

UNIJNE WYŁĄCZENIA SEKTOROWE A KONKURENCJA W SEKTORZE UBEZPIECZEŃ

Wojciech Lewicki, Bogusław Stankiewicz

Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny w Szczecinie

Abstrakt. Polityka konkurencji należy do głównych i najwcześniej uzgodnionych polityk wspólnotowych. Zasadność i konieczność jej prowadzenia wiąże się bezpośrednio z jednym z głównych celów Wspólnot Europejskich, jakim było stworzenie wspólnego rynku państw członkowskich. Polityka konkurencji ma dać gwarancje, że bariery zniesione w handlu wewnętrznym, w ramach wspólnego rynku, nie zostaną zastąpione innymi działaniami ze strony przedsiębiorstw lub rządów, prowadzącymi do zniekształcenia konkurencji. Wprowadzenie wyłączeń sektorowych w poszczególnych sektorach gospodarki ma istotne znaczenie w polityce gospodarczej Unii Europejskiej poprzez zapewnienie konsumentom łatwego dostępu do dóbr i usług oferowanych na poszczególnych rynkach po maksymalnie zbliżonych cenach. W artykule zasygnalizowano problematykę wpływu wyłączeń sektorowych na wybrane mechanizmy rynkowe. Dla celów empirycznych posłużono się studium przypadku, koncentrując swoje rozważania na sektorze ubezpieczeniowym.

Słowa kluczowe: konkurencja, mechanizmy rynkowe, wyłączenia sektorowe, sektor ubezpieczeniowy

WSTĘP

Prawidłowe funkcjonowanie mechanizmów rynkowych jest gwarantem satysfakcjonującego udziału w rynku wszystkich jego uczestników. Dlatego Unia Europejska zakazuje działań mogących zakłócić reguły uczciwej rywalizacji podmiotów gospodarczych. Pierwsze tego typu regulacje pojawiły się już w V w. n.e. w Rzymie – niedozwolone były porozumienia cenowe, m.in. w handlu zbożem i rybami.

Konkurencja nie jest jednak wartością samą w sobie – ma ona służyć rozwojowi gospodarki i wzrostowi dobrobytu konsumentów. Dlatego są dozwolone pewne rodzaje porozumień, które mogą naruszać konkurencję. Dotyczy to przypadków, kiedy korzyści z nich płynące – gospodarcze, społeczne i ekonomiczne – przeważają nad skutkami antykonkurencyjnymi. Przykładem może być współpraca w celach badawczo-naukowych, czy badania służące rozwojowi nowych technologii. Rodzaj tych porozumień oraz ich warunki powinny być jednak dokładnie określone, tak by w jak najmniejszym stopniu nie naruszały one reguły uczciwej konkurencji rynkowej oraz było możliwe wskazanie podmiotom gospodarczym granic, których nie powinni przekraczać.

Takie regulacje wyłączające określone rodzaje porozumień spod zakazu umów naruszających konkurencję istnieją w prawie wspólnotowym od lat sześćdziesiątych XX wieku. Do polskiego ustawodawstwa zostały one wprowadzone Ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów [Ustawa... 2000] i utrzymane w nowej Ustawie antymonopolowej [Ustawa... 2007]. Szczegóły dotyczące rodzajów i warunków porozumień wyłączonych z zakazu określają rozporządzenia Rady Ministrów. Regulują one pięć rodzajów porozumień: zawieranych między przedsiębiorcami w sektorze ubezpieczeniowym, dotyczących transferu technologii, specjalistycznych i badawczo-rozwojowych, określonego rodzaju porozumień wertykalnych oraz porozumień wertykalnych w zakresie dystrybucji samochodów.

Zatem przybliżenie ich roli chociaż w pewnym stopniu wydaje się być szczególnie istotne z punktu widzenia mechanizmów rynkowych gospodarki naszego kraju i sektora ubezpieczeniowego.

