Siemens/Alstom).

wniosku, że konsekwencją koncentracji przedsiębiorstw zgłaszających byłoby „zakłócenie efektywnej konkurencji ze względu na nieskoordynowane skutki horyzontalne na rynku pociągów dużych prędkości (prędkość maksymalna pociągów nie mniejsza niż 250 km/h), w tym na węższym rynku pociągów bardzo dużych prędkości (prędkość maksymalna pociągów nie mniejsza niż 300 km/h) w obrębie EOG (z uwzględnieniem Szwajcarii) i na skalę światową (z wyłączeniem Chin, Japonii i Korei Południowej)<sup>2</sup>”.

## 1. Rynek właściwy

Połączenie podmiotów zgłaszających obejmowało szereg rynków asortymentowych, jak rynek sygnalizatorów miejskich, rynek sygnalizatorów głównych linii kolejowych, rynek systemu ochrony pociągów, rynek kolei dużych prędkości oraz rynek kolei bardzo dużych prędkości. Ze względu na charakterystykę niniejszej pracy przedmiotowa decyzja M.8677 zostanie omówiona wyłącznie w zakresie rynków asortymentowych taboru kolejowego dużej oraz bardzo dużej prędkości.

Rynkiem właściwym asortymentowo został określony rynek pociągów osiągających prędkość co najmniej 250 km/h<sup>3</sup>. Dodatkowo rynek w niedalekiej przyszłości może zostać jeszcze podzielony na rynek szybkich pociągów (250–299 km/h maksymalnej prędkości) oraz bardzo szybkich pociągów (ponad 300 km/h). Uszczegółowienie to jednak nie miało znaczącego wpływu na wynik oceny Komisji.

Za rynek właściwy geograficznie Komisja uznała „być może cały świat, wyłączając Chiny, Japonię oraz Koreę Południową”<sup>4</sup>. Na żadnym innym rynku nie zidentyfikowano równie wysokich barier wejścia na rynek jak w tych trzech państwach azjatyckich<sup>5</sup>. Komisja stwierdziła ponadto, że rynek obejmuje co najmniej Europejski Obszar Gospodarczy oraz Szwajcarię<sup>6</sup>. Powodem takiej oceny jest znaczny udział Alstoma oraz Simensa na rynku europejskim, jak również na rynkach pozaeuropejskich (wyłączając wspomniane państwa z Dalekiego Wschodu). Zgodnie z decyzją M.8677, znaczący okazał się fakt, że zgłaszający nie uczestniczą w tych rynkach ze względu na występowanie krajowych (lokalnych) izolacyjnych barier wejścia na te rynki. Przykładowo w Chinach warunkiem *sine qua non* możliwości złożenia oferty przetargowej jest zawarcie współpracy z lokalnymi przedsiębiorstwami krajowymi<sup>7</sup>, co zostało przez Komisję potwierdzone badaniem rynku przeprowadzonym w ramach postępowania koncentracyjnego<sup>8</sup>. Podobnie wysokie bariery wejścia obejmują również rynki Japonii oraz Korei Południowej, co z kolei stanowiło powód ich równoległego wyłączenia z rynku światowego. Aby dookreślić rynek geograficzny, Komisja w swojej ocenie przebadala zasięg geograficzny rynku właściwego asortymentowo. Ostatecznie przyjęła założenie, że unijna Techniczna Specyfikacja Interoperacyjności (TSI), w związku z rozmiarem rynku w Europejskim Obszarze Gospodarczym, stanowi znaczącą barierę wejścia, ponieważ dostosowanie do standardów unijnych wymaga znaczących nakładów kosztu

<sup>2</sup> Streszczenie dec. Komisji z dnia 6 lutego 2019 r. uznającej koncentrację za niezgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa M.8677 – Siemens/Alstom) (notyfikowana jako dokument nr C(2019) 921), C/2019/921, Dziennik Urzędowy UE OJ C 300, 5.9.2019, p. 14–20, pkt 37.

<sup>3</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 105.

<sup>4</sup> Ibidem, pkt 133.

<sup>5</sup> Ibidem, pkt 132.

<sup>6</sup> Ibidem, pkt 117, 133.

<sup>7</sup> Ibidem, pkt 108, ppkt (1).

<sup>8</sup> Ibidem, pkt 129.

oraz czasu<sup>9</sup>. Prawdziwość tezy o znacznych kosztach adaptacyjnych potwierdza fakt, że koszty przekroczenia bariery wejścia na rynek wewnętrzny (koszty adaptacyjne) widoczne są w wyższej cenie pociągów dostarczanych przez podmioty z poza EOG<sup>10</sup>. Tym samym geograficzna granica rynku produktowego (ryнку właściwego) zdała się być dla oceniających koncentrację jasno wyznaczona.

## 2. Ocena konkurencji

W dalszej części postępowania koncentracyjnego Komisja przeszła do oceny konkurencji na wyznaczonym rynku właściwym. W tym celu, korzystając z odpowiedzi zgłaszających oraz analizując uzyskane w ten sposób informacje o wygranych, przegranych oraz opuszczonych przetargach, Komisja obliczyła udziały przedsiębiorstw zgłaszających w rynku właściwym w latach 2008–2018. Wyniki Komisji zostały przedstawione w tabeli 1. Tabela 1. przedstawia udziały zgłaszających w rynku właściwym geograficznie w dwóch ujęciach: (A) rynku obejmującym EOG oraz (B) rynku obejmującym cały świat (wyłączając Chiny, Koreę i Japonię), prezentując je w trzech ujęciach rynku właściwego geograficznie: (I) w segmencie kolei dużej prędkości; (II) w segmencie kolei bardzo dużej prędkości oraz (III) w ujęciu agregującym oba te segmenty jako jeden rynek asortymentowy. W najszerszym analizowanym spektrum rynku właściwego, czyli na światowym łącznym rynku (wyłączając Chiny, Japonię oraz Koreę) pociągów dużych prędkości (min. 250 km/h) oraz pociągów bardzo dużych prędkości (min. 300 km/h), według obliczeń Komisji wykonanych na podstawie dostarczonych danych, zgłaszający w latach 2008–2018 posiadali udziały w rynku rzędu 60–70%. Według Komisji jest to zresztą ich minimalny udział w rynku i nie można

**Tabela 1.** Udziały w rynku właściwym przedmiotowo (w %)

| Competitor      | EEA & CH<br>2008–2018                          |                                          |                                | Worldwide (excl. China, Japan, Korea)<br>2008–2018 |                                          |                                |
|-----------------|------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------|--------------------------------|
|                 | High-speed<br>(between<br>250 and<br>299 km/h) | Very<br>high-speed<br>(from<br>300 km/h) | High and<br>very<br>high-speed | High-speed<br>(between<br>250 and<br>299 km/h)     | Very<br>high-speed<br>(from<br>300 km/h) | High<br>and very<br>high-speed |
| Alstom          | [10–20]                                        | [50–60]                                  | [30–40]                        | [10–20]                                            | [50–60]                                  | [30–40]                        |
| Siemens         | [40–50]                                        | [10–20]                                  | [30–40]                        | [40–50]                                            | [10–20]                                  | [20–30]                        |
| <b>Combined</b> | <b>[60–70]</b>                                 | <b>[70–80]</b>                           | <b>[70–80]</b>                 | <b>[60–70]</b>                                     | <b>[60–70]</b>                           | <b>[60–70]</b>                 |
| Bombardier      | [10–20]                                        | [5–10]                                   | [10–20]                        | [10–20]                                            | [5–10]                                   | [10–20]                        |
| Hit.-Ansaldo    | [0–5]                                          | [10–20]                                  | [5–10]                         | [0–5]                                              | [5–10]                                   | [5–10]                         |
| Stadler         | [10–20]                                        | [0–5]                                    | [5–10]                         | [10–20]                                            | [0–5]                                    | [0–5]                          |
| Talgo           | [0–5]                                          | [5–10]                                   | [0–5]                          | [0–5]                                              | [10–20]                                  | [5–10]                         |
| CAF             | [0–5]                                          | [0–5]                                    | [0–5]                          | [0–5]                                              | [0–5]                                    | [0–5]                          |
| CRRC            | [0–5]                                          | [0–5]                                    | [0–5]                          | [0–5]                                              | [0–5]                                    | [0–5]                          |

Źródło: Decyzja M.8677, pkt 165, str. 40.

<sup>9</sup> Ibidem, pkt 113.

<sup>10</sup> Ibidem, pkt 116.

wykluczyć zaniżenia realnego udziału zgłaszających na rynku właściwym<sup>11</sup>. W takim przypadku, ze względu na orzecznictwo unijne, przytoczone w pkt 17 Wytycznych w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw<sup>12</sup>, można mówić o (łącznie) pozycji dominującej zgłaszających na określonym przez Komisję rynku właściwym. Co ważne, według tych samych wytycznych, stworzenie pozycji dominującej stanowi podstawową formę zagrożenia dla konkurencji<sup>13</sup>. Wyniki obliczeń Komisji w takiej sytuacji przesądzały o negatywnym wyniku postępowania koncentracyjnego – o ile zgłaszający nie zaproponowałiby wydzielenia dodatkowych części przedsiębiorstwa, sprzedaży części akcji lub innej odpowiedniej według Komisji reakcji (Valero, 2019).

### 3. Ocena konkurencji – kompetytywność azjatyckich dostawców

Ocena konkurencji tłumaczy również pogląd Komisji na rzeczywistą kompetytywność pomiędzy przedsiębiorstwami. Komisja w swojej ocenie wskazała zresztą wprost brak aktywności azjatyckich dostawców w UE. Brak tej aktywności spowodowany ma być dwoma czynnikami. Pierwszym jest brak realnego zainteresowania azjatyckich dostawców europejskim rynkiem popytowym ze względu na koncentrowanie się przez te podmioty na swoich rynkach krajowych. Drugim miałyby być występowanie w Europie poważnej konkurencji na rynku właściwym, odstręczającej azjatyckich dostawców od wchodzenia na rynek europejski. W tym miejscu można wskazać, że europejska konkurencja spotyka się z trudnościami w postaci preferowania przez zamawiających dostawców krajowych, co zmniejsza możliwość zwycięstwa zagranicznych (oraz europejskich niekrajowych) dostawców<sup>14</sup>. Nierzadko również sami dostawcy mają bliskie związki z państwem ogłaszającym przetarg, jak choćby podmioty zgłaszające: Alstom z Francją oraz Siemens z Niemcami, co w konsekwencji powoduje uprzywilejowaną pozycję spółek krajowych i europejskich względem podmiotów azjatyckich<sup>15</sup>.

