

# ARTYKUŁY

Wojciech Szafrński

---

w.szafr@amu.edu.pl  
Uniwersytet Adama Mickiewicza  
Wydział Prawa i Administracji  
Święty Marcin 90  
61-714 Poznań

Alicja Jagielska-Burduk

---

ajag@ukw.edu.pl  
Uniwersytet Kazimierza Wielkiego w Bydgoszczy  
Wydział Administracji i Nauk Społecznych  
ul. M.K. Ogińskiego 16  
85-092 Bydgoszcz

Katarzyna Józwiak

---

aplikant notarialny  
kasianj@interia.pl

## Możliwości wystąpień porozumień ograniczających konkurencję na rynku sztuki. Uwagi wstępne

### The possibility for the appearance of restrictive agreements on the Polish art market

**Summary:** The uniqueness of the art market covers the specifics of the subject of sale and the mechanisms in operation for subjects taking part in the process of sale, as well as the tradition of a market based on the specific bond between the seller and the buyer. The experience of foreign markets with the participation of the most famous auction houses has confirmed that the art market is also susceptible to the appearance of agreements limiting competition (restrictive agreements) and ones causing monopolistic practices. In observing the development of the Polish art market it is forecast that together with a strengthening of those supplying the market

with goods as intermediaries (auction houses) there could shortly appear restrictive agreements within this market. The article offers a comprehensive analysis of relevant provisions of EU law as well as Polish law (in particular that of the 16<sup>th</sup> of February 2007 on consumer protection). It equally shows the impact of the changing legal surroundings within both foreign and Polish markets in the concluding of restrictive agreements (non-uniformly defined by national legislators of cultural heritage, the dynamic changes in the regulations relating to the shipment of monuments as well as the potential of institutions *res extra commercium*)

---

**Keywords:** auction house, price fixing, restrictive agreements, art market

---

**Streszczenie:** Wyjątkowość rynku sztuki obejmuje specyfikę przedmiotu obrotu i mechanizmów działania podmiotów biorących udział w obrocie, a także tradycję rynku opartą na szczególnej więzi między sprzedawcą a kupującym. Doświadczenia rynków zagranicznych z udziałem najświetniejszych domów aukcyjnych potwierdziły, że rynek sztuki jest również narażony na wystąpienie porozumień ograniczających konkurencję i praktyki monopolistyczne. Obserwując rozwój polskiego rynku sztuki, przewiduje się, że wraz z umocnieniem się uczestników rynku dostarczających towar na rynek jako pośrednicy (domy aukcyjne) wkrótce mogą się na nim pojawić porozumienia ograniczające konkurencję. W artykule poddano analizie przepisy prawa unijnego oraz polskiego (w szczególności ustawę z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów). Jednocześnie ukazano wpływ zmieniającego się otoczenia prawnego zagranicznych rynków sztuki oraz polskiego rynku sztuki na zawieranie porozumień ograniczających konkurencję (niejednolite definiowanie przez ustawodawców krajowych kategorii narodowych dóbr kultury, dynamika zmian przepisów odnoszących się do wywozu zabytków oraz potencjał instytucji *res extra commercium*).

---

**Słowa kluczowe:** dom aukcyjny, porozumienie cenowe, porozumienie ograniczające konkurencję, rynek sztuki

---

Rynek sztuki coraz częściej jawi się w ocenach jako wręcz genetycznie obciążony trudnym do przełamania brakiem transparentności, co w pierwszej kolejności spowodowane jest znaczną asymetrią informacji na nim występującą, specyfiką jego kultury i zasad nim rządzących, a dopiero w dalszej kolejności niskimi stopniem zainteresowania ustawodawcy tym rynkiem (także w znaczeniu udziału czynnika publicznego w jego funkcjonowaniu)<sup>1</sup>. Rynek ten nie tylko przynależy do systemu gospodarczego, opierającego się na – jedynie z nazwy – modelowej wolnej grze sił rynkowych, ale także trzeba go oceniać w kontekście systemu artystycznego. Stopień skomplikowania relacji występujących na rynku sztuki może prowadzić do nieuprawnionego stawiania hipotez o wątpliwej uczciwości podmiotów (głównie w grupie pośredników) na nim występujących. Dotychczasowe doświadczenia płynące z tzw. rynków dojrzałych (amerykańskiego czy angielskiego) wskazują, że rynek sztuki, podobnie jak inne rynki branżowe, nie jest wolny od możliwości wystąpienia porozumień ograniczających konkurencję i praktyk monopolistycznych. Jednakże jego specyfika powoduje, że niektóre z rodzajów takich porozumień znanych z innych rynków nie występują, inne z kolei przybierają formy na tyle odmienne, że są trudne do wychwycenia albo też są stanami jedynie zbliżonymi do zakazanych.

Rynek sztuki nadaje dziś dziełu sztuki postać towaru<sup>2</sup>, który funkcjonuje w obiegu rynkowym i ma swoją cenę. Tym samym jest on coraz bardziej postrzegany w charakterze rynku inwestycyjnego, który nie istnieje samodzielnie, działa zawsze w odniesieniu do innych rynków i podlega podobnym prawom mechanizmu rynkowego<sup>3</sup>. Podmioty uczestniczące w poszczególnych rynkach mogą dążyć do zachwiania równowagi rynkowej, np. poprzez wzmożone działania prowadzące do świadomej zawodności konkurencji<sup>4</sup>. Każdy bowiem rynek ma swoją specyfikę,

<sup>1</sup> Patrz szerzej: J. Miliszkievicz, *Rynek sztuki czyli walizka iluzjonisty*, w: W. Szafranski (red.), *Wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki*, t. 2, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2008, s. 9-19; J. Miliszkievicz, *Życie na niby, czyli krajowy rynek sztuki i antyków*, w: W. Kowalski, K. Zalasinska (red.), *Rynek sztuki. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 9-23; W. Szafranski, *Mity i patologie obrotu dziełami sztuki*, „Santander Art & Culture Law Review” 2015, nr 1, s. 135-172; P. Stec, *Nierzetelne praktyki aukcyjne i środki ich zwalczania w wybranych obcych systemach prawnych*, „Opolskie Studia Administracyjno-Prawne” 2011, t. 8, s. 83-90; P. Stec, *Pozycja prawna domu aukcyjnego w prawie wybranych państw europejskich*, „Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego” 2004, t. 2, s. 5-37; J. Białyńska-Birula, *Morfologia rynku aukcyjnego dzieł sztuki w ujęciu systemowym*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2002, nr 605, s. 43 i n.

<sup>2</sup> G. Dziamski, *Rynek sztuki w Europie*, w: M. Iwaszkiewicz (red.), *Menedżer kultury*, Centrum Animacji Kultury, Warszawa – Poznań 1995, s. 106-108.

<sup>3</sup> A. Grzywacz, *Obrót dziełami sztuki*, Wydawnictwo Prawnicze „LexisNexis”, Polsko-Niemieckie Centrum Prawa Bankowego, Warszawa 2004, s. 11.

<sup>4</sup> W literaturze brak jest jednomyślności co do znaczenia terminu „konkurencja”. Najbardziej rozpoznane w doktrynie stanowisko definiuje konkurencję jako proces rynkowej rywalizacji między przedsiębiorcami. W doktrynie konkurencja powszechnie uznawana jest za czynnik sprzyjający innowacyjności oraz wzrostowi jakości towarów i usług, a także zapewniający stabilizację cen. Zob. więcej: A. Powałowski, w: A. Powałowski (red.), *Prawo gospodarcze publiczne*, C.H. Beck, Warszawa 2011, s. 285; M. Ma-

która w różny sposób wpływa na występowanie czynników katalizujących koordynację między zaangażowanymi podmiotami. Dzięki kooperacji polegającej na niekonkurowaniu zostaje osiągnięty efekt zbiorowy w postaci uzyskania przez zainteresowanych większych zysków. Do najczęściej spotykanych praktyk ograniczających konkurencję należą różnorakie porozumienia graczy rynkowych, dotyczące w szczególności cen, udziałów w rynku czy grup klientów. Większość postępowań niekonkurencyjnych obserwowanych na poszczególnych rynkach jest pochodną interakcji strategicznych między uczestnikami rynku.

Podstawową formą konkurencji jest konkurencja cenowa. W doktrynie dominuje pogląd, że najpoważniejszym ograniczeniem konkurencji są niedozwolone porozumienia cenowe, ponieważ ich istotą jest uderzenie w podstawowy aspekt konkurowania – cenę<sup>5</sup>. Porozumienia cenowe (*price fixing*) mogą pojawić się w każdym sektorze, od podstawowych branż na rynku usług do bardziej skomplikowanych rynków, którym z pewnością jest rynek sztuki. W rozważaniach dotyczących zmów na rynku sztuki nieodzowne jest odwołanie się zarówno do regulacji prawnych dotyczących porozumień cenowych, jak i innych rynków branżowych w celu podkreślenia niepowtarzalności oraz dynamiczności rynku sztuki na tle innych rynków, a także trudności w dokonaniu dogłębnej analizy i ocenie nielegalnych zachowań uczestników tegoż rynku.

Większość państw ma antymonopolowe regulacje prawne, niedopuszczające do jawnej zmowy cenowej. Istotnym z polskiego punktu widzenia ośrodkiem tworzenia prawa antymonopolowego jest Unia Europejska<sup>6</sup>. Na mocy traktatu lizbońskiego z 2007 r.<sup>7</sup> regulacja dotycząca ochrony konkurencji i konsumentów znajduje się obecnie w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dalej: TFUE)<sup>8</sup>. Warunkiem zastosowania unijnego prawa konkurencji jest, zgodnie z art. 101 TFUE (dawny art. 81 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Dz. Urz. UE C 321E z 29.12.2006), „możliwość wpływu określonej praktyki antykonkurencyjnej na handel między państwami członkowskimi”. Zatem jeżeli określona praktyka narusza, w sposób faktyczny lub tylko potencjalny, jedynie handel na obszarze jednego z państw członkowskich, to wówczas taka praktyka nie jest objęta unijnym prawem konkurencji. Zaznaczyć przy tym należy, że pojęcie wpływu określonej praktyki

lawski, A. Wieczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja: teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, wyd. 2, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

<sup>5</sup> R. Milewski, E. Kwiatkowski, *Podstawy ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

<sup>6</sup> Patrz szerzej: Z. Jurczyk, *Kartele w polityce konkurencji Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2012, s. 143-156.