ISTOTA CELE I ZADANIA WPROWADZENIA WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH

Prawo konkurencji Wspólnot Europejskich ma pierwszeństwo w stosunku do prawa narodowego, ale w praktyce system wspólnotowy i rozwiązania narodowe funkcjonują obok siebie. Zasady wspólnotowe mają na względzie zapewnienie swobodnej konkurencji na rynku wewnętrznym, w handlu pomiędzy państwami członkowskimi; nie dotyczą natomiast poszczególnych rynków narodowych [Traktat... 2006].

Artykuł 81 Traktatu o Wspólnocie Europejskiej [Lewicki 2010] ma zastosowanie do porozumień, które mogą mieć wpływ na handel pomiędzy państwami członkowskimi, i które zapobiegają, ograniczają lub zakłócają konkurencję. Pierwszym warunkiem zastosowania art. 81 jest to, aby dane umowy były zdolne do wywierania znaczącego wpływu na handel pomiędzy państwami członkowskimi. Bywa tak zwykle wtedy, gdy sieć powiązań gospodarczych rozciąga się na całym terytorium państwa członkowskiego. Gdy ten pierwszy warunek jest spełniony, art. 81 ust. 1 zakazuje porozumień, które w znaczącym stopniu ograniczają lub zakłócają konkurencję. Może tak być w wypadku, gdy porozumienia nie tylko określają cenę i ilość dla konkretnej transakcji sprzedaży i kupna, lecz także zawierają ograniczenia nałożone na sprzedającego lub kupującego. Art. 81 ust. 3 uznaje ten zakaz za niemający zastosowania do porozumień, z których korzyści, jak np. poprawa wydajności, są na tyle duże, że przeważają nad efektami antykonkurencyjnymi. Takie porozumienia określa się jako zwolnione na podstawie art. 81 ust. 3. Porozumienia mogą być zwolnione, jeśli konsumenci otrzymują sprawiedliwą część korzyści wynikających z tych udoskonaleń [Traktat... 2006].

Wyłączenia sektorowe nie tylko zatem oddziałują na uczestników rynku w postaci konsumentów. Oznacza to, że gdy tylko podmioty działające na rynku ubezpieczeniowym mogą wykazać, że zawierane przez nich porozumienia są objęte danym wyłączeniem grupowym, są one chronione przed działaniami publiczno- i prywatnoprawnego stosowania zakazu porozumień ograniczających konkurencję; wyłączenia grupowe wywołują więc tzw. efekt tarczy (*shield effect*) lub budują tzw. bezpieczną przystań (*safe harbor*). Wspólnotowe rozporządzenia wyłączające znajdują swoje wiążące zastosowanie w całości we wszystkich państwach członkowskich zarówno wobec jednostek krajowych, jak i organów administracyjnych oraz sądów. Nie mogą więc być kwestionowane także przez sądy krajowe, chyba że w trybie procedury prejudycjalnej. Jedynie wyjątkowo Komisja lub krajowy organ ochrony konkurencji może w drodze decyzji indywidualnej pozbawić dane porozumienie przywileju wyłączenia sektorowego na obszarze całej Wspólnoty lub danego kraju. Na tym etapie rozważań należy wspomnieć, że takiego rozwiązania (tj. cofnięcia przywileju wyłączenia) nie przewiduje natomiast wprost polski porządek prawny [Skoczny 2008].