### 4. Ocena konkurencji – kompetytywność CRRC

W uzasadnieniu powyższych obliczeń Komisja wskazuje, że CRRC nie wygrało żadnego przetargu na dostarczenie taborów, które można zaliczyć do rynku właściwego asortymentowo w omawianej koncentracji. Wyjątkiem jest indonezyjski przetarg, będący częścią chińsko-indyjskich międzyrządowych negocjacji i rozliczeń. Naturalnie, ze względu na przedmiot postępowania koncentracyjnego, Komisja Europejska w czasie oceny mogła brać pod uwagę wyłącznie aktywność CRRC na rynku właściwym, zmuszona do pominięcia aktywności CRRC lub innych spółek chińskich w EOG. W konsekwencji udział CRRC w światowym rynku pociągów bardzo dużych prędkości został oceniony jako marginalny, a CRRC uznane za niezwyfikowane w konkurencyjnych przetargach przeciwko największym światowym dostawcom poza Chinami<sup>16</sup>.

Podobnie Komisja oceniła kompetytywność CRRC w Europejskim Obszarze Gospodarczym. Komisja uznała CRRC za podmiot niekonkurujący na rynku właściwym, mimo że CRRC dostarczyło największą na świecie flotę pociągów dużej oraz bardzo dużej prędkości. Był to wynik faktu,

<sup>11</sup> Ibidem, pkt 172.

<sup>12</sup> Wytyczne w sprawie oceny horyzontalnego połączenia przedsiębiorstw na mocy rozporządzenia Rady w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (2004/C 31/03), Dz. Urz. UE C031, 05/02/2004 P. 0005-0018.

<sup>13</sup> Ibidem, pkt I. Wstęp, ppkt 2. zd. 2.

<sup>14</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 115.

<sup>15</sup> Ibidem, pkt 481.

<sup>16</sup> Ibidem, pkt 171.

że dostarczone przez CRRC tabor eksploatowane są wyłącznie w Chinach, a CRRC nie startuje ani nie wygrywa zagranicznych przetargów. Ponadto Komisja nie podzieliła poglądu zgłaszających o poza chińskiej ekspansji CRRC i wytwarzaniu presji konkurencyjnej na rynek właściwy, w tym na zgłaszających oraz nowo powstałe po połączeniu zgłaszających przedsiębiorstwo. W tym zakresie Komisja odrzuciła argumentację zgłaszających o podobieństwie sytuacji CRRC do Hitachi, które weszło na rynek unijny poprzez przejęcie AnsaldoBreda, przedsiębiorstwa wcześniej już funkcjonującego na omawianym rynku właściwym asortymentowo.

### III. Krytyka decyzji M.8677

Podstawą dla podnoszonych wątpliwości odnośnie decyzji M.8677 jest kwestia jednego z największych światowych przedsiębiorstw kolejowych (Hall, 2019). Komisja Europejska zdecydowała się bowiem wprost wyłączyć z zakresu rynku właściwego pochodzącego z Chin światowego potentata kolejowego – CRRC, który w roku 2018 r. osiągnął ok. 27,5 mld euro dochodu (CRRC Corporation Limited, 2019). Dla porównania Alstom oraz Siemens w tym samym roku wypracowały łączny dochód na poziomie 16 mld euro rocznie (Lough, 2020). Koncentracja Siemens oraz Alstoma miała bowiem stworzyć europejskiego konkurenta dla obecnego lidera sektora kolejowego, jakim jest CRRC. Połączony podmiot stałby się europejskim czempionem, jednak nadal nie dorównywałby rozmiarom chińskiego koncernu (Portuese, 2019).

Nowo utworzony konkurent miał równocześnie stać się pierwszym, bezapelacyjnym „czempionem europejskim”, a więc jedną z największych spółek w całej UE, będącą światowym potentatem na rynku właściwym oraz w pewnym sensie wizytówką mocarstwowości Unii Europejskiej oraz jej gospodarki. Jednocześnie czempiony europejskie, dzięki swoim rozmiarom, miałyby stanowić odpowiedź na chińskie przedsiębiorstwa stanowiące państwowe monopole branżowe. Dzięki swojej paneuropejskiej skali miałyby bez problemu móc konkurować z największymi przedsiębiorstwami na świecie, w tym wspomnianymi chińskimi monopolami państwowymi. Negatywna decyzja Komisji oraz późniejsze połączenie Alstoma z Bombardierem całkowicie przekreśliła tę wizję, a przynajmniej w zakresie nowego potentata kolejowego i taborów dużej oraz bardzo dużej prędkości.

Europejskie czempiony miałyby być również pośrednio zabezpieczeniem rynku europejskiego przed konsekwencjami *Acquisition-Trap Strategy* w Europie, tj. systematycznego przejmowania strategicznych spółek w Unii Europejskiej przez państwowe przedsiębiorstwa chińskie.

#### 1. Krytyka oceny CRRC

W dyskursie medialnym najczęściej podnoszona jest kwestia światowego potencjału CRRC. W szczególności przytaczane są argumenty o nominalnych rozmiarach tego przedsiębiorstwa oraz jego aktywności na rynku światowym. Vossloh Locomotives, niemiecki lider na rynku lokomotyw spalinowych, został przejęty przez CRRC. Vossloh obecnie posiada 25% tego rynku, podczas gdy jego konkurencja: Cz Loko, a.s. – 16%, Stadler Rail – 16%, Bombardier – 8% oraz GE Transportation – 7% (Sarek, 2019). Wbrew pozorom tego typu lokomotywy nadal odgrywają ważną rolę w transporcie kolejowym w Europie. W samych Niemczech poziom elektryfikacji kolei wynosi wyłącznie 61%, co utrzymuje wysokie zapotrzebowanie na spalinowe lokomotywy dieslowskie. Podobny poziom elektryfikacji kolei jest w Polsce. Innym obiektem zainteresowań CRRC jest czeskie przedsiębiorstwo Škoda Transportation czy Cargounit, polskie przedsiębiorstwo wynajmujące

lokomotywy cargo (Cech, 2019). Dodatkowo CRRC zawarło kontrakt na dostarczenie 71 wagonów metra dla London Underground (Walton, 2020), ośmiu pięciowagonowych składów metra dla ukraińskiego Charkowa, 33 wagonów dla prywatnego czeskiego przewoźnika Leo Express oraz dostawę elektrycznych składów cargo dla Węgierskich Kolei Towarowych. W perspektywie natomiast kilku lat nowym, kolejnym segmentem rynku asortymentowego kolei dużej prędkości może się okazać generacja pociągów typu *ultra high speed railway* (UHSR). Chiński tabor UHSR ma być gotowy do służby już w 2025 roku. W 2018 r. zaprezentowany został pełnoskalowy model. Podobna technologia – *hyper loop* – jest testowana w USA i UE (w tym w Polsce), jednak jeszcze długo nie będzie mogła zostać wdrożona do powszechnego użytku.

Aktywność CRRC w UE nie obejmowała rynku właściwego asortymentowo, gdyż działalność CRRC na tym rynku nie wykracza poza granice ChRL. Względem tej okoliczności nie można mówić o uczestniczeniu CRRC na rynku właściwym (Korn, 2012). Tym samym presja konkurencyjna CRRC nie została wzięta pod uwagę.

### 1.1. CRRC na chińskim rynku kolejowym

Program budowy China Railway High-speed (CRHS) – ogólnokrajowego systemu kolei dużych prędkości – został ogłoszony w kwietniu 2007 roku, a pierwszy przejazd pasażerski miał miejsce już 1 sierpnia następnego roku, tydzień przed rozpoczęciem XXIX Letnich Igrzysk Olimpijskich w Pekinie. Przed 2007 rokiem w Chinach istniało 846 km szyn umożliwiających podróż ponad 250 km/h, obecnie jest ich ponad 36 000 kilometrów. Dla porównania: Francja posiada 3200 km tego typu kolei, a Wielka Brytania jedyne 1400 km. CRHS stanowi dziś dwie trzecie sieci kolei dużych prędkości na całym świecie, a CRRC samodzielnie dostarcza taboru kolei dużych oraz bardzo dużych prędkości eksploatowanych w Chinach. Wdrożenie pociągów typu *ultra high speed railway* może jeszcze bardziej zwiększyć znaczenie CRRC na rynku kolei bardzo dużych prędkości. Wobec skuteczności przeprowadzanych w Chinach programów modernizujących chińską kolej wdrożenie nowej generacji pociągów może liczyć na podobne wsparcie Komunistycznej Partii Chin.

Powyższe informacje potwierdzają w pewnym stopniu tezę o koncentracji CRRC na rynku krajowym ze względu na ciągle niski poziom jego nasycenia (względem rynku unijnego). Populacja Chin jest w końcu ponad trzykrotnie większa od populacji całej Unii Europejskiej, a ponadto znacznie bardziej skoncentrowana w miejskich aglomeracjach, w wyniku wielkiej modernizacji kraju. Zapotrzebowanie na infrastrukturę komunikacji zbiorowej, również międzyaglomeracyjnej (w realiach odległości europejskich: międzymiastowej oraz międzypaństwowej), jest tym samym olbrzymie oraz wydaje się nadal nienasycone podażowo.