<sup>7</sup> Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, sporządzony w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r., Dz.U. z 2009 r. Nr 203, poz. 1569, wszedł w życie 1 grudnia 2009 r.

<sup>8</sup> Zob. tytuł VII Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej z dnia 26 października 2012 r., Dz. Urz. UE. C 326 z 26.10.2012.

na handel między państwami członkowskimi powinno być rozumiane w sposób szeroki. Odwołując się do poglądów wyrażonych przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej, przesłanka ta jest spełniona, „jeżeli na podstawie obiektywnych czynników prawnych lub faktycznych można z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa przewidzieć, że dana praktyka może mieć wpływ bezpośrednio lub pośrednio, rzeczywiście lub potencjalnie na warunki handlu pomiędzy państwami członkowskimi, co zarazem może zaszkodzić realizacji celu integracyjnego”<sup>9</sup>.

Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (dalej: u.o.k.k.) kompleksowo reguluje kwestie porozumień ograniczających konkurencję<sup>10</sup>. Zgodnie z jej art. 4 ust. 5, „porozumieniami są umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami albo niektóre postanowienia tych umów, uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki, a także uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych”. Ustawowy zakaz porozumień ograniczających konkurencję obejmuje „porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym” (art. 6 ust. 1 u.o.k.k.). W literaturze przedmiotu dominuje pogląd<sup>11</sup>, zgodnie z którym porozumienie jest sprzeczne z prawem także wtedy, gdy strony nie są świadome bezprawności swoich działań. W ramach porozumień można wyróżnić: porozumienia wertykalne i horyzontalne. Przez porozumienia horyzontalne (pionowe) rozumie się porozumienia zawierane między przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu obrotu, natomiast porozumienia wertykalne można zdefiniować jako porozumienia zawierane między dwoma lub więcej przedsiębiorcami, z któ-

<sup>9</sup> „Na istnienie pozycji dominującej wskazuje fakt, że dane przedsiębiorstwo dysponuje siłą gospodarczą, która pozwala mu stawać na przeszkodzie w utrzymaniu skutecznej konkurencji na rynku właściwym poprzez umożliwienie zachowywania się w sposób w znacznej mierze niezależny od swoich konkurentów, swoich klientów i wreszcie konsumentów” (wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14.02.1978 r. w sprawie United Brands przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich sygn. Rs. 27/76). Pozycję dominującą ocenia się w odniesieniu do całego rynku wewnętrznego lub znacznej jego części. Rozmiary rynku właściwego badanego w określonym przypadku zależą od cech produktu, istnienia produktu alternatywnego oraz postrzegania produktu przez konsumentów i ich gotowości do dokonania wyboru na korzyść produktu alternatywnego. Artykuł 102 TFUE zawiera otwarty wykaz przykładów działań stanowiących nadużywanie pozycji dominującej. Podstawy prawne w zakresie prawa antymonopolowego Unii Europejskiej: art. 101-109 TFUE oraz Protokół nr 27 w sprawie rynku wewnętrznego i konkurencji (Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012), stanowiący, że niezakłócona konkurencja należy do celów rynku wewnętrznego, o czym mowa w art. 3 ust. 3 TFUE; rozporządzenie (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz. Urz. UE L 24 z 29.01.2004); art. 37, 106 i 345 TFUE w odniesieniu do przedsiębiorstw publicznych oraz art. 14, 59, 93, 106, 107, 108 i 114 TFUE w odniesieniu do usług publicznych, usług świadczonych w interesie ogólnym i usług świadczonych w ogólnym interesie gospodarczym; Protokół nr 26 w sprawie usług świadczonych w interesie ogólnym (Dz. Urz. UE C 326 z 26.10.2012), a także art. 36 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE C 326/391 z 26.10.2012).

<sup>10</sup> Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, tekst jedn. Dz.U. z 2015 r., poz. 1634.

<sup>11</sup> A. Stawicki, w: A. Stawicki, E. Stawicki (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 224.

rych każdy działa w ramach takiego porozumienia – na różnym szczeblu obrotu, których przedmiotem są warunki zakupu, sprzedaży lub odsprzedaży towarów<sup>12</sup>.

Dla oceny legalności stosowania określonych praktyk cenowych istotne znaczenie ma struktura rynku. Istnieją rynki, na których łatwiej niż na rynku sztuki zweryfikować hipotezę o zaistnieniu zmywy cenowej, ponieważ pozwalają na to informacje branżowe dostępne w zasobie statystyki publicznej poziomów cen (indeksów cen) właściwego produktu na różnych stopniach dystrybucji, które są weryfikowalne<sup>13</sup>. Rynek sztuki jest jednym z niewielu rynków, na których zachowania jego uczestników oraz indywidualne ustalenia są często niemożliwe do zauważenia oraz kontroli przez obserwatorów z zewnątrz. Uczestnicy rynku sztuki mają bowiem przewagę informacyjną nad obserwatorami – gracze posiadają prywatne informacje, które są chronione zarówno z mocy prawa, jak i faktycznie przez samych zainteresowanych (nieraz dlatego, że stanowią dowód jego naruszenia). Stąd przy okazji rozważań na temat możliwej nielegalnej współpracy uczestników rynku sztuki należy wskazać na zmianę, jaka się dokonała w ostatnich latach. Rynek pierwotny, tworzony jakoby przez artystów, przestaje odgrywać znaczącą rolę, gdyż także na nim zarysowała się przewaga pośredników, albowiem artyści, którzy są rozpoznawalni rynkowo, działają przede wszystkim przez pośredników (reprezentujących ich na zewnątrz, nieraz na zasadzie wyłączności), pozostali prawie nie korzystają w aspekcie finansowym z faktu istnienia rynku. Powszechniejsze staje się zjawisko zarabiania na rynku jedynie przez niewielką grupę artystów, pogłębiające się przede wszystkim z uwagi na istnienie tendencji kolekcjonerów do nabywania dzieł rozpoznawalnych twórców (wspieraną często przez pośredników reprezentujących tzw. artystów rynkowych)<sup>14</sup>. Tym samym można już mówić o przekształceniu się rynku pierwotnego we wtórny w wyniku występowania na nim pośredników, którzy dążą do maksymalnego rozdzielania sprzedającego i kupującego (albo jak na modelowym rynku pierwotnym – artyści i nabywcy). W Pol-

<sup>12</sup> P. Skurzyński, *Nowe wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych a pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2012, nr 6, s. 53-58; T. Szaniciło, *Porozumienia ograniczające konkurencję*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2006, nr 8, s. 36-43.

<sup>13</sup> Przykład zmywy z rynku polskiego: w marcu 2014 r. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ujawnił praktyki spółki Asseco Business Solutions, że jest ona m.in. producentem oprogramowania marki WAPRO. Przeprowadzone postępowanie wykazało, że spółka zobowiązywała swoich hurtowych dystrybutorów do dalszej odsprzedaży tych produktów po ustalonych z góry, sztywnych cenach. Niedozwolona praktyka trwała 11 lat – od 2001 do 2012 r. Na Asseco Business Solutions została nałożona kara finansowa w wysokości 373 548 zł. Okolicznością łagodzącą było zaniechanie zakwestionowanej praktyki w 2012 r. Natomiast jako przykład z rynku światowego można wskazać znowę trzech największych producentów chipów, firmy Infineon, Philips i Samsung, którym Komisja Europejska zarzuciła znowę kartelową, nakładając karę finansową w wysokości ok. 138 mln euro. W okresie od września 2003 r. do września 2005 r. firmy kontaktowały się, uzgadniając wspólne stanowisko m.in. na temat próśb klientów o rabaty – poinformowała KE. Koncerny rozmawiały i wymieniały wrażliwe informacje handlowe na temat cen, klientów, negocjowania kontraktów, zdolności produkcyjnych i przyszłej strategii na rynku.