OGRANICZENIE KONKURENCJI A REGULACJE PRAWNE

Analiza rzeczywistości gospodarczej pozwala na stwierdzenie, że z jednej strony, Unia Europejska musi interweniować w razie zachowań rynkowych działających na szkodę mechanizmów rynkowych i konsumentów. Z drugiej strony, jej działania muszą być na tyle ostrożne, aby nie stanowiły przeszkody dla wzrostu gospodarczego i nie wymuszały na podmiotach gospodarczych podejmowania nieefektywnych działań. Osiągnięcie równowagi pomiędzy tymi dwoma celami jest sednem unijnego prawa konkurencji [Hanlon 2005]. Można pokusić się o stwierdzenie, że celem art. 101 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej jest w związku z tym utrzymanie skutecznej konkurencji na rynku wewnętrznym [Orlicka 2010]. Przyjęta przez Trybunał Europejski koncepcja konkurencji, określana też inaczej jako koncepcja konkurencji zdolnej do działania, jest – co podkreśla się w literaturze – „realistyczna” i „sprawdzona empirycznie” [Korbutowicz 2004]. Skuteczność konkurencji oznacza „taki poziom intensywności konkurencji na danym rynku, który nie odpowiada co prawda postulatowi konkurencji doskonałej, ale pozwala stwierdzić, że uzyskiwane są w wystarczającym stopniu korzyści związane z konkurencją między przedsiębiorcami” [Skoczny 1999]. Regulacje prawne, określające warunki rozwoju i ochrony konkurencji, nie wskazują jednoznacznie, wedle której z istniejących teorii definiować pojęcie konkurencji. W dostępnym piśmiennictwie brak jest jednomyślności co do przedmiotu ochrony tych przepisów. Wyrażane są zarówno poglądy, iż jest nim „ochrona konkurencji jako zjawiska instytucjonalnego, i to konkurencji statycznej, doskonałej”, jak i poglądy, iż jest nim „skuteczna konkurencja” [Kosiński 2005].

Zakaz z art. 101 ust. 1 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej obejmuje takie porozumienia, decyzje i praktyki uzgodnione, których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego. Identyfikacyjne regulacje prawne dotyczące zniekształcenia konkurencji występują w prawie polskim, w którym mowa jest o wyeliminowaniu, ograniczeniu lub naruszeniu w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Zapobieżenie konkurencji w rozumieniu

regulacji unijnych jest zatem tożsame z jej wyeliminowaniem w rozumieniu przepisów polskich. Proceder ten zachodzi wówczas, gdy wszyscy przedsiębiorcy działający na danym rynku (lub taka ich część, że konkurencja ze strony pozostałych jest nieistotna) dotychczas rywalizujący ze sobą, w związku z zawarciem porozumienia całkowicie rezygnują ze współzawodnictwa [Modzelewska-Wąchał 2002].

Przez ograniczenie konkurencji w rozumieniu obydwu zakazów porozumień ograniczających konkurencję, należy rozumieć jej częściowe ustanie (tj. tylko pomiędzy niektórymi konkurentami działającymi na rynku albo tylko co do decyzji gospodarczych podejmowanych przez nich w określonych sektorach). Natomiast zakłócenie konkurencji w rozumieniu regulacji unijnych polega na tym, że kształtuje się ona w sposób sztuczny, nie zdeterminowany tylko warunkami panującymi na rynku. Podobnie należy identyfikować regulowaną w prawie polskim przesłankę naruszenia konkurencji w inny sposób, niż jej wyeliminowanie lub ograniczenie [Orlicka 2010].

WSPÓLNY RYNEK UBEZPIECZENIOWY

Podjmując działania, mające na celu stworzenie wspólnego rynku ubezpieczeniowego, Europejska Wspólnota Gospodarcza musiała się zmierzyć z różnorodnością sposobów uregulowania materii ubezpieczeniowej w krajowych porządkach prawnych [Alonso 2003]. Budowa wspólnego rynku ubezpieczeniowego wymagała osiągnięcia rozległego kompromisu pomiędzy państwami reprezentującymi skrajnie różne podejścia do ubezpieczeń. Jako punkt wyjścia do dyskusji przyjęto założenie, że w tej dziedzinie gospodarki interwencjonizm państwowy (w szczególności w postaci nadzoru nad prowadzoną działalnością) jest jak najbardziej potrzebny.