### 1.2. Wejście CRRC na europejski rynek kolejowy

Wejść w spór z Komisją można jednak co do kwestii postrzegania wejścia CRRC na rynek europejski. W pierwszej kolejności należy wskazać, że Komisja Europejska nie dała wiary zapewnieniom podmiotów zgłaszających o możliwości szybkiego wejścia CRRC na rynek unijny. Kwestię tę w rzeczywistości należy uznać za ambiwalentną, ponieważ choć oczywiście bariery wejścia na rynek europejski istnieją, niemożliwe jest arbitralne uznanie, że są one nie do przejścia dla CRRC. W pierwszej kolejności należy nawiązać do argumentacji stron zgłaszających o stworzeniu przez CRRC pociągów na podstawie europejskiej technologii (CRH3 na podstawie

Siemens Velaro/ICE 3, CRH5 na podstawie Pendolino, ale również CRH1 stworzone w *joint-venture* z Bombardierem czy CRH2 na podstawie japońskiego E2-1000 Series Shinkansen). Dopiero dalsze unowocześnianie oraz modyfikacje taborów oraz tabor CRH6 i kolejne produkowane są na podstawie chińskiej technologii. Nie można więc CRRC odmówić znajomości europejskiej technologii. Komisja zauważa, że jednak mimo „zaprojektowania platformy taboru zgodnie z europejskimi TSI” CRRC nie posiada certyfikatu spełniania Technicznych Specyfikacji Interoperacyjności (TSI)<sup>17</sup> ogłaszanych przez Komisję Europejską<sup>18</sup>. Dalej KE stwierdza, że brak tej certyfikacji stanowi znaczącą barierę wejścia, co zdaniem Komisji zmniejsza prawdopodobieństwo wejścia CRRC na rynek kolei dużych i bardzo dużych prędkości. Ponadto Komisja uważa, że zdobycie certyfikacji TSI w oderwaniu od legalizacji taboru dostarczanego w ramach przetargu stanowi absolutną rzadkość oraz powoduje znaczne wydłużenie procedury<sup>19</sup>. W wyniku postępowania koncentracyjnego Komisja doszła do wniosku, że CRRC nie ma szans na wygranie przetargu, w ramach którego mogłaby uzyskać certyfikację TSI. Tak arbitralna ocena Komisji wydaje się jednak zdumiewająca. Chiny w pełni starają się wykorzystywać przychylność państw bałkańskich oraz państw członkowskich należących do CEE 17+1, oferując tym podmiotom atrakcyjne projekty infrastrukturalne związane z realizacją Inicjatywy Nowego Jedwabnego Szlaku (BRI), który w części lądowej jest oparty przede wszystkim na kolei. Exim Bank of China sfinansuje 85% kosztów (1,78 mld USD) infrastruktury kolejowej umożliwiającej transport do 200 km/h łączącej Budapeszt z Belgradem (Joo, 2020). Nie można wykluczyć, że tego typu umowy inwestycyjne będą również umożliwiać CRRC wejście na unijny rynek pociągów dużej lub bardzo dużej prędkości. Komisja Europejska otworzyła nawet wstępne postępowanie sprawdzające (Brinza, 2020) w zakresie wspomnianej inwestycji (Petkova, Van der Putten i Building, 2020) pod kątem naruszenia przez Węgry prawa zamówień publicznych względem projektów infrastruktury kolejowej (dokładnie chodzi o naruszenie dyrektywy 2014/24/UE<sup>20</sup>). Przetarg wygrało węgiersko-chińskie konsorcjum (BBJ, 2019).

Równie arbitralnie Komisja wykluczyła możliwość, aby CRRC, działając podobnie jak na rynku lokomotyw spalinowych, przejęło (Barrow, 2019) europejską firmę działającą na rynku pociągów dużej oraz bardzo dużej prędkości<sup>21</sup>. Aktualne wyniki finansowe europejskich spółek działających na tym rynku napawają aktualnie optymizmem, ale nie tylko słabe wyniki finansowe przedsiębiorstwa stanowią powód jego sprzedaży. Wyżej wspomniana sprzedaż Vossloh spowodowana była wyłącznie skoncentrowaniem się przedsiębiorstwa w 2014 r. na sektorze infrastruktury kolejowej (Malinowski, 2019).

Choć prawdą jest, że różnica pomiędzy budżetem na R&D pomiędzy Alstom-Siemens a CRRC jest siedmiokrotna, to według raportów kwestią czasu jest zniwelowanie tej różnicy przez chińskie przedsiębiorstwo (Smith, 2020). Nie wydaje się więc, aby brak certyfikacji TSI miałby w niedalekiej przyszłości stanowić problem (Smith, 2020). W szczególności podkreślić należy, że Komisja zaaprobowała stanowisko, że wejście na rynek pociągów dużych oraz bardzo dużych prędkości

<sup>17</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 277.

<sup>18</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2008/57/WE z dnia 17 czerwca 2008 r. w sprawie interoperacyjności systemu kolei we Wspólnocie (przekształcenie) (Dz. Urz. L 191 z 18.07.2008, art. 6, str. 1–45).

<sup>19</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 513–519.

<sup>20</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/24/UE z dnia 26 lutego 2014 r. w sprawie zamówień publicznych, uchylająca dyrektywę 2004/18/WE (Dz. Urz. UE OJ L 94, 28.03.2014, p. 65–242).

<sup>21</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 519.



wymaga czasu, zdolności nakładów oraz przede wszystkim znaczących nakładów inwestycyjnych, których zakres zwrotu jest ograniczonych ze względu na małą liczbę przetargów na tabory dużej oraz bardzo dużej prędkości<sup>22</sup>. Analizując ten rynek asortymentowy, ciężko nie mieć wrażenia, że CRRC w rzeczywistości jest jednym z nielicznych przedsiębiorstw na świecie, o ile nie jednym, zdolnym do poniesienia kosztów inwestycyjnych (adaptacyjnych i certyfikacyjnych) oraz w ogóle do wejścia na rzeczony rynek europejski. Podkreślić również można, że w przypadku chińskich monopoli państwowych (jak w przypadku CRRC) powszechnie przyjęte zasady, jak maksymalizacja rentowności, minimalizacja kosztów czy test prywatnego inwestora stanowią narzędzia nieprzystające, gdyż monopole chińskie realizują, nawet bardzo kosztowne strategie i założenia długoterminowe. Zdobywanie certyfikacji TSI, o ile stanie się to priorytetem CRRC, wydaje się wyłącznie kwestią czasu, a nie kwestią *know-how* ani środków finansowych. W szczególności, że możliwe jest uzyskanie TSI bez wygrywania właściwego przetargu – co KE wyraziła wprost. Taki sposób TSI jest nieopłacalny, czasochłonny oraz trudny, ale mimo to nadal możliwy.

Co równie ważne, CRRC ma coraz więcej powodów do rozszerzenia swojej zagranicznej ekspansji. Przedsiębiorstwo zbudowane na krajowym popycie osiągnęło swoje rozmiary dzięki państwowym inwestycjom. Teraz jednak popyt krajowy spowalnia, a CRRC, aby utrzymać wzrost, będzie aktywniej działać na rynkach pozachińskich (Smith, 2020).

Podsumowując powyższe aspekty krytyki, wydaje się, że decyzja M.8677 nie jest krytykowana pod kątem prawnym, a raczej oceny ekonomicznej wydanej w ramach dyskrecjonalności urzędniczej Komisji. Mimo to rządy niemiecki oraz francuski podniosły postulat rewizji zasad koncentracji (Lough, 2020; Barrow, 2019).

### 1.3. Niekompetytywność CRRC

Problematiczną perspektywą dla całego sporu oraz opartej na nim postulowanej rewizji zasad koncentracji jest brak aktywności CRRC na określonym przez Komisję rynku asortymentowym na terenie Europejskiego Obszaru Gospodarczego, jak i w ogóle poza granicami Chin. Jedyną aktywnością Chin na tym rynku był kontrakt z indonezyjskim rządem, zawarty zresztą w ramach rozliczeń międzyrządowych.

Tym samym problematyczny staje się sam fakt braku kompetytywności CRRC na pozachińskim rynku, czyli nieuczestniczenie CRRC w konkurencji z innymi podmiotami o nabywcę. Zgodnie z art. 8 Obwieszczenia Komisji w sprawie definicji rynku właściwego<sup>23</sup> rynek właściwy geograficznie obejmuje obszar, na którym „dane przedsiębiorstwa uczestniczą w podaży i popycie na produkty lub usługi, na którym warunki konkurencji są wystarczająco jednorodne, oraz który może zostać odróżniony od sąsiadujących obszarów ze względu na to, że warunki konkurencji na tym obszarze znacznie się różnią”. Definicja rynku właściwego wymagająca uczestnictwa w konkurencji nie była dotychczas podważana. Postulat zmiany definicji należałoby jednak rozważyć również z szerszej perspektywy ram prawnych, wynikających z dorobku prawa unijnego.

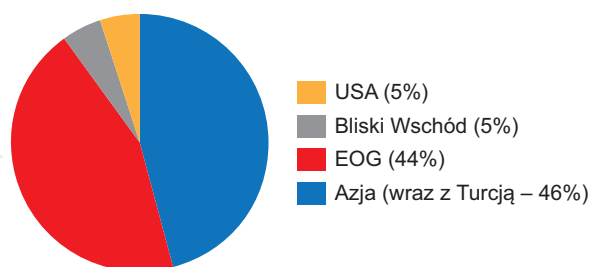
Faktycznie, dokonanie postulowanej zmiany rynku właściwego diametralnie zmieniałoby przytaczane przez Komisję dane gospodarcze, w szczególności znacząco zmieniałoby to obliczenia

<sup>22</sup> Ibidem, pkt 464–465.

<sup>23</sup> Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów unijnego prawa konkurencji (97/C 372/03) (Dz. Urz. UE C 372, 09/12/1997 P. 0005–0013).

