

Łukasz Grzejdziak,
Ustalenie cen odsprzedaży towarów
w prawie europejskim i amerykańskim.
Studium prawnoporównawcze,
Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2020

Problematyka ustalania cen odsprzedaży w relacjach wertykalnych wciąż pozostaje jedną z najbardziej doniosłych kwestii spornych w doktrynie antymonopolowej. Nawet jeśli po amerykańskim wyroku w sprawie *Leegin*, wydanym w 2007 r., wydawało się, że zliberalizowane podejście do wertykalnego uzgadniania cen odsprzedaży jest już przesądzone i zdominuje praktykę stosowania prawa po obydwu stronach oceanu, włączając w to judykatury krajowe, to rzeczywistość niekoniecznie podążyła za tymi prognozami. Liczba zwolenników „twardego” podejścia do wertykalnych porozumień cenowych, skłonnych traktować te porozumienia jako zakazane *per se*, jest bodaj taka sama, lub niewiele mniejsza, niż liczba zwolenników podejścia „miękkiego”, optujących za indywidualną analizą każdego porozumienia, silnie osadzoną w kontekście ekonomicznym, bazującą na regule rozsądku. Kiedy tylko do moich rąk trafiła monografia Łukasza Grzejdziaka poświęcona ustalaniu cen odsprzedaży towarów, byłam niezmiernie ciekawa po której ze stron opowiada się autor. Po zapoznaniu się z całością monografii mogę tylko domniemywać, które z podejść wydaje się autorowi bliższe, ale nie mogę tego stwierdzić z całkowitą pewnością. Nie mogę być jednak rozczarowana takim brakiem stanowczości Autora, skoro podtytuł książki brzmi: „Studium prawnoporównawcze”, a już od pierwszych akapitów książki jasne jest, że celem badawczym autora nie jest ocena wertykalnych porozumień cenowych z perspektywy zakazu praktyk ograniczających konkurencję, a zestawienie różnych podejść do tych porozumień w europejskim i amerykańskim prawie antytrustowym, w tych dwóch porządkach, które choć tak różne, są jednak do siebie tak podobne. Dzięki konsekwentnej realizacji takiego założenia badawczego zwolennicy zarówno twardego podejścia do wertykalnych ograniczeń pionowych, jak i podejścia miękkiego otrzymują wyczerpujący zestaw argumentów orzeczniczych (w mniejszym zakresie ekonomicznych) pozwalających na utrzymanie *status quo* i okopanie się na uprzednio zajętych pozycjach. Daleka jestem jednak od zarzucenia autorowi swoistego „symetryzmu” w ocenie pionowych uzgodnień cenowych, książka oddaje po prostu faktyczny stan rzeczy – niejednoznaczny, niepewny, więc tym bardziej należy docenić wysiłki autora zmierzające do formułowania postulatów *de lege ferenda* tak w odniesieniu do prawa amerykańskiego (podrozdział 12.6.3), jak i prawa UE (podrozdział 12.6.4).

Książka składa się aż z 12 rozdziałów, które można klasyfikować następująco: (1) rozdziały deskryptywne odnoszące się do systemu reguł prawnej ochrony konkurencji (zarówno reguł materialnych, jak i proceduralno-ustrojowych); (2) rozdziały deskryptywne prezentujące dorobek orzeczniczy w odniesieniu do wertykalnego ustalania cen odsprzedaży; (3) rozdział analityczny, którego zawartość doskonale oddaje tytuł „Właściwe porównanie” (porządków prawnych co do przedstawionego uprzednio stanu legislacji i orzecznictwa); (4) rozdziały deskryptywno-analityczne prezentujące aksjologię badanych systemów prawa i kontekst ekonomiczny ustalania cel

odsprzedaży; a wreszcie (5) rozdział podsumowujący, ukierunkowany na ewaluację i konstrukcję wzorcowego rozwiązania prawnego. Co istotne, zakres przedmiotowy badań obejmuje wszystkie praktyczne emanacje ustalania cen w relacjach wertykalnych, tj. ustalanie cen minimalnych, sztywnych i maksymalnych, umowy agencyjne oraz porozumienia typu *hub & spoke* – na tyle, na ile to możliwe autor różnicuje bądź – jeśli to możliwe i zasadne – syntetyzuje rozważania i wnioski dotyczące poszczególnych kategorii ustalania cen odsprzedaży.