Zróznicowanie prawa nadzoru w poszczególnych państwach członkowskich, określającego wymogi związane z podejmowaniem i prowadzeniem działalności ubezpieczeniowej, stanowiło istotną przeszkodę w swobodnej cyrkulacji usług ubezpieczeniowych w obrębie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Zjawisko to ściśle spletało się z występowaniem zakłóceń konkurencji pomiędzy państwami członkowskimi. Po pierwsze, w ten sposób, że obowiązywanie różnych wymagań nadzorczych w poszczególnych krajach utrudniało dostęp do zagranicznych rynków. Ubezpieczyciel z państwa A, który chciał prowadzić działalność w państwie B w dopuszczalnej tam formie, musiał dostosowywać się jednocześnie do wymogów przewidzianych w państwach A i B. Stawiało go to już na wstępie w gorszej pozycji konkurencyjnej wobec ubezpieczycieli z państwa B. Po drugie, państwa członkowskie niejednokrotnie ustanawiały przepisy dyskryminujące podmioty zagraniczne, chcące prowadzić na ich terytorium działalność ubezpieczeniową, poprzez stawianie im wyższych wymagań. Obowiązywanie takich regulacji stanowiło przeszkodę w dostępie do rynków tych państw i tym samym obniżało konkurencyjność podmiotów zagranicznych względem krajowych. Różnice w prawie nadzoru powodowały także, że w każdym państwie członkowskim istniały inne warunki do funkcjonowania konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami z sektora ubezpieczeniowego. Na rynkach silnie regulowanych przestrzeń, w której mogła się toczyć gra konkurencyjna pomiędzy ubezpieczycielami, była z reguły mniejsza, niż tam, gdzie interwencjonizm państwa był słabszy. Różnice w liczbie konkurencji w ubezpieczeniach także były czynnikami powodującymi utrzymywanie się odrębnych i w dużej mierze zamkniętych krajowych rynków ubezpieczeniowych.

Proces budowy ubezpieczeniowego rynku wewnętrznego, poza dążeniem do zapewnienia swobodnej cyrkulacji usług ubezpieczeniowych, obejmował zarazem zbliżanie warunków konkurencji pomiędzy ubezpieczycielami pochodzącymi z różnych państw członkowskich.

Przez sektor ubezpieczeniowy organy unijne rozumieją dwie dziedziny działalności gospodarczej: ubezpieczenia bezpośrednie i reasekurację, która jest „konsekwencją istnienia ubezpieczeń”. Ubezpieczeniowy rynek wewnętrzny jest zatem obszarem, na którym swobodnie cyrkulują usługi ubezpieczeniowe *sensu stricto* i usługi reasekuracyjne. Pomimo silnego funkcjonalnego „zrośnięcia” ze sobą tych dwóch segmentów sektora ubezpieczeniowego, urzeczywistnianie swobód traktatowych oraz harmonizacja zasad podejmowania i prowadzenia działalności przebiegały odrębnie dla każdego z nich. Zasadniczym powodem takiego stanu rzeczy był fakt, iż państwa członkowskie ingerowały w prowadzenie działalności reasekuracyjnej bez porównania słabiej, niż w wykonywanie działalności w zakresie ubezpieczeń bezpośrednich. Duży zakres swobody, pozostawionej reasekuratorom wiązał się z tym, iż w obszarze reasekuracji nie występują kwestie związane z koniecznością ochrony słabszej strony kontraktu, tak typowe dla ubezpieczeń bezpośrednich. Nieznaczna ingerencja państw członkowskich w wykonywanie działalności reasekuracyjnej sprawiała, że liczba przeszkód dla swobodnej cyrkulacji usług reasekuracyjnych w obrębie UE była niewielka. Skąpy charakter regulacji o charakterze nadzorczym sprawiał także, że w dziedzinie reasekuracji na znacznie mniejszą skalę pojawiały się problemy związane z koniecznością dostosowywania się reasekuratorów do różnych wymogów krajowych czy też dyskryminacją podmiotów zagranicznych względem własnych.

Podsumowując warto poświęcić parę uwag znaczeniu, jakie dla funkcjonowania rynku wewnętrznego mają istniejące różnice w krajowych regulacjach dotyczących umowy ubezpieczenia. Do tej pory zasadniczo nie nastąpiło bowiem zharmonizowanie tych regulacji na poziomie unijnym. Na tym tle jako wyjątek należy potraktować obowiązkowe ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, którego treść została w podstawowym (minimalnym) zakresie wyznaczona przez wiele dyrektyw w sprawie ubezpieczeń komunikacyjnych. Obowiązek zawarcia umowy takiego ubezpieczenia ma jednakże charakter publicznoprawny i jest elementem stale rozbudowywanego i doskonalonego w ramach UE systemu ochrony ofiar wypadków komunikacyjnych. Systemowi temu przypisuje się doniosłe znaczenie dla prawidłowego funkcjonowania rynku wewnętrznego (w szczególności poprzez ułatwianie swobodnego przepływu towarów i osób). Stąd też bierze się szczególny i wyjątkowy status umowy ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych [Orlicka 2010].