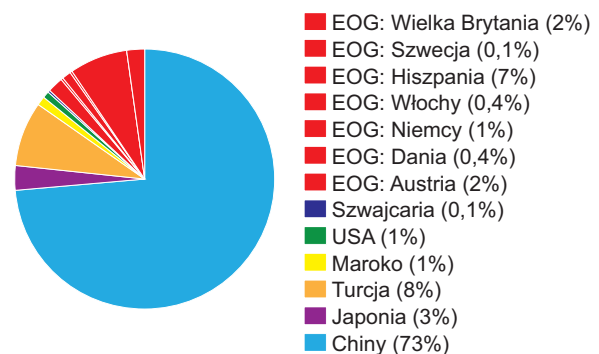
Komisji w zakresie udziałów podmiotów zgłaszających na rynku właściwym, jak również dynamiki zmian popytowych na tym rynku w przyszłości. Przykładowo, Komisja w decyzji M.8677 posłużyła się wykresem (rys. 1) obrazującym długość budowanej kolei dużej prędkości na rynku właściwym geograficznie (czyli na rynku światowym po wyłączeniu Chin, Japonii oraz Korei Południowej). Niewyłączenie azjatyckich państw pozwala natomiast zobrazować cały rynek światowy kolei dużej prędkości, a tym samym odznaczałby w skali światowej rozmiar działalności i presję konkurencyjną CRRC. Analiza stopnia zaangażowania CRRC w wartości nominalnej długości budowanych na świecie kolei dużych prędkości ukazuje, że postulat rewizji zasad koncentracji wydaje się znacznie bardziej uzasadniony.

**Rysunek 1.** Dane Union Internationale des Chemins de fer (UIC) wykorzystane przez Komisję Europejską w decyzji M.8677



Źródło: dane UIC zaprezentowane w Decyzji M.8677, Rysunek 2, pkt 288, s. 59.

**Rysunek 2.** Dane UIC przedstawione w całości



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UIC zaprezentowanych w Decyzji M.8677, Rysunek 2, pkt 288, s. 59.

CRRC uważa, że przejęcie kontroli przez Siemens nad Alstomem mogłoby faktycznie wywrzeć realną presję konkurencyjną na jego międzynarodowe otoczenie biznesowe (Zhu, 2019). Natomiast zdaniem Weidong Wanga, doradcy gospodarczego w Chińskiej Ambasadzie w Niemczech, koncentracja realnie podniosłaby barierę wejścia CRRC na rynek wewnętrzny, dzięki wsparciu rządów francuskiego i niemieckiego oraz poprzez redukcję kosztów inwestycyjnych oraz synergię przedsiębiorstw (Zhu, 2019). Z chińskiej perspektywy koncentracja Alstoma oraz Siemensu byłaby rozwiązaniem analogicznym do połączenia China CNR Corporation Limited (CNR) oraz CSR Corp., Ltd. (CSR) w 2015 r. w CRRC.

## 2. Europejski czempionat a *acquisition-trap strategy*

Głównym zarzutem jednak nie jest naruszenie zasad konkurencji. Podnoszona jest raczej argumentacja powinnościowa na temat tego, jakie decyzja M.8677 powinna zawierać rozstrzygnięcie [pozytywne dla koncentracji] oraz jakie skutki decyzja M.8677 winna przynieść. Tym samym nie można zarzutów o wadliwości decyzji M.8677 odseparować od permanentnie podnoszonej wizji utworzenia europejskiego czempiona kolejowego, mającego przeciwstawić się chińskim korporacjom wspieranym przez chiński rząd (Hall, 2019). Kwestię tę zresztą podnosili zarówno Burno Le Maire, francuski Minister Finansów, oraz Peter Altmaier, niemiecki Minister Gospodarki, w trakcie krytyki decyzji M.8677. Wspólnie mieli również zaproponować projekt zmian w prawie unijnym, który pozwalałby na utworzenie europejskich czempionów (Hall, 2019). W podobnym tonie wyrażał się również G. Verhofstadt wskazujący, że ostatnie dobre wyniki finansowe Alstoma

oraz Siemens są konsekwencją zwycięstwa kilku wartościowych przetargów w UE oraz w północnej Afryce, jednak wynik dalszej rywalizacji niepołączonych Alstoma oraz Siemens z CRRC może nie być tak pozytywny dla europejskich podmiotów (Efstathiou, 2019).

Jak celnie zauważył K. Barrow to, co jest dobre dla jednolitego rynku, nie musi kończenie być dobre dla europejskich firm konkurujących na rynku globalnym (Barrow, 2019). Największe znaczenie ma tutaj jednak nasycenie europejskiego rynku, co jest widoczne w przytaczanych wyżej ogólnych statystykach budownictwa kolei dużej prędkości. Rynki kolejnictwa znajdują się poza EOG, w szczególności w państwach azjatyckich, a zasady europejskiego rynku ograniczają możliwości konkurowania na rynku światowym (Cohen, 2019).

### 3. Podsumowanie krytyki decyzji M.8677

Analizując jednak powyższą argumentację oraz wypowiedzi różnych stron, w tym komisarz Vestager, decyzję M.8677 należy ocenić pozytywnie. Sama treść decyzji M.8677 nie zaskoczyła komentatorów znających sprawę oraz robocze stanowiska Komisji w przedmiotowym postępowaniu koncentracyjnym. Nie było bowiem tajemnicą, że Komisja Europejska przed wydaniem decyzji M.8677 zasięgnęła informacji od konsumentów, konkurentów europejskich oraz zagranicznych spoza Unii, związków zawodowych, organów branżowych oraz organów ochrony konkurencji, a wydźwięk otrzymanych odpowiedzi nie był pozytywny dla koncentracji (Barrow, 2019). Obliczenie udziałów na rynku właściwym również stawiało koncentrację w negatywnym świetle ze względu na jasno wyznaczone zasady prawa konkurencji. Bezspornie jest to konflikt interesów polityczno-ekonomicznych z interesami prawnymi (Männis, 2019). Wygrały jednak interesy konsumentów, czyli zagwarantowanie niskich cen, w szczególności w sektorze bezpieczeństwa pociągów oraz gwarancja przed zmniejszeniem poziomu konkurencji na rynku wewnętrznym, dostępnego wyboru taborów na rynku oraz poziomu innowacyjności<sup>24</sup>. Zdaniem Komisji zyski z koncentracji w żaden sposób nie rekompensowałyby takiego zagrożenia<sup>25</sup>. Podobnie zresztą wypowiadają się ekonomiści M. Motta oraz M. Peitz (2019). Zdaniem R. Le Gall konieczne może się okazać promowanie Alstom i Siemens na zagranicznych rynkach lub nawet ich subsydiowanie dla wsparcia w rywalizacji z CRRC, jednak z pewnością odpowiedzią nie jest połączenie ich w czempiona niszczącego konkurencję na rynku europejskim (Le Gall, 2018).

## IV. Alstom/Bombardier – M. 9779

Późniejsza pozytywna decyzja KE w sprawie M.9779<sup>26</sup> – przejęcie *Bombardiera* przez *Alstom* – całkowicie przekreśliła koncentrację Siemens oraz Alstom. Koncentracja ta dotyczyła tego samego rynku właściwego asortymentowo, a więc rynku kolei dużej oraz bardzo dużej prędkości (prędkość maksymalna taboru powyżej 250 km/h oraz 300 km/h). Rynek właściwy geograficznie również został wyznaczony analogicznie – o wymiarze EOG, potencjalnie światowy, wyłączając Chiny, Japonię oraz Koreę Południową.

<sup>24</sup> Stanowisko Komisarz M. Vestager w sprawie planowanego przejęcia Alstom przez Siemens oraz planowanego nabycia Aurubis Rolled Products i Schwermetall przez Wieland, [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_19\\_889](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_19_889) (7.09.2020).

<sup>25</sup> Ibidem.

<sup>26</sup> Dec. Komisji Europejskiej z dnia 31 lipca 2020 r. uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa M.9779 – Alstom/Bombardier Transportation) OJ C 061, 22 February 2021 (dalej: dec. Alstom/Bombardier).

Alstom, będący europejskim i światowym liderem na tym rynku, po sprzeciwie KE wobec przejęcia przez drugiego największego podmiotu rynkowego (Siemensa), niezwłocznie podjął się przejęcia trzeciego największego uczestnika rynku – kanadyjskiego Bombardiera. W tym celu w czerwcu 2020 r. do KE wpłynęła notyfikacja przejęcia kolejowej części Bombardiera przez Alstom. Decyzja ta podyktowana była strategiczną decyzją wyprzedzały części kolejowej przez Bombardiera, w celu skupienia się na awiacyjnej części biznesu oraz spłaceniu dotychczasowych długów wierzycielom (Reuters, 2020). W międzyczasie jednak udziały rynkowe trzech największych uczestników rynku właściwego asortymentowo (Alstom, Siemens, Bombardier) uległy nieznacznej zmianie, a w nowym postępowaniu drugiego uczestnika koncentracji i jednocześnie drugiego największego podmiotu na rynku – zastąpił wyraźnie mniejszy, trzeci gracz na rynku – Bombardier. Nie zmienia to jednak faktu, że udziały rynkowe obu podmiotów nadal były wysokie i stanowiłyby o pozycji dominującej, zgodnie z jej definicją według europejskiego prawa konkurencji. Co ciekawe, w przypadku oceny Bombardiera konieczna była również analiza presji konkurencyjnej wywieranej przez tabor Zefiro V300. Tabor ten stanowi platformę tworzoną przez wspólnego przedsiębiorcę należącego do Hitachi oraz Bombardiera, w którego obaj właściciele wnosili istotne nakłady finansowe, technologiczne oraz know-how. Komisja przyjęła, że wspólny przedsiębiorca Bombardiera oraz Hitachi, produkujący Zefiro V300, posiadał udziały na poziomie 20–30% w EOG oraz 10–20% na rynku światowym. Jednym z najważniejszych rywali dla Siemensa oraz Alstoma na rynku właściwym jest więc JV, tworzone przez największą ich konkurencję – trzeci (Bombardier) i czwarty (Hitachi) podmiot na rynku, mające dość porównywalną siłę rynkową dzięki wspólnemu projektowi.