<sup>14</sup> Patrz: M. Iwański, *Uruchomić polski rynek sztuki!*, „Obieg”, 11.09.2012, <http://www.obieg.pl/teksty/26289> [dostęp: 2.04.2016].

sce, w przeciwieństwie do światowego rynku sztuki, na którym handel aukcyjny zdominowany jest przez dwa domy aukcyjne (Sotheby's i Christie's), działa kilkanaście domów aukcyjnych, które dopiero dążą do uzyskania pozycji dominującej. Na światowym rynku aukcyjnym panuje oligopol, natomiast w Polsce nie ma domów aukcyjnych o bezwzględnej przewadze na tle pozostałych<sup>15</sup>. Z perspektywy ostatnich 25 lat rynku sztuki w Polsce można jednak mówić o czterech zjawiskach, które nie pozostają bez wpływu na możliwość zawierania porozumień ograniczających konkurencję:

- a) koncentracji domów aukcyjnych w Warszawie i brak rozwinięcia się regularnej działalności aukcyjnej w innych miastach (wyjątkiem są Kraków oraz Łódź),
- b) utrzymywania się grupy znaczących domów aukcyjnych przy jednoczesnej zmianie lidera rynku aukcyjnego (przez długi czas pozycję tę zajmował DA Rempex, obecnie DA DESA Unicum), oceniania przez pryzmat głównie oferty aukcyjnej, nie zaś samych obrotów (rekordów sprzedaży), gdyż w Polsce występuje nie tylko mechanizm budowania cen, ale ukrywanie rzeczywistego poziomu sprzedaży obiektów,
- c) istnienie konkurencji między domami aukcyjnymi o towar (jak najlepszą, ale jednocześnie zróżnicowaną ofertę aukcyjną), a w mniejszym stopniu o nabywców z racji tendencji ich podążania za obiektami, a nie przywiązania do marki domu aukcyjnego,
- d) silnymi związkami domów aukcyjnych z wybranymi galeriami i antykwariatami jako zbywcami; domy aukcyjne robią tzw. tury, budując ofertę aukcyjną poprzez objazd najważniejszych współpracujących galerii i wybierając obiekty na aukcje; związki między takimi galeriami a domami aukcyjnymi opierają się na korzyściach w postaci np. obniżonych (lub braku) opłat aukcyjnych od sprzedającego (galerii), ustalenia wyższych cen wywoławczych, porozumienia, zgodnie z którym obiekt wystawiony przez galerię nie powinien „spaść” z aukcji, tzn. musi być odnotowany w wynikach jako sprzedany albo z tzw. ceną warunkową, dzięki której zawsze można wskazać w przypadku ponownego pojawienia się obiektu w obiegu (np. galeryjnym), że ostatecznie strony nie doszły do porozumienia<sup>16</sup>; w przedstawionej piramidzie uczestników rynku mamy do czynienia z podmiotami, które są „ułożone” w relacji pionowej, a stosunki prawne oraz relacje ekonomiczne je łączące odgrywają istotną rolę w kształtowaniu polityki ceny.

<sup>15</sup> W Polsce domy aukcyjne zaczęły powstawać na początku lat 80. Więcej patrz: M. Golka, *Transformacja systemowa a kultura w Polsce po 1989 roku*, Instytut Kultury, Warszawa 1997, s. 75; T. Potocki, *20 lat polskiego rynku sztuki w kierunku rynku dojrzałego*, „Art&Business” 2012, nr 3, s. 174–175.

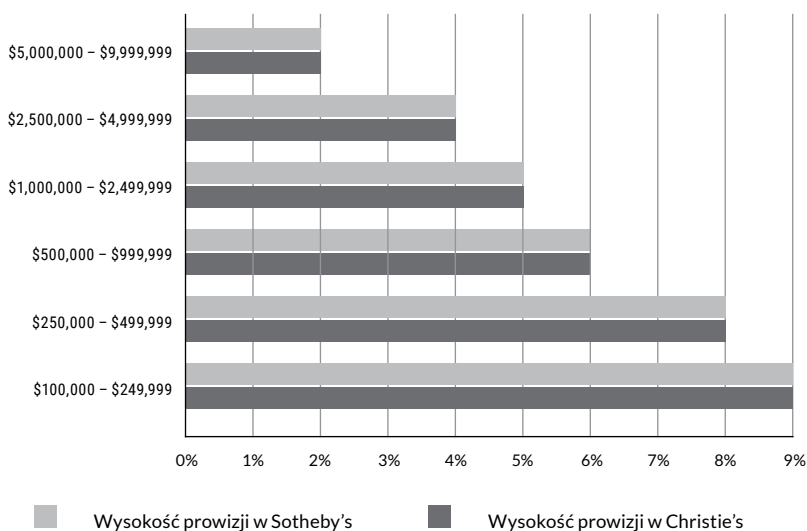
<sup>16</sup> Na problem braku informowania o realizacji sprzedaży warunkowych, stanowiących sposób wspomagający budowanie cen, a jednocześnie będących elementem wzmacniającym brak transparentności rynku sztuki, wskazuje W. Szafranski, *Handel dziełami sztuki w Polsce a gry rynkowe – zarys problematyki*, w: W. Kowalski, K. Zalasinska (red.), op. cit., s. 244–248.

## ARTYKUŁY

Wojciech Szafrąński, Alicja Jagielska-Burduk, Katarzyna Jóźwiak

Do 1995 r. dwa największe światowe domy aukcyjne (Sotheby's i Christie's) rywalizowały ze sobą o klientów. Ich rywalizacja polegała na stosowaniu coraz to nowszych mechanizmów, by zachęcać potencjalnych lub już pozyskanych klientów do korzystania z ich usług. Obniżały one stawki opłat aukcyjnych płaconych przez sprzedających, dokonywały darowizn na rzecz ich ulubionych organizacji charytatywnych, jak również rozszerzały zakres gwarancji finansowych dla sprzedających. Po pewnym czasie podmioty te zauważyły, że takie działania prowadzą do efektu odwrotnego<sup>17</sup>. W tej sytuacji oba domy doszły do wniosku, że najsukuteczniejszym modelem do osiągnięcia pożądanych efektów będzie wspólna polityka cenowa. Początkowo można sądzić, że miała ona charakter dorozumiany. W marcu 1995 r. Christie's, a miesiąc później Sotheby's ogłosiły, że strona sprzedająca będzie obciążana stałą, nienegocjowalną prowizją aukcyjną (patrz wykres).

Wykres. Zależność prowizji od ceny młotkowej



Źródło: opracowanie własne.

Nagła zmiana spowodowana była zawartym porozumieniem cenowym, jednakże zмова cenowa między Sotheby's i Christie's miała dłuższą historię. Już w 1975 r. Christie's wprowadziło 10-procentową prowizję aukcyjną pokrywana

<sup>17</sup> Model Bertranda, zob. więcej: Y. Narahari, D. Garg, R. Narayanam, H. Prakash, *Game Theoretic Problems in Network Economics and Mechanism Design Solutions*, Springer Verlag, London 2009, s. 21.



przez kupujących, a w ślad za nim poszło Sotheby's. Stabilność oraz brak równowagi na rynku sztuki determinowały okresy wzmożonej konkurencji między tymi domami aukcyjnymi oraz momenty współpracy, czasami nawet nieświadomej. Koniec lat 80. XX w. był okresem dobrej passy dla domów aukcyjnych, która trwała do początku lat 90., kiedy to rynek sztuki zaczął się załamywać. Pośrednio miała na to głównie wpływ słabnąca gospodarka japońska, która w tym okresie była „dostarczycielem” czynnych uczestników aukcji posiadających duży kapitał. Rezultatem tego stanu była ograniczona liczba dostarczanych obiektów, co zaostrzyło konkurencję między Sotheby's i Christie's. Oba domy obniżały maksymalnie prowizje płacone przez sprzedających, udzielały nieoprocentowanych kredytów i dokonywały darowizn w celu pozyskania klientów. W momencie, gdy koniunktura na rynku sztuki się polepszyła, domy aukcyjne w 1995 r. zawarły wspomniane porozumienie cenowe dotyczące wysokości ustalonej opłaty manipulacyjnej, które utrzymano do 1997 r., kiedy to Sotheby's zaproponowało, że zrezygnuje z prowizji przy sprzedaży impresjonistycznych obrazów przez małżonków Loeb, natomiast Christie's zaoferowało, że przekaze darowiznę na rzecz fundacji, której założycielami była rodzina Loeb. Działania te były niezgodne z zawartym między nimi porozumieniem.

W czerwcu 1996 r. Brytyjski Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oświadczył, że wpłynęło wiele nieformalnych zawiadomień dotyczących możliwości stosowania przez Sotheby's i Christie's praktyk ograniczających konkurencję, które stanowiły naruszenie Britain's Fair Trading Act z 1973 r. i Competition Act z 1980 r. Zauważono, że oba domy aukcyjne stosowały identyczne i nie-negocjowalne prowizje. Następnie w maju 1997 r. Amerykański Departament Sprawiedliwości wezwał Sotheby's i Christie's oraz pośredników z nimi współpracujących, by przedłożyli wszystkie dokumenty sporządzone od 1992 r. dotyczące powiązań prawnych, komunikacji między domami aukcyjnymi, domami a pośrednikami, warunków przeprowadzanych aukcji oraz prowizji pokrywanych przez kupujących i sprzedających. W zaistniałej sytuacji Christie's zgodziło się na współpracę z Departamentem Sprawiedliwości. Sprawa została bardzo nagłośniona i miała charakter publicznego procesu karnego. Umożliwiło to przyjęcie się procedurze zmów cenowych możliwych na rynku sztuki. Na podstawie zgromadzonego przez Departament Sprawiedliwości materiału dowodowego ustalono, że dwa największe domy aukcyjne sztuki na świecie naruszyły przepisy antymonopolowe. Wstecznie zgodziły się one wypłacić powodom po 256 mln dolarów odszkodowania. Dotyczyło to każdego, kto między 1 stycznia 1993 r. a 7 lutego 2000 r. kupił przedmioty na aukcji sztuki na terenie USA lub sprzedał jakiegokolwiek obiekt między 1 września 1995 r. a 7 lutego 2000 r. W przytoczonej sprawie sprzedający byli poszkodowani, ponieważ musieli zapłacić wyższą prowizję przy każdej sprzedaży. Mając to na uwadze, można stwierdzić, że zmo-wa cenowa między Christie's a Sotheby's została zawarta w momencie, gdy rynek sztuki się załamał, a strony porozumienia zaczęły go nie przestrzegać, gdy rynek

zaczął wracać do normy<sup>18</sup>. Oszacowano, że zmowa dotycząca prowizji sprzedających spowodowała wzrost zysków Sotheby's o ok. 10-15 mln dolarów rocznie, natomiast Christie's o ok. 20-30 mln dolarów rocznie; trwało to 5 lat, więc łącznie od 100 do 150 mln dolarów.