Odnosząc się do przedstawionej przeze mnie klasyfikacji zawartości monografii, muszę zastrzec, że charakteryzowanie rozdziałów jako deskryptywnych nie powinno być postrzegane jako deprecjonujące czy opozycyjne wobec określenia innych części pracy jako analityczne – autor dołożył wiele starań, aby prezentacja europejskiego i amerykańskiego systemu prawa antytrudostowego była rozległa i wyczerpująca i aby uwzględniała także aspekty ustrojowe. Można wręcz wątpić czy prezentacja reguł konkurencji UE powinna być aż tak rozległa – reguły te są bowiem polskiemu czytelnikowi (a do niego adresowana jest książka polskojęzyczna) doskonale znane, a eliminacja tych treści mogłaby z powodzeniem przyczynić się do zmniejszenia objętości recenzowanej publikacji, co moim zdaniem byłoby z korzyścią dla recepcji najważniejszych jej treści. Rozumiem jednak, że autor za wszelką cenę chciał zadbać o symetrię studium prawnoporównawczego i z tej perspektywy trudno mu oczywiście zarzucić nadmiarowe prezentowanie treści, zwłaszcza że z kolei rozważania na temat amerykańskiego prawa konkurencji uważam za bardzo cenne i wzbogacające polską literaturę antymonopolową, gdzie odniesienia do porządku amerykańskiego czynione są zazwyczaj tylko incydentalne. W zakresie kompleksowej prezentacji systemu prawnej ochrony konkurencji w USA monografia Łukasza Grzejdziaka nie ma sobie równych w polskiej literaturze. Niezaprzeczalnym walorem pracy jest identyfikacja i analiza dorobku amerykańskich sądów w zakresie antymonopolowej oceny pionowych porozumień o ustalaniu cen. W tym obszarze autor wykonał pracę benedyktyńską, prezentując nie tylko powszechnie znane orzeczenia sądów federalnych, konstruując ugruntowane doktryny, jak Dr. Miles czy Colgate, lecz także identyfikując i omawiając dialog orzecznictwa sądów stanowych z koncepcjami wypracowanymi w orzecznictwie poziomu federalnego. Nawet jeśli sam autor przyznaje, że ze względu na właściwości systemu prawnego USA, kluczowa rola w kształtowaniu ocen antymonopolowych różnych typów porozumień czy ograniczeń konkurencji należy do sądów federalnych, to prezentacja orzeczeń sądów stanowych niesie ze sobą ogromną wartość poznawczą.

O ile właściwie rekonstruuję zamiary autora, to umieszczenie jako dziesiątego i jedenastego rozdziału książki, a więc części następujących już po deskrypcji i porównaniu właściwym europejskiego i amerykańskiego porządku prawnego, miało służyć kompleksowemu odtworzeniu podstaw, na których w finalnej części książki autor konstruuje wzorcowe rozwiązanie prawne. Uważam, że nie jest to konstrukcja optymalna. Kwestię aksjologiczną z powodzeniem mogły być włączone do rozdziałów poświęconych poszczególnym systemom, natomiast rozważania nad ekonomicznymi aspektami wertykalnego ustalania cen mogłyby wręcz otwierać merytoryczną część książki. Prezentując orzecznictwo, zwłaszcza amerykańskie, autor słusznie podkreśla często doktrynalne podstawy ekonomiczne omawianych rozstrzygnięć: dla mniej doświadczonych czytelników korzystne byłoby zapoznanie się z dorobkiem poszczególnych szkół ekonomicznych zanim sięgną po opisy weryfikacji orzeczniczej tego dorobku. Zarysowanie kontekstu ekonomicznego pozwoliłoby być może lepiej wychwycić niuanse różnicujące antymonopolowe oceny wertykalnych porozumień cenowych ewoluujące w europejskim i amerykańskim orzecznictwie.