Wyjście Bombardiera z JV spowodowałoby więc bezpośredni wpływ na udziały rynkowe i osłabiłoby presję konkurencyjną wyieraną przez czwarty największy podmiot rynkowy. Okoliczność ta jeszcze bardziej zwiększała zagrożenie dla konkurencji poprzez jeszcze większe obniżenie presji konkurencyjnej, a sama koncentracja zwiększyłaby stopień koncentracji rynku. Odzwierciedlała to znaczna zmiana indeksu Herfindahla-Hirschmana (HHI). Badanie KE potwierdziło, że „Hitachi jest uzależnione od Bombardiera w zakresie rozwoju Zefiro V300 i nie byłoby w stanie, bez wkładu Bombardiera, kontynuować produkcji i dostaw platformy w sposób niezależny<sup>27</sup>, a ponadto samodzielne zaangażowanie Hitachi znacznie by zwiększyło koszty produkcji taboru Zefiro300 oraz konieczne byłoby ponowne przejście procesu homologacji taboru, co wygenerowałoby kolejne koszty”. Przerwanie partnerstwa Bombardiera z Hitachi mogłoby więc opóźnić lub nawet całkowicie wstrzymać produkcję platformy Zefiro – tym bardziej zwiększając stopień koncentracji rynku. Podkreślić w tym zakresie należy silną pozycję rynkową Zefiro V300, którego dostawa stanowiła przedmiot drugiego najważniejszego zamówienia na tabory kolei dużej prędkości w ciągu ostatnich 10 lat, drugiego po projekcie „TGV du Futur”, w którym zamawiającym były francuskie linie kolejowe SNCF, a wygranym Alstom<sup>28</sup>. Natomiast poziom HHI, już znacznie przekraczający 2000 pkt przed transakcją (2000–3000 na poziomie światowym i 3000–4000 na poziomie EOG), po transakcji byłby znacznie wyższy (3000–4000 na poziomie światowym i 4000–5000 na poziomie EOG), z deltą znacznie przekraczającą 250 (0–1000 na poziomie światowym i 1000–2000 na poziomie EOG). Dla uzmysłowienia poziomu stopnia koncentracji należy wskazać, że przy poziomie wskaźnika HHI przekraczającym 2000 pkt, aby koncentracja była bezpieczna delta nie

<sup>27</sup> Dec. Alstom/Bombardier, pkt 316.

<sup>28</sup> Ibidem, pkt 321.

może osiągnąć 150 pkt. W rzeczonyj koncentracji na rynku wewnętrznym przekroczyła ona poziom 1000 pkt, na rynku światowym również znacznie przekraczając właściwy poziom.

W efekcie więc transakcja nie tylko polega na przejęciu trzeciego największego uczestnika rynku wewnętrznego oraz światowego przez największy podmiot, lecz także mogłaby znacznie osłabić czwartego uczestnika poprzez likwidację wspólnego przedsiębiorcy, współtworzonego przez Bombardiera oraz Hitachi. Oddziaływanie koncentracji należy więc ocenić za wielowektowe, a na omawianym rynku asortymentowym nawet bardziej inwazyjne od połączenia Siemens/Alstom. Ze względu na powyższe Alstom oraz Bombardier jeszcze przed notyfikacją koncentracji byli gotowi do podjęcia negocjacji i zaakceptowania warunków koncentracyjnych zaproponowanych przez KE. Jest to znacząca różnica podejścia uczestników omawianej koncentracji względem podejścia Siemensu oraz Alstoma w postępowaniu M.8667. W efekcie zgoda KE wyrażona w decyzji M.9779 jest zgodą warunkową, która na omawianym rynku właściwym wymagała od uczestników postępowania koncentracyjnego uprzedniego:

- zbycia przez Bombardiera aktywów we wspólnym przedsiębiorcy będącym dostawcą Zefiro V300 na rzecz Hitachi, aby Hitachi mogło samodzielnie kontynuować ów projekt (jednocześnie stając się drugim największym podmiotem na rynku właściwym, wyprzedzając Siemens);
- jednoczesnego podtrzymania przez Alstom ofert złożonych przez wspólnego przedsiębiorcę Bombardiera oraz Hitachi na dostawy Zefiro V300;
- oraz zbycia:
  - a) platformy Coradia Polyvalent należącej do Alstom;
  - b) zakładu produkcyjnego Alstom w Reichshoffen we Francji;
  - c) platformy Talent 3 należącej do Bombardier oraz;
  - d) części zakładu produkcyjnego Bombardier w Hennigsdorf w Niemczech.

W styczniu 2021 r. Bombardier ogłosił sfinalizowanie sprzedaży części kolejowej przedsiębiorstwa Alstomowi, jak również wypełnienie warunków decyzji M.9779.

## V. General Electrics/Alstom – M.7278

W 2015 r. KE analizowała przejęcie Alstoma przez General Electrics (GE)<sup>29</sup>, które wywarłoby znaczący wpływ na konkurencję rynku właściwym turbin gazowych do ciężkiej pracy (HDGT). Rynek geograficzny w rzeczonyj sprawie objął cały świat z wyłączeniem Chin oraz Iranu. W zakresie Chin związane to było z charakterystycznymi dla chińskiego rynku barierami wejścia, jakim jest partnerstwo z lokalnym przedsiębiorstwem, zaakceptowane przez komisję rządową – Chińską Narodową Komisję Rozwoju oraz Reform (CNKRR)<sup>30</sup>. Wymóg ten funkcjonował w Chinach od 2002 roku. Problematyczne w tym względzie jest znalezienie chińskiego partnera. Ostatecznie więc OEM (*Original Equipment Manufacturer* – przedsiębiorstwo wytwarzające produkty, które mogą być sprzedawane przez innego producenta), aby sprzedawać swoje produkty lub brać udział w przetargach musi korzystać z usług lokalnego pośrednika-partnera oraz zapewnić mu transfer swojej technologii<sup>31</sup>. Alstom wskazał ponadto, że zdolność OEM do wprowadzania na

<sup>29</sup> Streszczenie decyzji Komisji z dnia 8 września 2015 r. uznającej koncentrację za zgodną z rynkiem wewnętrznym oraz z funkcjonowaniem Porozumienia EOG (Sprawa M.7278 – General Electric/ALSTOM (Thermal Power – Renewable Power & Grid business)) (notyfikowana jako dokument nr C(2015) 6179) (dalej: dec. GE/Alstom).

<sup>30</sup> Dec. GE/Alstom, pkt 163.

<sup>31</sup> Ibidem, pkt 169.

rynek swoich produktów jest ściśle powiązana z lokalnymi partnerami i w dużym stopniu od nich zależna<sup>32</sup>, wliczając w to politykę wewnętrzną lokalnego partnera, zdolności logistyczne oraz wywieraną przez nich presję konkurencyjną. Wskazać również należy, że partnerstwo Alstoma z Li Ming, w przeciwieństwie do partnerstw Siemens, MHPS oraz GE z odpowiednio Shanghai Electric, Dong Fang oraz Harbin, nie zostało ostatecznie przez CNKRR zaakceptowane. Wobec powyższego GE było przeciwne wyłączeniu Chin z zakresu rynku właściwego geograficznie, argumentując, że niemożność Alstom w znalezieniu właściwego partnera lokalnego nie może być podstawą do wyłączenia Chin z rynku właściwego, a winno świadczyć wyłącznie o niskim poziomie kompetytywności Alstom<sup>33</sup>. GE wskazało wręcz, że znalezienie lokalnego partnera wcale nie oznacza bariery wejścia, gdyż OEM muszą nadal konkurować ze sobą, aby zachęcić chińskich partnerów do współpracy<sup>34</sup>.

W EOG łączne udziały zgłaszających wynosiły [50–60]%, z przyrostem o [20–30]%, a więc powstały podmiot byłby zdecydowanym liderem w EOG. Siemens byłby jego największym konkurentem z udziałami w rynku na poziomie [20–30]%<sup>35</sup>, Ansaldo miałby udziały na poziomie [10–20]%<sup>36</sup>, a MHPS [0–5]%<sup>37</sup>. Poziom HHI po dokonaniu transakcji mieściłby się zatem w przedziale od 3835 do 4150, Delta zaś w przedziale od 1308 do 1418<sup>38</sup>. Na rynku światowym natomiast GE, dzięki dużej bazie logistycznej dającej przewagę w zakresie zaopatrzenia, kontaktów z klientami (z dominującą obecnością w przetargach niekonkurencyjnych) oraz oszczędności w zakresie informacji i innowacji<sup>39</sup>, już przed połączeniem było zdecydowanym liderem rynku z udziałami przekraczającymi [40–50]%. Natomiast łączny udział stron w światowym (z wyłączeniem Chin i Iranu) rynku wyniósłby [50–60]%, a transakcja połączyłaby największy oraz trzeci największy podmiot na rynku. Drugim uczestnikiem rynku były Siemens dwukrotnie mniejszym udziałem rynkowym, a Ansaldo i MHPS posiadałyby udziały w przedziale od [0–5]% do [10–20]%. Nawet włączenie Chin i Iranu do rynku właściwego geograficznie utrzymałoby udziały stron na poziomie [40–50]%<sup>40</sup>.

Remedium dla tak wysokich udziałów rynkowych musiały być zobowiązania uczestników koncentracji do zbycia na rzecz Ansaldo najbardziej zaawansowanych technologicznie elementów oraz specjalistycznie wykwalifikowanych pracowników przejmowanego przedsiębiorstwa, tj.:

- technologii HDGT należącej do Alstom dla turbin GT26 i GT36;
- Alstom został również zobowiązany do zwolnienia dużej liczby inżynierów Alstom z działu BiR, którzy będą potrafili nadal rozwijać technologię turbin gazowych do pracy przy dużych obciążeniach w konkurencyjnych projektach;
- dwóch instalacji testowych dla modeli turbin GT 26 i GT 36 w Birr, w Szwajcarii oraz;
- długoterminowych umów serwisowych dla 34 turbin GT 26 sprzedanych w ostatnich latach przez Alstom oraz działalność serwisową Power System Manufacturing grupy Alstom na Florydzie, w Stanach Zjednoczonych (EC, 2015).

<sup>32</sup> Ibidem, pkt 171.

<sup>33</sup> Ibidem, pkt 149.

<sup>34</sup> Ibidem.

<sup>35</sup> Ibidem, pkt 429.

<sup>36</sup> Ibidem, pkt 430.

<sup>37</sup> Ibidem.

<sup>38</sup> Ibidem, pkt 434.