Podobnie jak Amerykański Departament Sprawiedliwości, tak i Komisja Europejska uznała, że dwa największe na świecie domy aukcyjne naruszyły między 1993 r. a 2000 r. przepisy Unii Europejskiej o konkurencji poprzez znowę dotyczącą wyższych stawek prowizji płaconych przez sprzedających, tzw. opłaty dostawców. Ustalono również, że układ dotyczył innych warunków transakcji zawieranych między domami aukcyjnymi a sprzedającymi, w szczególności zaliczek płaconych sprzedającym, gwarancji i innych warunków zapłaty. Kartel został uznany za naruszenie art. 81 (1) Traktatu o Unii Europejskiej<sup>19</sup> (obecnie art. 101 TFUE), który zakazywał porozumień lub uzgodnionych praktyk mających wpływ na ustalanie cen, ograniczanie produkcji i dzielenie się rynku.

Zaciekła rywalizacja między najważniejszymi domami aukcyjnymi doprowadziła je do nielegalnych działań – łamania przepisów prawa cywilnego i karnego oraz naruszania obowiązków wobec kupujących i sprzedających. Ten przykład, zakończony publicznym procesem, dostarczył dowodów dotyczących warunków na rynku sztuki, które przyczyniły się do zawarcia takiego porozumienia, oraz warunków rynkowych, które spowodowały jego zakończenie. Opisana zmowa cenowa miała miejsce w kraju, gdzie polityka przeciw kartelom jest bardzo rozbudowana, co pokazuje, że podobnie jak w przypadku *soft law* i kodeksów etyki, istnienie znacznej liczby regulacji nie powoduje ograniczenia nielegalnych czy nieetycznych działań, a podstawowe znaczenie ma faktyczna możliwość ścigania takich praktyk przy skomplikowanym postępowaniu dowodowym na takim rynku branżowym jak rynek sztuki<sup>20</sup>.

Wydawać by się mogło, że domy aukcyjne oczyściły swe działania po skandalu w latach 90. XX w., ale niektóre nadal angażują się w wątpliwe praktyki, choć tradycyjna funkcja domu aukcyjnego jako pośrednika między sprzedającym a kupującym przez ostatnie 30 lat uległa zmianie. Sotheby's i Christie's oraz inne domy aukcyjne stworzyły nowoczesny międzynarodowy rynek sztuki, by pozyskiwać jak najwięcej obiektów. Konkurują ze sobą, oferując kontrowersyjne usługi finansowe,

---

<sup>18</sup> Patrz szerzej: Ch. Mason, *The art of steal: Inside the Sotheby's - Christie's Auction House Scandal*, G.P. Putnam Sons, New York 2005; A.M. Amore, *The Art of the Con: The Most Notorious Fakes, Frauds and Forgeries in the Art World*, St. Martin's Press, New York 2015.

<sup>19</sup> Traktat o Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE. C 326 z 26.10.2012.

<sup>20</sup> Należy wskazać, że Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zdając sobie sprawę z trudności dowodowych, w ostatnim czasie wzmocnił funkcje śledcze i analityczne departamentu zajmującego się w Urzędzie zwalczaniem praktyk ograniczających konkurencję oraz rozwinął analityczne zaplecze poprzez wdrożenie metod screeningowych – patrz: *Polityka ochrony konkurencji i konsumentów*, UOKiK, Warszawa 2015, s. 30-31.

prowadzą inne praktyki, które mogą w rezultacie powodować konflikt między nimi oraz kupującymi a sprzedającymi. Jednak mimo skandalu, który miał miejsce, rynek sztuki nie jest gotowy do wyeliminowania z kategorii pośredników domów aukcyjnych, ponieważ to właśnie system aukcyjny jest bardzo wygodny dla uczestników rynku i nadaje tempa całemu rynkowi. Przy stałej rywalizacji o dominację w świecie aukcji sztuki rywalizacja między Sotheby's a Christie's wydaje się nie mieć końca. Przypuszczać należy, że obecnie te domy aukcyjne również niejako kształtują ceny na rynku sztuki, gdyż transakcje dokonywane na ich aukcjach są papierkiem lakmusowym dla oszacowania wartości innych prac. Pośrednicy czy inne domy aukcyjne opierają się na ich katalogach aukcyjnych i rekordach przy ustalaniu cen kolejnych obiektów. Domy aukcyjne na dojrzałych rynkach stały się dużymi przedsiębiorstwami odpowiednio zarządzanymi, przynoszącymi zyski, które stosując odpowiednie praktyki, wpływają na podaż i popyt, a zatem na cały rynek sztuki. Ceny aukcyjne mogą spowodować zwiększenie popytu na pierwotnych rynkach oraz dostarczyć pośrednikom narzędzi sprzedaży. Kolekcjonerzy często jako podstawę oszacowania biorą cenę szacunkową wskazaną w katalogach, ufają domom aukcyjnym. To właśnie cena jest dla nich wyznacznikiem wartości obiektu, a z uwagi na dużą asymetrię informacji między uczestnikami rynku sztuki kolekcjonerzy często opierają się jedynie na zaufaniu do ekspertów<sup>21</sup>. Nawet jeżeli inaczej, intuicyjnie postrzegają dane dzieło sztuki, coraz częściej poddają się mechanizmom rynkowym, upatrując swych korzyści w dobrej lokacie kapitału. Wydaje się, że kupujący są uzależnieni od największych domów aukcyjnych, ponieważ to informacje z nich pochodzące pomagają im w podejmowaniu decyzji oraz wskazują prawdopodobną wartość dzieła. Sądzi się, że obiekt kupiony w bardziej znaczącym domu lepiej się później sprzedaje<sup>22</sup>. W polskich warunkach występują jednocześnie dwa mechanizmy:

1. „Czarnej skrzynki” – nazwa ta odzwierciedla fakt, że proces ustalania cen szacunkowych, czyli oceny wartości dzieła sztuki przez pośredników (lub pracujących na ich rzecz pośredników), nie jest dostępny dla konsumentów (nabywców). To właśnie domy aukcyjne wyznaczają poziom cen szacunkowych dla obiektów na podstawie dotychczasowych wyników aukcyjnych, które często nie są wiarygodne z uwagi na celowe budowanie cen<sup>23</sup>.
2. Podwójnego wpływu pośredników na poziom cen – wynika to z tego, że głównymi dostawcami obiektów na aukcje są inni pośrednicy – galerie/antykwiaryaty (w mniejszym już dziś stopniu tzw. działacze), którzy na

<sup>21</sup> J.E. Stiglitz, *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*, „Journal of Economic Literature” 1987, t. 25(1), s. 1-48.

<sup>22</sup> J. Mei, M. Moses, *Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces*, „The American Economic Review” 2002, t. 92(5), s. 1656-1668.

<sup>23</sup> Patrz: W. Szafranski, *Mechanizm tzw. budowania cen na polskim rynku sztuki*, „Prawo Europejskie w Praktyce” 2010, nr 7-8, s. 110-113.

etapie pierwotnych uzgodnień dyktują poziom ceny domom aukcyjnym, a te na ich podstawie tworzą własny schemat nie tylko cen wywoławczych, ale przede wszystkim cen gwarantowanych albo rezerwowych<sup>24</sup>. W takim układzie pionowym występuje mechanizm zwrotny w postaci naturalnego podnoszenia cen w galeriach/antykwiariatach przy udanych próbach sprzedaży dzieł danego artysty (albo też dobrze sfingowanych, wywołujących u potencjalnych nabywców przekonanie o rzeczywistej sprzedaży, gdy w rzeczywistości transakcja nie doszła do skutku).

I choć nierzadko rekordy aukcyjne nie odzwierciedlają rzeczywistego poziomu popytu, co winno, co do zasady, skutkować brakiem stabilności cen na rynku sztuki i podważać zaufanie kupujących, to w praktyce dzieje się często odwrotnie. Przyczyn tego należy upatrywać w sferze mentalno-behawioralnej uczestników rynku, którzy mimo podejrzliwości co do faktycznych wyników aukcyjnych, przyjmują je generalnie z zadowoleniem, ponieważ własne oczekiwania o poziomie cen dzieł sztuki stanowiących ich własność mogą zrealizować jedynie przez rynek sztuki, a więc w sytuacji, gdy nastąpi zamiana ról z kupujących na sprzedających i wtedy również będą chcieli skorzystać z nieefektywności rynku.

Z punktu widzenia stabilności rynku sztuki brak regulacji prawnych w tym zakresie prowadzić może do konstatacji, że największe domy aukcyjne tworzą nieprawidłowy podział rynku, przesuwając zasoby w swoim kierunku, co skutkować może tworzeniem monopolii i ograniczeniem możliwości wyboru przez kupujących i sprzedających. Tak sytuacja miała już miejsce na dojrzałych rynkach – większe domy aukcyjne pochłaniały mniejsze, np. w Australii, kiedy międzynarodowy dom aukcyjny Bonhmas nabył najstarsze i największe lokalne domy aukcyjne w trzech głównych miastach: Goodman's w Sydney, Leonard Joel w Melbourne i Bruce's w Adelaide. Równie ważne jak istnienie samych regulacji jest dokonywanie właściwych ocen, tak aby nie popełniać błędów i nie wpadać w pułapki zarówno w postaci niedostrzegania porozumień ograniczających konkurencję, jak i wyolbrzymiania znaczenia powiązań na rynku sztuki i uznawania prawie każdego działania za monopolowe. Stąd też warto przyrzeć się, jakie porozumienia mogą wystąpić na rodzimym rynku sztuki i jak je należy oceniać z perspektywy obowiązujących regulacji prawnych.