Moje wątpliwości budzi także sformułowanie tytułu ostatniego, podsumowującego rozdziału książki. Po pierwsze, uprawnione jest wrażenie, że autor postrzega ewaluację i konstrukcję wzorca rozwiązań prawnych jako dwa równorzędne procesy, podczas gdy w istocie sam autor potwierdza już na wstępie rozdziału dwunastego, że konstrukcja wzorca jest następstwem ewaluacji. Po drugie, za wyjątkowo nietrafne uważam używane przez autora pojęcie „rozwiązanie prawne” – czy autor ma tu na myśli jedynie legislację, czy sam proces stosowania prawa, czy też, jak mi się wydaje, obydwie te elementy? Zdecydowanie brakuje w ostatnim rozdziale zdefiniowania pojęcia „rozwiązanie prawne”, choć oczywiście brak tej definicji nie obniża rangi wartościowych wniosków formułowanych przez autora. Proponowany przez autora model antymonopolowej oceny wertykalnego ustalania cen jawi się jako model dojrzały, silnie zakorzeniony nie tylko w amerykańskim i europejskim dorobku orzecznictwym, lecz także w dorobku doktryny prawniczej i teorii ekonomicznych. Jednocześnie jest to model oparty na trzeźwym i racjonalnym osądzie autora co do możliwych granic uelastyczniania systemów prawnej ochrony konkurencji. Autor wyraźnie też podkreśla, że jest to model skonstruowany z wykorzystaniem kryteriów prawidłowości i stosowności, a w konsekwencji – model realny (realistyczny).

Recenzowana monografia zasługuje na wyróżnienie również ze względu na leżącą u jej podstaw metodologię. Wydawane w Polsce monografie prawnicze zwykle nieco po macoszemu traktują opis metodologii, co w dużej mierze wynika stąd, że autorzy korzystają z kombinacji wielu metod, w tym przede wszystkim z analizy dogmatycznej. Łukasz Grzejdziak poszedł inną drogą, wiele miejsca poświęcając opisowi stosowanej przez siebie metodologii. Skoro założeniem autora było studium prawnoporównawcze, to wykorzystał w swojej pracy metody właściwe komparatyście prawniczej, ze szczególnym uwzględnieniem metody funkcjonalno-kontekstowej Ernesta Rabla (i jego następców). Autor opisał założenia obranej przez siebie metody, ale zidentyfikował również jej niedostatki i określił sposób jej stosowania do przedmiotu swoich badań. W sferze opisów metodologicznych, a także konsekwentnego stosowania przyjętej metodyki do realizacji celów badawczych, recenzowaną monografię należy uznać za wzorcową i rekomendować zapoznanie się z nią tak przez najmłodszych adeptów akademii, jak i doświadczonych badaczy.

Nie mam wątpliwości, że polscy czytelnicy otrzymali książkę unikatową w obszarze literatury prawa konkurencji – recenzowana monografia wypełnia przynajmniej dwie luki: z jednej strony kompleksowo prezentuje amerykański system ochrony przed antykonkurencyjnymi porozumieniami, z drugiej – stanowi wyczerpujące kompendium wiedzy o antymonopolowej ocenie wertykalnych porozumień cenowych (polska literatura przedmiotu w tym obszarze pozostaje nad wyraz skromna, zwłaszcza w świetle bogatego dorobku decyzyjnego polskiego organu ochrony konkurencji w odniesieniu do ustalania cen w stosunkach wertykalnych). Jestem przekonana, że książka będzie stanowić źródło inspiracji dla badaczy, znajdzie swoje miejsce w debatach nad egzekwowaniem zakazu antykonkurencyjnych porozumień zarówno w trybie publiczno-, jak i prywatnoprawnym. Mogę z pełnym przekonaniem polecić tę książkę także prawnikom-praktykom, urzędnikom i sędziom. Osobiście mam poczucie, że pierwsza lektura książki nie wyczerpała jeszcze jej potencjału i wracając do niej w przyszłości będę odkrywać coraz to nowe treści i wątki.

dr hab. Agata Jurkowska-Gomułka, prof. WSiIZ

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie

ORCID: 0000-0001-7074-6850