<sup>39</sup> Ibidem, pkt 436.

<sup>40</sup> Ibidem, pkt 437.

## VI. Analiza decyzji

Powyższe sprawy dobrze uwydatniają podstawową cechę europejskiego prawa konkurencji jaką jest unijno-centryzm, czyli opisywanie konkurencji i konkurencyjności pomiędzy podmiotami pochodzącymi z państw członkowskich wyłącznie z perspektywy europejskiej, bez szczegółowej analizy otoczenia ekonomicznego spoza UE. O ile w przypadku przedsiębiorstw o zasięgu wyłącznie unijnym jest to w pełni uzasadnione, o tyle w przypadku przedsiębiorstw funkcjonujących aktywnie na pozaunijnych rynkach (Siemens/Alstom/GE), nawet wobec oceny ich połączenia przez unijnego regulatora, przyjęcie prymatu perspektywy europejskiej może być krzywdzące – również dla samej UE oraz unijnych konsumentów.

Unijno-centryzm jest naturalną wypadkową historii integracji UE oraz jej kierunku, jak również dotychczasowej znacznej, korzystnej asymetrii kapitałowej i gospodarczej Europy względem reszty świata (wyłączając tzw. państwa Zachodu, które również zainteresowane były bardziej zdobywaniem nowych rynków zagranicznych niż wyłącznie wchodzeniem na rynek europejski). Wobec tego prawo konkurencji, jak również wiele innych gałęzi prawa unijnego, kształtowane było według determinantów wewnętrznych – tj. nakierowanych wewnętrznie, unijno-centrycznie. Relacja prawa konkurencji względem zagranicznych (pozaunijnych) przedsiębiorstw ma charakter epizodyczny i raczej polega na podpięciu do unijno-centrycznego prawa. Przykładem może być doktryna wykonania działania (*implementation*) (Molski, 2002). Doktryna ta stanowi wynik orzeczenia TSUE, a więc stanowi wyłączenie konkretyzację prawa w drodze jej sądowej wykładni, dlatego nie można mówić o znacznej zmianie perspektywy unijnego prawa konkurencji. Eksterytorialność prawa konkurencji polega jednak na ekstrapolacji jurysdykcji prawa i perspektywy europejskiej wobec podmiotów trzecich, które wpływają na rynek wewnętrzny.

Bezapelacyjnie, dotychczasowe rozwiązanie było satysfakcjonujące oraz spełniające swoje założenia. Skuteczność i właściwość obecnych zasad koncentracji w pierwszej kolejności gwarantowały dwa czynniki: krótkie łańcuchy dostaw oraz korzystna dla państw Zachodu, w tym państw członkowskich Unii Europejskiej (dalej: EUMS), asymetria kapitałowa. Stosunkowo niska intensywność relacji gospodarczo-handlowych, która w rzeczywistości wzrosła dopiero w momencie realnej deindustrializacji Zachodu, w wyniku której uczestnicy relacji handlowych zostali zespoleni, a łańcuchy dostaw dla Zachodu zostały trwale oraz znacząco wydłużone, pozwalała na zachowywanie unijno-centrycznej perspektywy ze względu na stosunkowo niską presję konkurencyjną wywieraną przez podmioty spoza UE. Zresztą to właśnie między innymi deindustrializacja Zachodu, przeniesienie produkcji na Wschód oraz uzależnienie od wschodnich dostawców pozwoliło Azji (od Azji Południowej po Azję Wschodnią) na zmniejszenie asymetrii kapitałowej. Choć państwa w tych regionach nadal są dotknięte biedą, a poziom życia nie wszędzie odpowiada europejskiemu, to pochodzący stamtąd dostawcy stanowią poważną i zaawansowaną konkurencję, realnie oddziałującą na rynek światowy. Dobrze ilustrującym to przykładem mogą być chińskie podmioty działające na rynku budowlanym, na którym spółki chińskie zajmują pięć pierwszych oraz jednaście z pierwszych dwudziestu miejsc w rankingu ENR 2020 Top 250 Global Contractors, pozycjonującym przedsiębiorstwa osiągające największe przychody z *zagranicznych* kontraktów budowlanych.

Immanentnie wpisany w kształt prawa konkurencji prymat wewnątrzunijnej perspektywy powoduje pewne problemy w ocenie kompetytywności największych przedsiębiorców europejskich

aktywnie konkurujących z lokalnymi konkurentami na rynkach pozaunijnych. W efekcie determinuje to dwa problemy. Po pierwsze, funkcjonowanie największych przedsiębiorstw w UE na dwóch rynkach geograficznie jednocześnie – europejskim oraz światowym, przy czym rynek światowy zawiera w sobie jednocześnie rynek europejski (nie stanowi on odrębnego rynku właściwego geograficznie). Ostatecznie więc przedsiębiorstwa te są podporządkowane zasadom europejskiego prawa konkurencji i oceniane według udziałów w europejskim rynku wewnętrznym, ale jednocześnie – uczestnicząc w rynkach pozaunijnych – uczestniczą w konkurencji na odmiennych zasadach oraz z podmiotami o odmiennej presji konkurencyjnej.

## VII. Imperatywy nadrzędnego interesu unijnego

Po drugie, determinuje to brak panunijnych rozwiązań, zabezpieczających wszystkie państwa członkowskie przed presją zewnętrzną. Traktatowe katalogi imperatywów interesu nadrzędnego skierowane są do ochrony pojedynczego państwa członkowskiego względem aktywności pozostałych państw członkowskich. Traktaty przewidują więc instrumenty dla ochrony każdego państwa. W tym ujęciu bez wątpienia Unia Europejska zawiesza nad swoją integracją szklany sufit, pozostając wyłącznie organizacją międzyrządową. Podmiotem ochrony (w wymiarze swobód gospodarczych) pozostaje bowiem wyłącznie państwo członkowskie i jego rynek krajowy, a nie wspólny rynek unijny. Rynek wewnętrzny bowiem stanowi sumę rynków krajowych, a zasady prawa konkurencji regulują relację pomiędzy rynkami krajowymi, aby zniwelować granice pomiędzy. Definicja rynku wewnętrznego konstruowana jest więc pozytywnie, nie będąc uzupełnioną o konstruowanie negatywne, tj. w opozycji do pozaunijnych rynków krajowych. Tym samym więc definicja rynku właściwego nie charakteryzuje relacji rynku wewnętrznego z jego otoczeniem, które zdeterminowane jest niechęcią do izolacji rynku unijnego względem podmiotów z państw trzecich. W konsekwencji brakuje – zarówno w traktatach, jak i w *acquis communautaire* – wspólnotowych imperatywów interesu nadrzędnego. W szczególności unijne prawo konkurencji pozostaje obojętne wobec zobiektywizowanego interesu Unii Europejskiej, a ten, ze względu na malejącą asymetrię kapitałową Unii Europejskiej, w przyszłości będzie się stawał coraz wyraźniejszy i konkretniejszy. Nieuniknione więc stają się debaty na temat czempionów regionalnych, czempionów europejskich oraz strategicznego interesu Unii – kwestii naturalnych w każdym państwie na świecie, a niechętnie podejmowanych w Unii Europejskiej.

W rzeczywistości politycznej dramatycznie trudna do wypracowania okazałaby się zasada definiująca relację (nadrzędności lub podrzędności) unijnego interesu strategicznego, względem analogicznego interesu partykularnego państwa członkowskiego. Na drodze do wypracowania takich kompromisów stoją rudymentarne interesy krajów członkowskich. Już teraz wiele tego rodzaju konfliktów widać w unijnej polityce zagranicznej, która wymaga jednomyślności państw członkowskich w Radzie Europejskiej.

Zważywszy na powyżej przedstawione problemy stopniowo dezaktualizujące w niektórych przypadkach zasadność prymatu perspektywy wewnątrzunijnej, z perspektywy chcących się połączyć europejskich przedsiębiorców działających aktywnie lub nawet koncentrujących się na światowych rynkach, dla których rynek europejski stanowi rynek niepomijalny, jednakże nie generujący większości obrotów, bardzo interesująca byłaby zmiana zasad oceny kontroli koncentracji z perspektywy europejskiej na trójelementowe badanie obejmujące: 1) obiektywną perspektywę



światową; 2) szczególne uwzględnienie perspektywy europejskiej; 3) pogłębione badanie rynku o zasięgu wyłącznie EOG lub krajowym. Rynek właściwy obecnie wyznaczany jest z dołu do góry, w poszukiwaniu jego najwęższego ujęcia. Praktyka ta absolutnie nie powinna zostać zaniechana, ze względu na jej absolutną właściwość. Odstąpienie od niej stanowiłoby poza tym całkowite poluzowanie zasad konkurencji – zgłaszającym w postępowaniu koncentracyjnym zawsze zależy na jak najszerszym zakreśleniu rynku właściwego, aby ich udziały stały się marginalne, a wpływ koncentracji „stopniał” wobec presji konkurencyjnej wywieranej przez dostateczną ilość konkurentów.

Różnicą w postulowanym podejściu jest poświęcenie większej uwagi pozaunijnej aktywności zgłaszających oraz analiza ich udziałów i wywieranej tam presji konkurencyjnej. Pozwoliłoby to na lepsze zrozumienie motywów koncentracji, ale również na wypracowanie rozwiązań, które oddaliłyby od rynku EOG ryzyka monopolizacji czy utworzenia lub umocnienia pozycji dominującej na terenie EOG. Pozwoliłoby to również na opracowanie zasad i wytycznych dla wprowadzenia konkurencji kominowej, czyli modelu, który uniemożliwiłaby podmiotom koncentrującym się korzystać na rynku wewnętrznym ze swoich przewag, synergii i efektu skali, zagwarantowanych pozytywną decyzją koncentracyjną wydaną przez europejski urząd ds. ochrony konkurencji (tj. Komisję Europejską), jednocześnie nie ograniczając właściwej ekspansji podmiotów koncentrujących się na rynkach pozaunijnych.