Należy wskazać wyraźną różnicę między praktykami indywidualnymi podmiotów polegającymi na nadużyciu pozycji dominującej na rynku a porozumieniami mającymi charakter zbiorowy (kolektywny). I choć samo pojęcie takich porozumień nie jest uregulowane w formie osobnej definicji, to jednak na podstawie art. 6 ust. 1 u.o.k.k. można jednoznacznie stwierdzić, że zakazem objęte

---

<sup>24</sup> O znaczeniu cen rezerwowych i gwarantowanych z perspektywy nieuczciwych praktyk patrz m.in.: W. Szafrąński, *Od fałsów z „3P” do „żyrandolowych” aukcji. Nowe zjawiska na rynku sztuki*, „Cenne, Bezcenne, Utraczone” 2015, nr 3-4, s. 89-91.

są porozumienia, w wyniku których doszło lub mogło dojść do naruszenia konkurencji poprzez wyeliminowanie, ograniczenie lub inne naruszenie konkurencji na rynku właściwym<sup>25</sup>. Z uwagi na to podstawowymi pojęciami na etapie wstępnym są „konkurencja” oraz „rynek właściwy”. Konkurencja oceniana jest w świetle prawa kartelowego z perspektywy tzw. konkurencji skutecznej, odrzucającej założenia konkurencji doskonałej<sup>26</sup>. Czy rynek sztuki można uznać za tzw. rynek właściwy, wskazywany w u.o.k.k., czyli posiadający wymiar przedmiotowy i geograficzny?<sup>27</sup> Spełnia on z pewnością kryterium przedmiotowe, albowiem dzieła sztuki/dobra kultury w tym obszarze uznawane są przez nabywców za zamienne, ich substytucyjność ma wymiar wewnętrzny głównie z uwagi na funkcję (cel), w mniejszym stopniu na podobne cechy i cenę (problem segmentyzacji rynku sztuki przy zróżnicowanych ograniczeniach prawnych<sup>28</sup>). Kryterium rynku geograficznego, czyli obszaru, na którym funkcjonują przedsiębiorcy oferujący owe substytucyjne towary, też jest zachowane. Można mieć wątpliwości, czy w pełni zasadne jest wyznaczanie polskiego rynku sztuki i jego ścisłe identyfikowanie geograficzne, skoro z pewnością jest on elementem międzynarodowego rynku sztuki<sup>29</sup>. Jednakże jego zmieniające się w ostatnim czasie otoczenie prawne, będące efektem wprowadzenia coraz dalej idących ograniczeń w swobodnym handlu dobrami kultury (restrykcyjne przepisy wywozowe, nowa konstrukcja narodowych dóbr kultury, obejmowanie reżimem *res extra commercium* określonych kategorii dóbr kultury)<sup>30</sup>, które dopuszczają regulacje unijne, promując nadrzędność reguły ochrony dziedzictwa, prowadzi do konstatacji o procesie ponownym budowaniu granic prawnych w obrocie dziełami sztuki i rzeczywistym różnicowaniu porządków narodowych w tym zakresie, choć w ramach zasad ogólnych funkcjonujących na obszarze Unii Europejskiej.

<sup>25</sup> Należy wyraźnie wskazać, że antykonkurencyjny cel oraz skutek porozumienia są przesłankami o charakterze alternatywnym, a nie łącznym – patrz szerzej: B. Turno, *Kategoria porozumień zakazanych ze względu na cel w unijnym oraz polskim prawie ochrony konkurencji*, „Kwartalnik Prawa Publicznego” 2012, nr 2, s. 33-51.

<sup>26</sup> Patrz szerzej: P. Podrecki, *Porozumienia ograniczające konkurencję*, w: *System prawa prywatnego*, t. 15: M. Kępiński (red.), *Prawo konkurencji*, C.H. Beck, Instytut Nauk Prawnych PAN, Warszawa 2014, s. 783-784.

<sup>27</sup> Patrz: M. Sendrowicz, S. Gronowski, *Wyznaczanie rynku w sprawie antymonopolowej*, „Przeгляд Sądowy” 1997, nr 7-8, s. 57-58.

<sup>28</sup> Na przykład zabytkowej broni (tu broni palnej), zabytków archeologicznych itd.

<sup>29</sup> Patrz: M. Korzeniowska-Marciniak, *Międzynarodowy rynek dzieł sztuki*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych „Universitas”, Kraków 2001, s. 70-99.

<sup>30</sup> Patrz szerzej: K. Zalańska, *Wpływ zmiany przepisów dotyczących wywozu zabytków za granicę na rynek sztuki w Polsce*, w: W. Kowalski, K. Zalańska (red.), op. cit., s. 156-173; P. Stec, *Dyrektywa 93/7/EWG z perspektywy dwóch dekad funkcjonowania*, „Santander Art and Culture Law Review” 2015, nr 1, s. 103-118; W. Szafrąński, *Res extra commercium*, w: A. Jagielska-Burduk, W. Szafrąński, Ł. Gawęł, *Mechanizmy prawne zarządzania dziedzictwem kultury*, Wolters Kluwer, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk – Warszawa 2016, s. 127-171.

Cele porozumień wskazane wyżej, czyli tzw. materialne przesłanki, w odniesieniu do rynku sztuki mogą się realizować raczej w zakresie ograniczania konkurencji oraz naruszania konkurencji w inny sposób. Przypadek wyeliminowania konkurencji praktycznie nie będzie zachodził przez wiele najbliższych lat w Polsce z uwagi na:

- specyfikę przedmiotu obrotu – dzieła sztuki/dobra kultury, a tym samym istnienia zróżnicowanych kanałów dystrybucji i ciągle obecnej w dużej mierze tzw. sprzedaży prywatnej (bez udziału pośredników),
- nadmierne rozproszenie rodzimych podmiotów mogących zawierać tego typu skuteczne porozumienia, nawet przy uwzględnieniu obecnej tendencji rynkowej, tj. zainteresowania prawie wyłącznie rodzimą sztuką,
- nieskutecznych prób albo braku zainteresowania ze strony światowych potentatów – pośredników w handlu dziełami sztuki, tj. Christie's czy Sotheby's, w wejściu na rynek polski, które znacząco zmieniłyby strukturę rynku.

Także klasyczne formy porozumienia, na które wskazuje art. 4 pkt 5 u.o.k.k., tj. umowy, uzgodnienia, uchwały, nie byłyby w zakresie porozumień ograniczających konkurencję na rynku sztuki specjalnie popularne. Dominowałyby, podobnie jak na rynkach dojrzałych, porozumienia w formie uzgodnionych zachowań, a więc pozbawionych sztywnych ram prawnych, co oczywiście skutkowałoby większymi trudnościami dowodowymi dla organów ściągających takie zakazane porozumienia. Do porozumień opartych na wzajemnie uzgodnionych zachowaniach należałoby także zaliczyć tzw. *gentlemen's agreements*, jeśli zmierzałyby one do ograniczania konkurencji<sup>31</sup>. Ich funkcjonowanie na rynkach dojrzałych jest znane głównie w odniesieniu do porozumień dotyczących warunków sprzedaży względnie porozumień kontyngentowych mających na celu sztuczne ograniczenie wielkości sprzedaży przy kontrolowaniu spuścizny po danym artyście i posiadaniu odpowiednich zasobów magazynowych. Takie świadome współdziałanie przedsiębiorców na rynku sztuki byłoby bardzo trudne do odróżnienia od tzw. paralelnych zachowań rynkowych, które nie są zakazane ustawowo. Wynika to z dwóch powodów:

1. Na rynku sztuki przypadek porozumień będzie odnosił się głównie do cen (w rozumieniu prowizji oraz cen szacunkowych) oraz dostępu towaru (dzieł sztuki/dóbr kultury). Tym samym bardzo często nie do rozróżnienia będzie, czy podmioty działają w porozumieniu, czy ich działania są autonomiczne, a wynikają z potrzeby dostosowania się do nowej sytuacji rynkowej. Przykładowo, zmiana opłat/prowizji pobieranych przez domy aukcyjne od kupujących poprzez ich zwiększenie z kiedyś powszechnych

---

<sup>31</sup> Odnośnie do *gentlemen's agreements* jako formy porozumienia ograniczającego konkurencję patrz szerzej: P. Podrecki, op. cit., s. 807-808.

10% czy 15% do 18% czy 20%, a także wprowadzanie stawek degresywnych, które wcześniej nie występowały na polskim rynku sztuki, polegających na zmniejszaniu prowizji wraz ze wzrostem ceny młotkowej, mogą być przez wielu zewnętrznych obserwatorów uznawane za efekt niedozwolonego porozumienia. W rzeczywistości są to raczej obecnie paralelne zachowania rynkowe. Pamiętać bowiem należy, że także podążanie za strategią rynkową lidera branżowego jest traktowane jako dozwolone prawnie, jeśli u jego początków nie stało porozumienie ograniczające konkurencję. Na polskim rynku sztuki wzrost prowizji od kupujących tłumaczony był wzrostem kosztów funkcjonowania domów aukcyjnych oraz koniecznością dorównania do prowizji pobieranych przez zagraniczne domy aukcyjne, w których rzeczywiście stawki te są znacznie wyższe. Porozumienie, które polegałoby np. na obniżeniu opłaty aukcyjnej (prowizji) celem zachęcenia klientów do nabywania dzieł sztuki u podmiotów będących w zмовie cenowej, wystąpić może na polskim rynku sztuki wyjątkowo i dopiero w momencie większej koncentracji przedsiębiorców, a przede wszystkim skutecznego zwiększenia zainteresowania klientów na rynku polskim nie tylko polonikami czy innymi jego segmentami (np. fotografią, rzeźbą). Obecnie zмова polegająca na obniżeniu prowizji aukcyjnej bez odpowiedniej oferty aukcyjnej nie przyniosłaby spodziewanych zysków dla uczestniczących w zмовie w zakresie eliminacji czy ograniczenia konkurencji. Odmienne niż w zakresie opłat aukcyjnych od kupujących sytuacja wygląda odnośnie do prowizji od sprzedających, które często nie mają charakteru stałego i jednolitego (wbrew sformułowanym przez domy aukcyjne ogólnym zasadom), a z racji swej poufności częściej mogą być traktowane lub wykorzystywane w praktyce niedozwolonych porozumień.