WPLYW WPROWADZENIA WYŁĄCZEŃ SEKTOROWYCH NA RYNEK UBEZPIECZENIOWY

Przesłance wpływu wyłączeń sektorowych na handel pomiędzy państwami członkowskimi, w literaturze przedmiotu z zakresu nauk ekonomicznych, przypisuje się dualne zastosowanie. Bezsporne jest, że składa się ona na pojęcie zakazanego porozumienia w rozumieniu tego przepisu i tym samym współokreśla zakres zastosowania

zakazu. Jednakże przyjęło się uważać, że stanowi ona ponadto w obrębie prawa konkurencji rozgraniczenie pomiędzy zakresami zastosowania prawa unijnego i porządków krajowych. Odmienny – i przekonujący – pogląd prezentuje Bunte [2003], który zauważa, że skutkiem szerokiej interpretacji przesłanki wpływu na handel jest coraz częściej występująca jednoczesna właściwość unijnego i krajowego prawa konkurencji. Przesłanka ta w swej istocie nie służy więc rozgraniczaniu zakresów zastosowania tych systemów prawnych, a jedynie współwyznacza zakres zastosowania przepisów unijnych. Stąd też nie można jej przypisać charakteru kolizyjno prawnego [Bunte 2003]. Na marginesie można zauważyć, że upodabnianie krajowych zakazów porozumień ograniczających konkurencję może prowadzić do spadku praktycznego znaczenia przesłanki wpływu porozumienia na handel pomiędzy państwami członkowskimi [Esser-Wellie i Hohmann 2004].

Pojęcie handlu pomiędzy państwami członkowskimi to „cały obrót gospodarczy» pomiędzy nimi rozumiany jako przepływ towarów, osób, usług i kapitału informacji» [Alonso 2003]. Takie podejście pozostaje w zgodzie z fundamentalnym celem Traktatu, jakim jest promowanie swobody tego przepływu. Za niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane przez regulacje prawne może być uznane nawet i takie porozumienie, którego skutkiem jest znaczący wzrost natężenia dotychczasowego handlu pomiędzy państwami członkowskimi [Orlicka 2010].

Zatem regulacje prawne znajdują zastosowanie tylko do takich porozumień, które wywierają odczuwalny wpływ na handel pomiędzy państwami członkowskimi.

Z analiz Komisji wynika, że o wpływie na handel pomiędzy państwami członkowskimi porozumienia zawartego pomiędzy ubezpieczycielami mogą decydować różne determinanty.

W pierwszej kolejności należy wymienić uczestniczenie w porozumieniu przedsiębiorców z różnych państw członkowskich. Zachodzi ono wówczas, gdy stronami są siedziby towarzystw ubezpieczeniowych z co najmniej dwóch państw. Zdaniem Komisji, dla celów stosowania unijnego prawa konkurencji, oddziały nie można traktować jako samodzielnego podmiotu krajowego, a jedynie jako „przedłużenie zagranicznego towarzystwa”, ponieważ „z ekonomicznego punktu widzenia oddział jest całkowicie zależny od woli zagranicznego ubezpieczyciela” [Orlicka 2010]. Ze względu na tak określone relacje pomiędzy ubezpieczycielem a jego zagranicznym oddziałem nie ulega wątpliwości, że towarzystwo ubezpieczeniowe działające za granicą poprzez swój oddział bierze w ten sposób udział w handlu, czyli „obrocie gospodarczym” pomiędzy państwami członkowskimi.