Ze względu na powyższe, abstrahując od aktualnego stanu prawnego oraz funkcjonujących wytycznych, a skupiając się na aspekcie czysto ekonomicznym, w decyzji M.8677 (Siemens/Alstom) właściwszym byłoby określenie rynku właściwego geograficznie, uprzednio porzucając perspektywę wewnątrzunijną i zdefiniowanie rynku właściwego geograficznie zgodnie z ekonomiczno-objektywnymi przesłankami. Zgłaszający wskazali, że rynkiem właściwym geograficznie powinien być rynek o zasięgu światowym, ponieważ 56% wszystkich kolei dużej i bardzo dużej prędkości powstaje poza EOG. Zgłaszający jedynie zaproponowali wyłączenie z rynku właściwego geograficznie Chin, Korei oraz Japonii ze względu na ograniczenia w prowadzeniu biznesu w tych państwach. W Chinach bariery wejścia wyglądały następująco: „(i) wyłącznie przedsiębiorstwa z większościowym udziałem chińskim, posiadające pełne prawa własności intelektualnej wymagane do realizacji projektu, mogą składać oferty w przetargach na tabor kolejowy; (ii) zamówienie może być udzielone wyłącznie dostawcom krajowym; (iii) brak kryteriów przyznawania licencji na składanie ofert w przetargach, co prowadzi do przyznawania licencji wyłącznie przedsiębiorstwom kontrolowanym przez Chiny; (iv) prawo zamówień publicznych wymaga produkcji lokalnej”<sup>41</sup>. KE natomiast taki pogląd zgłaszających zaaprobowwała. Problematiczny jednak z perspektywy prawa konkurencji jest fakt, że w rzeczywistości podobne ograniczenia na rynku chińskim nie dotyczą wyłącznie omawianego rynku właściwego asortymentowo. Nowelizacja prawa inwestycyjnego z 2019 r. (tj. uchwalenie ustawy prawo inwestycji zagranicznych<sup>42</sup>, zastępującej dotychczasowe regulacje, niebędące tak kompleksowymi) wyrównująca zasady prowadzenia działalności gospodarczej w Chinach pomiędzy inwestorami krajowymi a zagranicznymi w rzeczywistości służy do wygaszenia działalności większościowych inwestorów zagranicznych w ciągu 5 lat od wejścia

<sup>41</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 129.

<sup>42</sup> Order of the President of the People's Republic of China (No. 26) The Foreign Investment Law of the People's Republic of China, as adopted at the 2<sup>nd</sup> Session of the Thirteenth National People's Congress of the People's Republic of China on March 15, 2019, is hereby issued, and shall come into force on January 1, 2020; Xi Jinping, President of the People's Republic of China; March 15, 2019; Foreign Investment Law of the People's Republic of China; (Adopted at the 2<sup>nd</sup> Session of the Thirteenth National People's Congress of the People's Republic of China on March 15, 2019.

w życie ustawy, którzy z różnych względów do tego czasu nie musieli podporządkowywać się zasadzie o mniejszościowych udziałach inwestorów zagranicznych. Uznawanie takich okoliczności za okoliczności wyłączające przedsiębiorców chińskich z rynku właściwego w niedalekiej przyszłości może spowodować regularne wyłączanie podmiotów chińskich i wywieranej przez nich presji konkurencyjnej na rynkach światowych z europejskiej oceny koncentracji.

Jak wskazuje KE w M.8677: „W sprawie *Bombardier/ADtranz*, pomimo istnienia tendencji w kierunku rynków szerszych niż krajowe, Komisja nie zajęła ostatecznego stanowiska w sprawie zakresu geograficznego rynku, biorąc pod uwagę znaczne koszty ponoszone przez dostawców taboru kolejowego z powodu braku harmonizacji”<sup>43</sup>. Jak wskazuje dalej: „W świecie ogólnosiatowej działalności dostawców spoza Azji Komisja nie może wykluczyć, że właściwe rynki są szersze i obejmują resztę świata, z wyłączeniem Chin, Korei Południowej i Japonii”<sup>44</sup>. Spostrzeżenie owo jest szczególnie intrygujące zważywszy, że w rzeczywistości większość obrotu zgłaszających (każdego z owych podmiotów) jest generowana poza UE, a nie wewnątrz UE. Tym samym działalność zgłaszających oraz ich zdolność do konkutowania na rynkach pozaunijnych została przez KE mocno zdeprecjonowana na rzecz rynku unijnego. Z perspektywy europejskiego regulatora może być to ważne, jednak z perspektywy strony jest to praktyka krzywdząca. Co pokazują wyraźnie dane przedstawione przez KE, unijny rynek pociągów dużej oraz bardzo dużej prędkości jest rynkiem relatywnie nasyconym, o nieznacznym w skali świata poziomie inwestycyjnym. Z perspektywy zgłaszających to nie EUMS są przyszłymi, głównymi klientami zgłaszających. Interes zgłaszających jest więc niewłaściwie zważony z perspektywy biznesowej poprzez przyjęcie eurocentrycznej wizji rynku właściwego. Ponadto, strona samodzielnie wskazuje, że „w miarę jak inne regiony rozwijają swoją infrastrukturę, strona zgłaszająca zauważa, że niektóre kraje nienależące do EOG wydają się przyjmować normy regulacyjne UE w swoich zaproszeniach do składania ofert, wymagając taboru zgodnego z TSI<sup>45</sup>”. W efekcie więc, choć te pozaunijne rynki stanowią rynki krajowe (a nie rynek światowy o ujednoczonych lub podobnych przepisach i wymogach), bariera wejścia na owe rynki dla zgłaszających jest coraz mniejsza. W efekcie aktywność zgłaszających na rynkach pozaunijnych, jak również przenoszenie centrum ich aktywności gospodarczej na rynki pozaunijne, jest nie tylko prognozą, lecz także *status quo*.

## VIII. Podsumowanie

Wobec powyższych rozważań znacznie właściwsze dla obiektywnej oceny presji konkurencyjnej wywieranej przez podmioty zgłaszające lub podmiot powstały w wyniku połączenia zgłaszających byłoby odejście od unijno-centrycznej perspektywy, a rozpoczęcie oceny z perspektywy światowej. Perspektywa taka pozwoliłaby na dostrzeżenie, że unifikacja przepisów determinujących rynek właściwy geograficznie w UE/EOG stanowi tak naprawdę wyjątek od pozostałych rynków, a nie odwrotnie. Spostrzeżenie tej zależności pozwala na faktyczne zrozumienie obiektywnej pozycji rynkowej graczy światowych, którzy – choć faktycznie pochodzą z UE i w UE odgrywają znaczącą rolę gospodarczą, płacą tu podatki, zatrudniają specjalistów, prowadzą R&D oraz rejestrują patenty – to jednak aktywności gospodarczej nie prowadzą wyłącznie ani nawet w większości

<sup>43</sup> Dec. Siemens/Alstom, pkt 110.

<sup>44</sup> Ibidem, pkt 133.

<sup>45</sup> Ibidem, pkt 128.

na tym obszarze. Ocena presji konkurencyjnej podmiotów zgłaszających ze światowej, zobiektywizowanej perspektywy pozwala realnie ocenić skutki koncentracji, jak również wypracować najlepsze rozwiązanie uwzględniające europejską perspektywę. Eurocentryzm, choć uzasadniony z perspektywy europejskiego regulatora, może przesłaniać perspektywę długoterminową, co ostatecznie również będzie oddziaływać na europejskiego konsumenta i europejską konkurencję, ale również – ogólnie pojęty interes Unii.

Uwzględniając powyższe, w decyzji M.8677 (Siemens/Alstom), zamiast ujednoczyć rynek światowy do jednej, wspólnej kategorii: „szerszy niż EOG” oraz „potencjalnie światowy z wyłączeniem Korei, Japonii i Chin”, właściwszym byłoby uznanie rynku taborów dużej i bardzo dużej prędkości za rynki krajowe (ze względu na indywidualizację wymogów przetargowych w każdym państwie świata), wyłączając rynki krajowe państw członkowskich, które, na zasadzie wyjątku w skali świata, należałoby uznać za odrębny rynek właściwy geograficznie obejmujący EOG ze względu na harmonizację unijnych przepisów oraz w szczególności TSI wydawane przez KE. W efekcie można by mówić o dwóch odrębnych ocenach koncentracji – na rynku EOG oraz na pozostałym rynku pozaunijnym (stanowiącym sumę rynków krajowych). Pozytywna ocena celowości połączenia się przedsiębiorstw względem rynków pozaunijnych mogłaby być przesłanką dla uruchomienia hipotetycznych przepisów o europejskim czempionacie. Takie przepisy powinny umożliwiać połączenie się przedsiębiorstw i ich wspólne funkcjonowanie niekoniecznie pod warunkiem sprzedaży części przedsiębiorstwa, a raczej pod warunkiem ukierunkowania działalności i aktywności gospodarczej łączących się podmiotów w ten sposób, aby konkurencja na rynku wewnętrznym nie odczuła skutków połączenia. Model europejskiego czempionatu powinien gwarantować niezwiększanie działalności gospodarczej połączonego podmiotu na rynku wewnętrznym, stymulując przesunięcie aktywności i zwiększenie presji konkurencyjnej połączonego podmiotu na rynkach pozaunijnych.

Oznaczałoby to kompletną zmianę kierunku wyznaczania rynku właściwego oraz przede wszystkim odejście od unijno-centriczności, która wraz z dalszym rozwojem pozaunijnych oraz innych niż zachodnie gospodarek będzie coraz bardziej ciążyć europejskiej procedurze koncentracyjnej.