2. W odniesieniu do tego rynku branżowego istotną rolę odgrywa hermeticznosc rynku – nie jest ona ustanawiana sztucznie przez budowanie barier w ramach otoczenia prawno-ekonomicznego, ale jest procesem naturalnym. Dostęp do kolejnych poziomów rynku, rozumianych jako przewaga informacyjna nad rywalami, możliwy jest bowiem nie poprzez zwiększenie zaangażowania finansowego przez dany podmiot, ale wzrost znaczenia podmiotu w „kamaryli rynkowej”, którą w głównej mierze tworzą najważniejsi pośrednicy na rynku, lecz bardzo rzadko sprzedający czy kupujący<sup>32</sup>. Obecnie w Polsce kamaryla ta nie przybrała postaci zorganizowanej w formie porozumień ograniczających konkurencję, lecz raczej wspiera indywidualnie ogólne interesy pośredników, w tym brak rozróżnienia, co jest patologią, a co specyfiką rynku sztuki.

<sup>32</sup> Do wyjątków należą niektórzy kolekcjonerzy albo eksperci.

W myśl art. 6 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k. z umowy cenowe to porozumienia, których celem lub skutkiem jest ograniczenie, wyeliminowanie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu bezpośrednio lub pośrednio cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Istotne jest to, że zakazem objęte są porozumienia zarówno po stronie popytu, jak i po stronie podaży. Gracze poszczególnych rynków stosują umowy, w tym umowy cenowe, jawne i ciche, zwane „milczącą koordynacją” (*tacctic collusion*). Koncepcję „cichej umowy” wprowadził ekonomista Edward Chamberlain, argumentując, że w sytuacji powtarzalnych interakcji oligopolistów zaczynają dostrzegać występujące między nimi współzależności i w tych okolicznościach podejmują działania ukierunkowane na maksymalizację wspólnego rynku<sup>33</sup>. Pojęcie cichej umowy należy wiązać semantycznie wyłącznie z praktyką określoną w art. 9 u.o.k.k. (art. 102 TFUE). Cicha umowa rozumiana jest relatywnie szeroko, odnosi się zarówno do literalnych, jak i niewypowiedzianych (ustnych) porozumień. O cichej umowie można mówić także wówczas, gdy żadnego porozumienia nie zawarto, niektórzy wręcz twierdzą, że jest to każda świadoma zbieżność określonych działań podmiotów. Cicha umowa lepiej funkcjonuje na rynku o strukturze oligopolistycznym, ponieważ występuje tam łatwość powstawania skoordynowanych działań. Skutkiem cichej umowy polegającej na skoordynowaniu działań rynkowych jest osiągnięcie równowagi antykonkurencyjnej, nieopartej na balansie rzeczywistego popytu i podaży. Im gracze mają więcej informacji o swoich rywalach, tym chętniej będą kooperować, istnieje wówczas większe prawdopodobieństwo podjęcia współpracy prowadzącej do osiągnięcia większych zysków przez każdą ze stron.

Wyłączenie zakazu porozumień ograniczających konkurencję zostało określone w u.o.k.k. z perspektywy ich wpływu na rynek wynikający z wielkości udziału w rynku podmiotów, które uczestniczyły w porozumieniu. Tym samym porozumienia bagatelne są dopuszczalne, a tzw. reguła *de minimis* (art. 7 ust. 1 i 2 u.o.k.k.) wskazuje, że zakazu takiego nie stosuje się do porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%, a w przypadku gdy przedsiębiorcy nie są konkurentami, odpowiednio udział w rynku któregośkolwiek z nich nie przekracza 10%. Zasada *de minimis* nie obowiązuje w odniesieniu do najpoważniejszych porozumień zagrażających konkurencji, tzw. *hard core restrictions*<sup>34</sup>. Problematyka wyłączeń zakazu porozumień ograniczających konkurencję jest w odniesieniu do krajowego rynku sztuki na tyle skomplikowana, że w tym przypadku bardzo trudno w praktyce definiować poziom jego obrotu

---

<sup>33</sup> E. Chamberlain, *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge 1933, s. 48.

<sup>34</sup> Zaliczane są do nich m.in. porozumienia cenowe czy porozumienia kontyngentowe.



i tym samym udziały w rynku poszczególnych podmiotów. Obecnie rynek sztuki mierzalny jest jedynie z perspektywy rynku aukcyjnego, który również obciążony jest znacznymi niedoskonałościami (brak uwzględniania różnicy między wynikami aukcyjnymi a rzeczywistą sprzedażą). Co więcej, na rynku sztuki w Polsce występują podmioty, których obrót z tytułu sprzedaży dzieł sztuki jest równy lub przewyższa obroty niektórych domów aukcyjnych. Często jest ona dokonywana jako „sprzedaż prywatna” i nie znajduje – wbrew regulacjom prawnym – odzwierciedlenia w oficjalnych dokumentach<sup>35</sup>.

Warto jeszcze zwrócić uwagę na to, jak traktować w tym zakresie galerie sztuki/antykwarjaty, które zawierałyby takie porozumienia z domami aukcyjnymi. Należałoby je traktować raczej w aspekcie horyzontalnym niż wertykalnym, bo chociaż nie konkurują one bezpośrednio w sprzedaży aukcyjnej, to jednak działają po tej samej stronie rynku. W ramach porozumień horyzontalnych trzeba by traktować je w ujęciu związków pionowych, gdyby porozumienie dotyczyło np. wymiany informacji. Dodatkowo na trudności z potencjalnym stosowaniem zasady *de minimis* nakłada się segmentowość rynku sztuki. Tym samym w naszym przekonaniu poszczególne elementy tego rynku winny być wyodrębniane. Na przykład rynek starych druków, rynek zabytkowej broni, rynek numizmatów, rynek zabytkowych samochodów (czy szerzej zabytków techniki) – to różne rynki z punktu widzenia podmiotów sprzedających, kupujących i pośredników na nim występujących. Oczywiście powoduje to dodatkowe „zaczernianie” wielkości rynku sztuki (jego obrotów), a tym samym i udziału poszczególnych podmiotów.

Na marginesie warto wskazać, że na rynku sztuki praktycznie nie będzie dochodziło do sytuacji, w której mogłoby nastąpić grupowe czy indywidualne wyłączenie zakazu porozumień na podstawie przesłanek z art. 8 ust. 1 u.o.k.k. lub art. 101 ust. 3 TFUE. Raczej absolutnie wyjątkowa, choć nie niemożliwa, byłaby sytuacja na rynku sztuki, gdyby korzyści natury gospodarczej lub społecznej z takiego porozumienia przeważały nad ograniczeniami konkurencji. Przykładowo, gdyby porozumienie zakładało specyficzne upusty – rabaty dla muzeów rejestrowanych, a nawet szerzej – dla wszystkich muzeów (także tzw. prywatnych). Dzisiaj muzea rejestrowane korzystają z prawa pierwokupu, niestety często nie posiadają wystarczających środków na tzw. zakupy interwencyjne na rynku sztuki<sup>36</sup>. Stosowanie względem nich specjalnej polityki cenowej mogłoby dla podmiotów uczestniczących w porozumieniu przynosić korzyści dwojakiego typu: ograniczanie konkurencji poprzez większe przywiązanie muzeów do poszczególnych pośredników

<sup>35</sup> Pewne zmiany w tym zakresie mogą nastąpić wraz z wprowadzeniem do ustawy z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami (Dz. U. Nr 162, poz. 1568 ze zm.) regulacji dotyczących prowadzenia przez podmioty wyspecjalizowane ksiąg inwentarzowych dla zabytków o wartości powyżej 4000 zł (obecnie jako projekt nowelizacji) w uzgodnieniach międzyresortowych.

<sup>36</sup> Korzystają głównie z dotacji oraz programów Ministra Kultury i Dziedzictwa Narodowego, która zmusza muzea wyłącznie do zakupów planowych.

(lepsze warunki cenowe) oraz korzyść wizerunkową względem innych podmiotów – kolekcjonerów prywatnych, skłonnych do nabywania dzieł sztuki od przedsiębiorców z dobrą marką na rynku (charakteryzujących się dyskrecją i profesjonalizmem). Jednocześnie w przypadku wystąpienia takiej sytuacji, być może w zależności od indywidualnej oceny, mogłaby być ona klasyfikowana jako przynosząca korzyści natury społecznej.

Na podstawie art. 6 ust. 1 u.o.k.k. można wyróżnić następujące rodzaje porozumień ograniczających konkurencję z uwagi na treść:

- porozumienia cenowe,
- porozumienia podziałowe,
- porozumienia kontyngentowe,
- porozumienia dyskryminujące,
- porozumienia wiązane,
- porozumienia ograniczające dostęp do rynku,
- zmowy przetargowe.

Wśród nich na rynku sztuki mogą wystąpić porozumienia cenowe oraz porozumienia kontyngentowe<sup>37</sup>. Te pierwsze, co do zasady, polegają na ustaleniu cen towarów i usług świadczonych przez uczestników porozumienia. Są one traktowane jako najpoważniej ograniczające konkurencję także z tego powodu, że eliminują sferę niepewności przedsiębiorców co do mechanizmów rynkowych. Odnośnie do rynku sztuki owe porozumienia mogą dotyczyć czterech cen:

- ceny wywoławczej,
- ceny szacunkowej (wpisującej się w rodzaj ceny rekomendowanej),
- ceny rezerwowej (albo gwarancyjnej),
- marży, opłaty aukcyjnej zarówno od sprzedającego, jak i kupującego. Definicja legalna zawarta w art. 4 pkt 8 u.o.k.k. zalicza do cen także ten typ opłat.