Drugim kryterium pozwalającym stwierdzić, że porozumienie może wywierać wpływ na mechanizmy rynkowe i działalność ubezpieczeniową jest, zdaniem Komisji, umiejscowienie ryzyka (rozumiane najczęściej jako miejsce położenia ubezpieczonego obiektu) w różnych państwach członkowskich. Komisja uznała to kryterium za spełnione także w razie umiejscowienia interesu podmiotu ubezpieczeniowego w różnych państwach, zachodzące w sytuacji, gdy porozumienie dotyczy obiektów położonych w danym państwie, które wszakże są własnością podmiotów spoza tego państwa. Pewną odmianą tego poglądu jest przyjęcie wpływu porozumienia na handel w związku z tym, że uczestnicy rynku ubezpieczeniowego pochodzą z różnych państw członkowskich.

Jednakże nawet wówczas, gdy popyt na objęte porozumieniem dobro lub usługę jest skoncentrowany w jednym państwie członkowskim i stronami porozumienia jest towarzystwo prowadzące działalność w jednym państwie, można mówić o możliwości

wplywu na handel pomiędzy państwami członkowskimi. Dzieje się tak dlatego, że takie porozumienie z samej swej istoty wzmacnia wyobcowanie tego rynku krajowego i przeciwdziała osiągnięciu celów traktatowych [Orlicka 2010].

W kilku przypadkach Komisja Europejska uznała, że możliwość wpływu porozumienia na handel wynika z natury wykonywanej działalności ubezpieczeniowej, które mają charakter ponadpaństwowy. Takie cechy Komisja przypisała m.in.: ubezpieczeniom morskim, ubezpieczeniom w transporcie międzynarodowym oraz ubezpieczeniom lotniczym. Zatem wpływ wyłączeń sektorowych na rynek ubezpieczeniowy dotyczy nie tylko samej działalności handlowej, lecz także rodzaju oferowanych polis ubezpieczeniowych, sposobu likwidacji szkód komunikacyjnych oraz zmian w zasadach kształtowania stawek ubezpieczeniowych.

PODSUMOWANIE

Wyłączenia sektorowe dotyczą zawsze takich kategorii porozumień, które mają lub mogą mieć istotne znaczenie dla mechanizmów rynkowych. Jedynie w odniesieniu do porozumień dystrybucyjnych wydaje się natomiast potwierdzać teza o powszechności występowania wyłączonych porozumień w praktyce gospodarczej. W odniesieniu do niektórych kategorii porozumień (np. w sektorze ubezpieczeniowym) ustanowienie wyłączeń grupowych ma raczej służyć zachęceniu przedsiębiorców do podejmowania współpracy w tej dziedzinie. Wyłączenia grupowe mogą pośrednio wspierać rozwój gospodarczy, przyczyniając się do popularyzowania współpracy przedsiębiorców w różnych aspektach procesu gospodarowania (np. dystrybucja, innowacje) lub rozwoju określonych sektorów (np. sektor ubezpieczeniowy czy motoryzacyjny).

Reasumując, wyłączenia grupowe mogą być skutecznym instrumentem pobudzania współpracy przedsiębiorców w wielu dziedzinach i formach. Ustanawianie wyłączeń sektorowych może i powinno wpisywać się w realizację określonych polityk gospodarczych, takich jak np. polityka przemysłowa. Takie pozytywne efekty mogą zostać osiągnięte dzięki precyzyjnemu zdefiniowaniu pola dopuszczalnej współpracy między przedsiębiorcami. Wyłączenia sektorowe poszerzają pole wolności gospodarczej przedsiębiorców. Jednocześnie wydanie odpowiednich rozporządzeń wyłączających zapewnia im większą stabilność prawną co do podejmowanych przedsięwzięć gospodarczych.

Ponadto należy pamiętać, że państwa członkowskie Unii, które tak jak Polska mają regulacje prawne w dziedzinie ochrony konkurencji modelowane na wzór wspólnotowy, prawdopodobnie także podążą ścieżką rozwiązań w zakresie stanowienia i stosowania prawa ochrony konkurencji w dziedzinie wyjątków spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. W tych z nich, w których ustawy ochrony konkurencji zawierają normy stanowiące odpowiednik zapisów zawartych w „traktacie”, już dzisiaj można mówić o „bezpośrednim stosowaniu się” w zakresie nieobjętym wyłączeniami sektorowymi.