## Bibliografia

- Banasiński, C. (red.). (2018). *Polskie prawo antymonopolowe. Zarys wykładu*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Barrow, K. (2019, marzec). Siemens-Alstom merger rejection is a double-edged sword. *International Railway Journal*. Pozyskano z: [railjournal.com/opinion/siemens-alstom-merger-rejectiondouble-edged-sword](http://railjournal.com/opinion/siemens-alstom-merger-rejectiondouble-edged-sword) (29.06.2021).
- BBJ. (2019). Mészáros firm among winners of massive rail contract. *Budapest Business Journal*. Pozyskano z: [bbj.hu/business/meszaros-firm-among-winnersof-massive-rail-contract\\_164893](http://bbj.hu/business/meszaros-firm-among-winnersof-massive-rail-contract_164893) (29.06.2021).
- Brinza, A. (2020, 28 kwietnia). China and the Budapest-Belgrade Railway Saga. *The Diplomat*. Pozyskano z: [thediplomat.com/2020/04/china-and-the-budapest-belgrade-railway-saga/](http://thediplomat.com/2020/04/china-and-the-budapest-belgrade-railway-saga/) (29.06.2021).
- Buchholz, B. (2020, 13 lipca). Continental Shift: The World's Biggest Economies Over Time. *Statista*. Pozyskano z: [statista.com/chart/22256/biggest-economies-in-the-world-timeline/](http://statista.com/chart/22256/biggest-economies-in-the-world-timeline/) (29.06.2021).

- Cech, L. (2019). *[PL/Expert] Bisons in Poland? CRRC meets a potential client in Central Europe*. Railcolor News. Pozyskane z: [railcolornews.com/2019/11/26/pl-expert-bisons-in-poland-crrc-meetspotential-client-in-central-europe/](http://railcolornews.com/2019/11/26/pl-expert-bisons-in-poland-crrc-meetspotential-client-in-central-europe/) (29.06.2021).
- Cieśliński, A. (red.). (2007). *Wspólnotowe prawo gospodarcze. Tom II*. Wydanie 2. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Cohen, E. (2019, 5 lutego). Alstom-Siemens, politique de la concurrence ou politique des champions européens, *Telos*. Pozyskano z: [telos-eu.com/fr/economie/alstom-siemens-politique-de-laconcurrence-ou-poli.html](http://telos-eu.com/fr/economie/alstom-siemens-politique-de-laconcurrence-ou-poli.html) (29.06.2021).
- CRRC Corporation Limited. (2019). *Annual Report 2018*. Pekin: CRRC Corporation Limited. Pozyskano z: <https://www.crrcgc.cc/Portals/73/Uploads/Files/2019/4-26/636918870297486290.pdf> (29.06.2021).
- Dudzik, S. (2010). *Współpraca Komisji Europejskiej z organami ochrony konkurencji w sprawach kontroli koncentracji przedsiębiorstw*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- EC. (2015). *Mergers: Commission clears GE's acquisition of Alstom's power generation and transmission assets, subject to conditions*. European Commission. Pozyskane z: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP\\_15\\_5606](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/IP_15_5606) (01.08.2021).
- Efstathiou, K. (2019). The Alstom-Siemens merger and the need for European champions, *Bruegel*. Pozyskano z: [bruegel.org/2019/03/the-alstom-siemens-merger-and-the-need-foreuropean-champions/](http://bruegel.org/2019/03/the-alstom-siemens-merger-and-the-need-foreuropean-champions/) (29.06.2021).
- Godement, F. i Vasselier, A. (2017). *China at the gates: a new power audit of EU-China relations – Policy Report*. Londyn: European Council on Foreign Relation.
- Hall, B. (2019). Why EU had to stand firm against Siemens-Alstom merger. *Financial Times*. Pozyskano z: [ft.com/content/ba654170-2eb5-11e9-ba00-0251022932c8](http://ft.com/content/ba654170-2eb5-11e9-ba00-0251022932c8) (29.06.2021).
- Haneman, T., Rosen, D.H. (2020). Who's Buying Whom? COVID-19 and China CrossBorder M&A Trends. *Rhodium Group*. Pozyskano z: [rhg.com/research/whos-buying-whom/](http://rhg.com/research/whos-buying-whom/) (29.06.2021).
- [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT\\_19\\_889](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/STATEMENT_19_889) (7.09.2020).
- Joo, F. (2020). Loan agreed for \$US 1.78bn Budapest – Belgrade upgrade. *International Railway Journal*. Pozyskano z: [railjournal.com/financial/loan-agreed-for-us-1-78bn-budapestbelgrade-upgrade/](http://railjournal.com/financial/loan-agreed-for-us-1-78bn-budapestbelgrade-upgrade/) (29.06.2021).
- Kociubiński, J. (2016). *Instrumentalizacja prawa konkurencji Unii Europejskiej w obliczu konsolidacji sektora transportu lotniczego*. Warszawa: C.H. Beck.
- Korn, J. (2012). Określanie rynku właściwego w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w latach 1997–2010. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Jagiellońskiego*, (2), 114–127.
- Le Gall, R. (2018). Siemens Mobility – Alstom: the chronology of a missed union. *EDHEC Student Finance Club*, 3.
- Lough, R. (2020, 17 stycznia). Explainer: Why Siemens-Alstom rail merger is creating European tensions, *Reuters*. Pozyskano z: [reuters.com/article/us-alstom-m-a-siemens-politics/explainer-whysiemens-alstom-rail-merger-is-creating-european-tensions-idUSKCN1PB216](http://reuters.com/article/us-alstom-m-a-siemens-politics/explainer-whysiemens-alstom-rail-merger-is-creating-european-tensions-idUSKCN1PB216) (29.06.2021).
- Malinowski, Ł. (2019). Dlaczego Vossloh pozbył się produkcji lokomotyw. *Rynek Kolejowy*. Pozyskano z: [rynek-kolejowy.pl/mobile/dlaczego-vossloh-pozbyl-sie-produkcjilokomotyw-93303.html](http://rynek-kolejowy.pl/mobile/dlaczego-vossloh-pozbyl-sie-produkcjilokomotyw-93303.html) (29.06.2021).
- Männis, M. (2019, 8 marca). Siemens-Alstom merger: Where law and politics clash. *In.House Legal*. Pozyskano z: [inhouse-legal.eu/antitrust-competition-law/siemens-alstom-merger/](http://inhouse-legal.eu/antitrust-competition-law/siemens-alstom-merger/) (29.06.2021).
- Molski, R. (2002). Eksterytorialne stosowania prawa ochrony konkurencji. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, LXIV(3).
- Motta, M. i Peitz, M. (2019). Competition policy and European firms' competitiveness, *VoxEU*. Pozyskano z: [voxeu.org/content/competition-policy-and-european-firmscompetitiveness](http://voxeu.org/content/competition-policy-and-european-firmscompetitiveness) (29.06.2021).
- Petkova, M. i Van der Putten, F. (2020). *Building the 'Belt and Road' in Europe?: Chinese Construction Companies and Transport Infrastructure in the European Union*. Clingendael Report, Haga: Clingendael Institute.

- Portuese, A. (2019). *Alstom-Siemens Merger Prohibited: Championing the European Antitrust Mindset. Oxford Competition Law*. Pozyskano z: <https://oxcat.ouplaw.com/page/750> (29.06.2021).
- Reuters. (2020). *Bombardier agrees to sell rail unit to Alstom in \$8.2 billion deal*. Reuters. Pozyskane z: [cnbc.com/2020/02/17/bombardier-agrees-to-sell-rail-unit-to-alstom-in-8point2-billion-deal.html](https://www.cnbc.com/2020/02/17/bombardier-agrees-to-sell-rail-unit-to-alstom-in-8point2-billion-deal.html) (01.08.2021).
- Sarek, Ł. (2019, 29 sierpnia). *CRRC Buys Vossloh Locomotive/CRRC kupuje dział lokomotyw Vossloh*. Pozyskane z: [asiaexplained.org/2019/08/1697crcc-buys-vossloh-diesel-locomotive-unit/](https://asiaexplained.org/2019/08/1697crcc-buys-vossloh-diesel-locomotive-unit/) (29.06.2021).
- Smith, K. (2020, 27 września). *Will Alstom-Siemens merger check CRRC's international expansion?*, *International Railway Journal*. Pozyskano z: [railjournal.com/opinion/will-alstom-siemensmerger-check-crccs-international-expansion](https://www.railjournal.com/opinion/will-alstom-siemensmerger-check-crccs-international-expansion) (29.06.2021).
- Tartar, A., Rojanasakul, M. i Diamond, J.S. (2018). *How China Is Buying Its Way Into Europe*, *Bloomberg*. Pozyskano z: [bloomberg.com/graphics/2018-china-business-in-europe/](https://www.bloomberg.com/graphics/2018-china-business-in-europe/) (29.06.2021).
- Valero, J. (2019, 15 października). *Six takeaways from Siemens-Alstom rejection*, *Euractiv*. Pozyskano z: [euractiv.com/section/competition/news/six-takeaways-from-siemens-alstom-rejection](https://www.euractiv.com/section/competition/news/six-takeaways-from-siemens-alstom-rejection) (29.06.2021).
- Van der Putten, F. i Meijnders, M. (2015). *China, Europe and the Maritime Silk Road*. Clingendael Report, Haga: Clingendael Institute.
- Walkowski, M. (2017). *Chiński model rozwoju społeczno-gospodarczego i jego potencjalna adaptacja w Europie*. *Przegląd Strategiczny*, 10, 335–365. <https://doi.org/10.14746/ps.2017.1.19>.
- Walton, S. (2020). *London first European metro contract for CRRC China*. Rail Freight. Pozyskano z: [railfreight.com/business/2020/08/10/london-is-first-european-metro-contract-for-crcc-china/](https://www.railfreight.com/business/2020/08/10/london-is-first-european-metro-contract-for-crcc-china/) (29.06.2021).
- Wiech, J. (2020). *Orlen – przyszły globalny czempion czy kolos na glinianych nogach?* *Klub Jagielloński*. Pozyskano z: [klubjagiellonski.pl/2020/07/24/orlen-przyszly-globalnyczempion-czy-kolos-na-glinianych-nogach/](https://klubjagiellonski.pl/2020/07/24/orlen-przyszly-globalnyczempion-czy-kolos-na-glinianych-nogach/) (29.06.2021).
- Zhu, V. (2019, 11 lutego). *Europe-China rail competition – „Bigger is better”?* *Institut Montaigne*. Pozyskano z: [institutmontaigne.org/en/blog/europe-china-rail-competition-bigger-better](https://www.institutmontaigne.org/en/blog/europe-china-rail-competition-bigger-better) (29.06.2021).