Ponieważ przez pojęcie porozumienia cenowego można rozumieć zarówno praktyki bezpośredniego albo pośredniego ustalania cen, jak i same zasady ich kształtowania<sup>38</sup>, daje to podmiotom działającym na rynku sztuki spore możliwości, nawet przy zawarciu porozumienia, uniknięcia jakiegokolwiek odpowiedzialności

---

<sup>37</sup> Odnośnie do zmwów przetargowych patrz: M. Sieradzka, *Zmowy przetargowe w świetle prawa zamówień publicznych oraz prawa konkurencji*, C.H. Beck, Warszawa 2015, s. 30 i n. Zmwów przetargowych nie można jednoznacznie utożsamiać na gruncie prawa polskiego z występującymi na rynku sztuki *ring biddings*, polegającymi na umowie między grupą pośredników, że nie będą oni konkurowali ze sobą na określonej aukcji, by zakupić określony przedmiot jak najtaniej i później zorganizować między sobą drugą, potajemną aukcję. Problematyka ta stanowi odrębne zagadnienie. Odnośnie do *ring biddings* patrz: P. Stec, *Sprzedaż aukcyjna*, Katowice 2001 [maszynopis, praca doktorska], s. 179-180 i n.; M. Beckmann, *Art Auctions and Bidding Rings: Empirical Evidence from German Auction Data*, „Journal of Cultural Economics” 2004, t. 28(2), s. 125-141; J. Asker, *A Study of the Internal Organization of a Bidding Cartel*, „American Economic Review” 2010, t. 100(3), s. 724-762.

<sup>38</sup> P. Podrecki, op. cit., s. 852.

z racji trudności wykazania, że dany poziom cen i ich struktura nie są efektem porozumienia. Sytuacja ta jest wynikiem tzw. normy tajemnicy, traktowanej jako tradycja rynku sztuki i rozumianej jako zespół niepisanych reguł poufności dotyczących cen, obiektów i podmiotów na rynku. Tym samym ułatwia to tworzenie nowych wartości dzieł sztuki oraz trendów na rynku przez pośredników za pomocą ekspertów pracujących na ich zlecenie, to oni wyznaczają ceny istotne dla końcowej ceny sprzedaży, tj. ceny wywoławcze i szacunkowe. Taka specyfika rynku sztuki winna być brana pod uwagę przy prowadzeniu czynności analitycznych w zakresie postępowań antymonopolowych<sup>39</sup>. Tylko pozornie norma tajemnicy jest łamana poprzez upublicznianie wyników sprzedażowych np. na aukcjach. W rzeczywistości gry rynkowe tak bardzo zmieniają te wyniki, że notowania publiczne nie dają rzeczywistego obrazu liczby oraz wysokości transakcji<sup>40</sup>. Przykładowo, do specyfiki rynku sztuki należy wyznaczanie cen przez pośredników w formie cen szacunkowych, a zasady wzajemnej korelacji między cenami, tj. np. że cena wywoławcza winna stanowić połowę dolnej granicy ceny szacunkowej, nie mają charakteru obowiązującego, lecz zwyczajowy. Właśnie wyznaczanie cen szacunkowych w ramach określonego schematu ustalonego w porozumieniu może powodować skuteczne ograniczanie konkurencji.

Wysokie ceny, nawet jeśli mają jedynie charakter pozorny, tzn. nie doszło do rzeczywistej sprzedaży, o czym nie wiedzą pozostali uczestnicy rynku, powodują powstanie przekonania o tym, że dany dom aukcyjny jest lepszy i to jemu należy powierzyć sprzedaż danego dzieła sztuki. Porozumienie cenowe może więc wywołać efekt zabezpieczenia najlepszej oferty na kolejną aukcję, co jest istotne, gdyż obecnie trwa konkurencja na rynku polskim bardziej o towar niż o klienta (ten pierwszy determinuje drugiego). Największe szkody i tym samym możliwości manipulacji w ramach porozumień przynosi stosowanie na rynku sztuki cen rezerwowych i gwarancyjnych<sup>41</sup>, w przypadku bowiem, gdy obiekty podlegające sprzedaży są własnością podmiotu uczestniczącego w porozumieniu, istnieją większe szanse na niemożność wykrycia manipulacji. Ceny te w powiązaniu

<sup>39</sup> Na marginesie warto wskazać, jak ważne jest uwzględnianie tzw. reguły rozsądku w prawie antymonopolowym jako kryterium racjonalnego w procesie interpretowania prawa antymonopolowego – patrz szerzej: D. Miąsik, *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym*, Zakamycze, Kraków 2004, s. 53 i n.

<sup>40</sup> Często obiekty, które rzeczywiście są niesprzedane, funkcjonują w notowaniach aukcyjnych jako sprzedane – patrz: M. Golka, *Rynek sztuki*, Agencja Badawczo-Promocyjna „Artis”, Poznań 1991, s. 130-135; W. Szafranski, *Handel dziełami sztuki w Polsce*, op. cit., s. 237-247.

<sup>41</sup> Cena rezerwowa – minimalna kwota, za jaką dzieło sztuki może zmienić właściciela (efekt negocjacji). Ryzyko dla domu aukcyjnego jest żadne, on tylko informuje, że dany obiekt posiada cenę rezerwową. Co do zasady powinna być ona wyższa od ceny wywoławczej, i to dwukrotnie, i znajdować się w okolicach dolnej granicy ceny szacunkowej (najczęściej o 10% mniej). Cena gwarancyjna – efekt negocjacji między domem aukcyjnym a właścicielem dzieła sztuki, określa minimalną kwotę, jaką wystawiający obiekt otrzyma za dzieło sztuki. W takim przypadku dom aukcyjny ponosi większe ryzyko, ale i może spodziewać się dodatkowego zysku.

z cenami szacunkowymi stanowią tak naprawdę ceny minimalne, a gdy są przedmiotem porozumienia, a nie efektem tzw. konkurencji skutecznej, wywołują niekorzystne dla konsumentów następstwa, choć z reguły tylko w pierwszej fazie (tj. kupna).

Wydaje się, że najłatwiejsze do udowodnienia jest porozumienie ograniczające konkurencję, którego przedmiotem jest marża, a w przypadku rynku sztuki – opłata aukcyjna. Jak jednak wskazano wyżej, także i w tym przypadku należy brać pod uwagę, jak bardzo jej zmiana jest warunkowana zmianą otoczenia prawno-ekonomicznego (np. część domów aukcyjnych w momencie wprowadzenia *droit de suite* traktowała je jako element marży, obecnie opłata z tego tytułu jest wyodrębniona). Przy okazji porozumień cenowych warto wskazać, że do tej grupy zaliczane są także porozumienia dotyczące warunków handlowych (porozumienia kondycyjalne). Ponieważ domy aukcyjne budują własne regulaminy aukcyjne, których postanowienia zmieniają na niekorzyść konsumentów regulacje z Kodeksu cywilnego, a są one istotne dla oceny ważności transakcji<sup>42</sup>, można sobie łatwo wyobrazić stworzenie porozumienia, zgodnie z którym ujednolicone byłyby treści warunków, dotyczące np. płatności i przynoszące korzyść głównie pośrednikom (opłata za zwłokę w odebraniu dzieła sztuki, prowizja od płatności kartą płatniczą itp.).

Porozumienia kontyngentowe, co do zasady, mają na celu ograniczenie lub kontrolę produkcji zbytu, postępu technicznego czy inwestycji<sup>43</sup>. Na rynku sztuki problematyka sterowania podażą jest bardzo istotna, choć bardzo rzadko dyskutowana publicznie. Dominuje przekonanie o nadprodukcji sztuki współczesnej i niskiej podaży (ciągle spadającej) sztuki dawnej. Ten dość powierzchowny ogląd rzeczywistości jest skutecznie wykorzystywany przez pośredników w ramach gier rynkowych mających na celu maksymalizację zysku albo wzrost udziału w rynku poprzez stosowanie systemu tzw. wąskiego gardła przy kreowaniu mody na artystę (etap jego twórczości), szkołę czy kierunek. Istotnym elementem w tym zakresie jest posiadanie odpowiednich zasobów magazynowych (np. kontrola nad spuścizną) względnie „niezawodnych” dostawców obiektów. Proceder polega na tym, że tworzy się przekonanie o rzadkości pojawienia się w sprzedaży publicznej dzieła danego artysty, co stanowi argument za wysoką ceną szacunkową. Stosowanie „reguły niedostępności” na rynku sztuki sprawdza się na tyle dobrze, że często dochodzi do rzeczywistej transakcji. W takim układzie porozumienie typu kontyngentowego zabezpieczałoby podmioty w nim uczestniczące przed spadkiem cen i determinowałoby skuteczniejszą grę rynkową. Incydentalne nawet pojawienie się na rynku prac danego artysty za pośrednictwem podmiotu nieuczestniczącego w porozumieniu nie powodowałoby znaczących zmian, gdyż nawet on chciałby

---

<sup>42</sup> Patrz: W. Szafrąński, *Regulaminy aukcyjne na polskim rynku sztuki*, w: W. Kowalski, K. Zalasieńska (red.), op. cit., s. 57-81.

<sup>43</sup> Patrz szerzej: P. Podrecki, op. cit., s. 857-866.

i pośrednio byłby zmuszony do wyznaczania podobnych granic cenowych jak podmioty uczestniczące w porozumieniu. Niższa od „stworzonej” cena mogłaby być bowiem źle odebrana przez uczestników rynku w odniesieniu do danego obiektu – jako np. mało znaczącego w dorobku artysty albo bardziej wątpliwego pod względem autentyczności. Decyduje w tym zakresie nie tylko sprzedaż tego konkretnego obiektu, ale także powszechne przekonanie potencjalnych klientów o dobrej kondycji rynku jako całości i wysokiego stopnia jego inwestycyjności.