Należy zaznaczyć, że proces ten będzie postępował tym szybciej, im szybciej najważniejsze rynki towarów, a zwłaszcza usług, będą funkcjonować jako rynki wewnętrzne, nie zaś krajowe. Dla zagwarantowania niezakłóconego funkcjonowania skutecznych mechanizmów rynkowych, w szczególności na rynku ubezpieczeniowym, dominujące znaczenie będą mieć wtedy reguły wspólnotowe, a nie krajowe.

LITERATURA

- Alonso L.M., 2003. Die Neuausrichtung der Zwischenstaatlichkeitsklausel der Art. 81, 82 EG. Frankfurt am Main.
- Bunte H.J., 2003. Kartellrecht. C.H. Beck, München.
- Esser-Wellié M. i Hohmann H., 2004. Die kartellrechtliche Beurteilung von Mitversicherungsgemeinschaften nach deutschem und europäischem Recht, VersR 28.
- Hanlon J., 2005. European Community Law. Sweet-Maxwell, London.
- Korbutowicz T., 2004. Polityka konkurencji Wspólnoty Europejskiej w latach 1962-1997. PWN, Kraków.
- Kosiński E., 2005. Wolność gospodarcza i konkurencja jako elementy ustroju gospodarczego państwa. Reg. Praw. 5, 89-90.
- Lewicki W., 2010. Ekonomiczne i organizacyjne skutki wprowadzenia wyłączeń sektorowych na rynku motoryzacyjnym w Polsce. Print Group, Szczecin.
- Modzelewska-Wąchal. E., 2002. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów – komentarz. Twigger, Warszawa.
- Orlicka J., 2010. Sektorowe wyłączenia grupowe spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję dla ubezpieczeń w prawie Unii Europejskiej i Polski. UAM, Poznań.
- Skoczny T., 1999. Dostosowanie prawa polskiego do prawa wspólnotowego w zakresie antymonopolowego prawa materialnego. W: Wybrane problemy i obszary dostosowania prawa polskiego do prawa Unii Europejskiej. Red. P. Saganek, T. Skoczny. C.H. Beck, Warszawa.
- Skoczny T., 2008. Wyłączenia sektorowe spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję we wspólnocie europejskiej i Polsce. WWZ, Warszawa.
- Traktat Ustanawiający Wspólnotę Europejską. Wersja skonsolidowana. 2006. Dz. U.C 321E z 29.12.2006.
- Ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. 2000. Dz. U. Nr 122, poz. 1319.
- Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. 2007. Dz. U. Nr 50, poz. 331. Nr 99, poz. 660.
- Zäch R., 2005. Grundzüge des Europäischen Wirtschaftsrecht. Birkhäuser Verlag, Zürich, Basel.

SECTORIAL UNION EXCLUSION AND COMPETITION IN THE SECTOR OF INSURANCE

Summary. Competition policy is a major and earliest agreed policy. Reasonableness and necessity of the conduct is directly linked to one of the main objectives of the European Communities, which was to create a common market in the Member States. Policy is to give guarantees that the barriers lifted internal trade within the common market, will not be replaced by other activities on the part of companies or governments, leading to distortions of competition. The introduction of sector exemptions in specific sectors of the economy is important in the economic policy of the European Union by providing consumers with easy access to goods and services in different markets at similar prices. The article signaled problems impact of sectoral exemptions on selected market mechanisms. For the purposes of empirical case study was used, focusing its thoughts on the insurance sector.

Key words: competitive, market mechanisms, exclusion of sectors, insurance sector

Zaakceptowano do druku – Accepted for print: 2.07.2013

Do cytowania – For citation: Lewicki W., Stankiewicz B., 2013. Unijne wyłączenia sektorowe a konkurencja w sektorze ubezpieczeń. J. Agribus. Rural Dev. 2(28), 161-168.