Wystąpienie porozumień ograniczających konkurencję na rynku sztuki w Polsce stanowi nie tak odległą przyszłość. Polskie domy aukcyjne w momencie okrzepnięcia kapitałowego, pozwalającego w jeszcze większym stopniu na handel własnym towarem i budowanie zapasów magazynowych, a nie opieranie się jedynie na sprzedaży komisowej, rozpoczną nowy okres konkurencji. Będzie on także związany z oferowaniem przez nie na wzór domów aukcyjnych funkcjonujących w innych krajach innych usług niż tylko klasyczne pośrednictwo w sprzedaży dzieł sztuki, tj. np. udzielanie kredytów na zakup dzieł sztuki zabezpieczonych na nich, co prowadzić będzie do poszerzania pola konkurencyjności, a jednocześnie poszukiwania partnerów wśród podmiotów na rynku sztuki w układzie horyzontalnym bądź podmiotów w układzie wertykalnym (tu przykładowo instytucji finansowych banków). Prowadzić to może do zawierania porozumień ograniczających konkurencję w różnych formach, niemniej z racji specyfiki tego rynku będą one zawsze trudniej wykrywalne, prowadzenie bowiem analizy ekonomicznej dla rynku sztuki, obarczonego często daleko idącymi różnicowaniami zachowań podmiotów na nim występujących, może się okazać daleko nieefektywne, a jednocześnie kosztowne dla organów prowadzących postępowanie. Dodatkowo kultura rynku powoduje, że przyznanie się uczestnika zмовы kosztem innych podmiotów skutkować będzie dla niego daleko idącym ostracyzmem jako złamanie niepisanych reguł tegoż rynku. Nabywcy nie zawsze będą bowiem uznawali takie działania za szkodliwe i będą je relatywizowali, jeśli gwarantować one będą generalnie wzrost cen dzieł sztuki. Kupujący akceptują niesprawiedliwe działania pośredników, bo obok estetyki coraz większą uwagę przywiązują do inwestycyjności. Nikt z uczestników rynku nie przyzna się, że dał sobą manipulować, szczególnie gdy w dalszej perspektywie służy to im samym. Jeśli nie ma drenażu wartości ekonomicznej dzieła sztuki, a realizacja oczekiwań wzrostu cen możliwa jest tak naprawdę dopiero przez sprzedaż, to kupujący przewidują, że nastąpi zmiana ról, a jako sprzedający otrzymają więcej, korzystając z tej samej nieefektywności rynku, której wcześniej padli ofiarą.

## Bibliografia

- Amore A.M., *The Art of the Con: The Most Notorious Fakes, Frauds and Forgeries in the Art World*, St. Martin's Press, New York 2015.
- Asker J., *A Study of the Internal Organization of a Bidding Cartel*, „American Economic Review” 2010, t. 100(3).
- Beckmann M., *Art Auctions and Bidding Rings: Empirical Evidence from German Auction Data*, „Journal of Cultural Economics” 2004, t. 28(2).
- Białynicka-Birula J., *Morfologia rynku aukcyjnego dzieł sztuki w ujęciu systemowym*, „Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie” 2002, nr 605.
- Chamberlin E., *The Theory of Monopolistic Competition*, Harvard University Press, Cambridge 1933.
- Dziamski G., *Rynek sztuki w Europie*, w: M. Iwaszkiewicz (red.), *Menedżer kultury*, Centrum Animacji Kultury, Warszawa – Poznań 1995.
- Golka M., *Rynek sztuki*, Agencja Badawczo-Promocyjna „Artis”, Poznań 1991.
- Golka M., *Transformacja systemowa a kultura w Polsce po 1989 roku*, Instytut Kultury, Warszawa 1997.
- Grzywacz A., *Obrót dziełami sztuki*, Wydawnictwo Prawnicze „LexisNexis”, Polsko-Niemieckie Centrum Prawa Bankowego, Warszawa 2004.
- Iwański M., *Uruchomić polski rynek sztuki!*, „Obieg”, 11.09.2012, <http://www.obieg.pl/teksty/26289> [dostęp: 2.04.2016].
- Jurczyk Z., *Kartele w polityce konkurencji Unii Europejskiej*, C.H. Beck, Warszawa 2012.
- Karta praw podstawowych Unii Europejskiej, Dz. Urz. UE C 326/391 z 26.10.2012.
- Korzeniowska-Marciniak M., *Międzynarodowy rynek dzieł sztuki*, Towarzystwo Autorów i Wydawców Prac Naukowych „Universitas”, Kraków 2001.
- Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja: teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, wyd. 2, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Mason Ch., *The Art of Steal: Inside the Sotheby's – Christie's Auction House Scandal*, G.P. Putnam Sons, New York 2005.
- Mei J., Moses M., *Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces*, „The American Economic Review” 2002, t. 92(5).
- Miąsik D., *Reguła rozsądku w prawie antymonopolowym*, Zakamycze, Kraków 2004.
- Milewski R., Kwiatkowski E., *Podstawy ekonomii*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Miliszekiewicz J., *Rynek sztuki czyli walizka iluzjonisty*, w: W. Szafrąński (red.), *Wokół problematyki prawnej zabytków i dzieł sztuki*, t. 2, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2008.
- Miliszekiewicz J., *Życie na niby, czyli krajowy rynek sztuki i antyków*, w: W. Kowalski, K. Zalaśńska (red.), *Rynek sztuki. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Narahari Y., Garg D., Narayanam R., Prakash H., *Game Theoretic Problems in Network Economics and Mechanism Design Solutions*, Springer Verlag, London 2009.
- Podrecki P., *Porozumienia ograniczające konkurencję*, w: *System prawa prywatnego*, t. 15: M. Kępiński (red.), *Prawo konkurencji*, C.H. Beck, Instytut Nauk Prawnych PAN, Warszawa 2014.

Możliwości wystąpienia porozumień ograniczających konkurencję...  
The possibility for the appearance of restrictive agreements...

- Polityka ochrony konkurencji i konsumentów, UOKiK, Warszawa 2015.
- Potocki T., *20 lat polskiego rynku sztuki w kierunku rynku dojrzałego*, „Art&Business” 2012, nr 3.
- Powałowski A. (red.), *Prawo gospodarcze publiczne*, C.H. Beck, Warszawa 2011.
- Rozporządzenie (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw, Dz. Urz. UE L 24 z 29.1.2004.
- Sendrowicz M., Gronowski S., *Wyznaczanie rynku w sprawie antymonopolowej*, „Przegląd Sądowy” 1997, nr 7-8.
- Sieradzka M., *Zmowy przetargowe w świetle prawa zamówień publicznych oraz prawa konkurencji*, C.H. Beck, Warszawa 2015.
- Skurzyński P., *Nowe wytyczne Komisji w sprawie ograniczeń wertykalnych a pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2012, nr 6.
- Stawicki A., Stawicki E. (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Stec P., *Dyrektywa 93/7/EWG z perspektywy dwóch dekad funkcjonowania*, „Santander Art and Culture Law Review” 2015, nr 1.
- Stec P., *Nierzetelne praktyki aukcyjne i środki ich zwalczania w wybranych obcych systemach prawnych*, „Opolskie Studia Administracyjno-Prawne” 2011, t. 8.
- Stec P., *Pozycja prawna domu aukcyjnego w prawie wybranych państw europejskich*, „Problemy Współczesnego Prawa Międzynarodowego, Europejskiego i Porównawczego” 2004, t. 2.
- Stec P., *Sprzedaż aukcyjna*, Katowice 2001 [maszynopis, praca doktorska].
- Stiglitz J.E., *The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price*, „Journal of Economic Literature” 1987, t. 25(1).
- Szafrański W., *Handel dziełami sztuki w Polsce a gry rynkowe – zarys problematyki*, w: W. Kowalski, K. Zalaśńska (red.), *Rynek sztuki. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Szafrański W., *Mechanizm tzw. budowania cen na polskim rynku sztuki*, „Prawo Europejskie w Praktyce” 2010, nr 7-8.
- Szafrański W., *Mity i patologie obrotu dziełami sztuki*, „Santander Art & Culture Law Review” 2015, nr 1.
- Szafrański W., *Od fałszów z „3P” do „żyrandolowych” aukcji. Nowe zjawiska na rynku sztuki*, „Cenne, Bezcenne, Utracone” 2015, nr 3-4.
- Szafrański W., *Regulaminy aukcyjne na polskim rynku sztuki*, w: W. Kowalski, K. Zalaśńska (red.), *Rynek sztuki. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Szafrański W., *Res extra commercium*, w: A. Jagielska-Burduk, W. Szafrański, Ł. Gaweł, *Mechanizmy prawne zarządzania dziedzictwem kultury*, Wolters Kluwer, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk – Warszawa 2016.
- Szanciło T., *Porozumienia ograniczające konkurencję*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2006, nr 8.
- Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej z dnia 26 października 2012 r., Dz. Urz. UE. C 326 z 26.10.2012.
- Traktat o Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana), Dz. Urz. UE. C 326 z 26.10.2012.

## ARTYKUŁY

Wojciech Szafrąński, Alicja Jagielska-Burduk, Katarzyna Jóźwiak

---

Traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, sporządzony w Lizbonie dnia 13 grudnia 2007 r., Dz.U. z 2009 r. Nr 203, poz. 1569, wszedł w życie 1 grudnia 2009 r.

Turno B., *Kategoria porozumień zakazanych ze względu na cel w unijnym oraz polskim prawie ochrony konkurencji*, „Kwartalnik Prawa Publicznego” 2012, nr 2.

Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, tekst jedn. Dz.U. z 2015 r., poz. 1634.

Ustawa z dnia 23 lipca 2003 r. o ochronie zabytków i opiece nad zabytkami, Dz. U. Nr 162, poz. 1568 ze zm.

Zalasińska K., *Wpływ zmiany przepisów dotyczących wywozu zabytków za granicę na rynek sztuki w Polsce*, w: W. Kowalski, K. Zalasińska (red.), *Rynek sztuki. Aspekty prawne*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.