

UTILIZAREA PREȚURILOR CA INSTRUMENTE ALE POLITICILOR ÎN DOMENIUL CONCURENȚEI LA NIVELUL PIETEI MONDIALE

Prof. dr. Ion TOMIȚĂ
Conf. dr. Anca BĂNDOI
Lect. dr. Daniela DĂNCIULESCU
Universitatea din Craiova

Abstract. *Competition is the main element of the progress in a society based on democracy and free trade. One of the most important objectives of states which encourage competition is to protect the competitiveness. Therefore it is outlined the necessity of existing some specific regulations to check up the players behaviour on the market and which prevent anti-competitive actions. This paper try to realize a comparative analysis of the politics from the competition area promoted by EU and USA. The meaningful existing differences base on tradition and different attitudes regarding the developing necessity of the society. But no matter is the approach, the main action tool in the sphere of the competition remains pricing and its mobility. The ability of the companies to manipulate the market price produce unquestionable hierarchy among them, what cause, in some cases, anti-competitive behaviours.*

Concurența este percepută în mod diferit de la o țară la alta. Multe state au propriile legislații cu ajutorul cărora reglementează comportamentul concurențial. Există unele reglementări general acceptate dar politicile naționale ale concurenței pot diferi substanțial. În acest context prin politici concurențiale înțelegem ansamblul de legi care protejează competiția pe piață și previn practicile anticoncurențiale cum ar fi monopolul sau cartelul.

În prezentul material ne propunem o comparație între politicile UE și SUA în domeniul concurenței.

1. Legea Antitrust în SUA

În 1890 Congresul SUA a adoptat prima politică privind reducerea puterii de monopol, prin Actul Sherman Antitrust.

Partea 1 a Actului Sherman exprimă clar: "Orice contract, combinație sub forma de trust sau altfel, în scopul de constrângere a comerțului... este declarat ilegal", partea a doua declara: "Orice persoană care va monopoliza, va combina sau conspira cu orice alta persoana sau persoane in scopul de a

monopoliza orice parte a schimburilor sau comerțului...va fi vinovat și pedepsit de lege".

În 1914 Actul Clayton a fost adoptat și astfel a crescut puterea guvernului care a permis astfel lărgirea cadrului legal împotriva practicilor anticoncurențiale.

Legislația antitrust va fi de ajutor dacă, spre exemplu Microsoft ar vrea să fuzioneze cu Sun Microsystems, avocații și economiștii din cadrul Departamentului de Justiție ar studia propunerea de afacere și pot decide dacă fuzionarea va reduce substanțial concurența pe piața software, astfel împiedicând ca aceasta fuzionare să se realizeze.

Legislația antitrust de asemenea permite Guvernului SUA să descompună companii, precum AT&T în 1984. Legislația de asemenea previne situații în care companii diferite își pot coordona astfel activitatea încât să reducă competiția.

Există și critici aduse legilor antitrust. Unii specialiști au îndoieli în ceea ce privește capacitatea guvernului de a evalua dacă o fuzionare sau orice altă înțelegere este cu adevărat

distructivă pentru societate. Aceasta întrucât adeseori fuziunile cresc beneficiile sociale atâta timp cât își desfășoară activitatea eficient.

2. Politicile concurențiale în Uniunea Europeană

Politica privind concurența în Uniunea Europeană a fost adoptată prin Tratatul de la Roma în articolul 85 (Practici restrictive) și 86 (Abuzul de putere de piața dominantă). După renumerotarea Tratatului articolele au devenit 81 și respectiv 82.

Politica țintește să sporească beneficiile societății prin asigurarea unor piețe competitive; urmărește să elimine barierele naționale inter-statale și să prevină existența altor bariere concurențiale.

Tratatul stabilește: «vor fi interzise, direct sau indirect stabilirea prețurilor de vânzare, limitarea sau controlul producției, împărțirea piețelor sau surselor de aprovizionare..». Politica privind concurența s-a dorit a fi compatibilă cu politicile naționale existente, oricum, fiecare stat individual are încă dreptul de a dezvolta o politica proprie privind concurența folosită doar în interiorul țării respective, în cazul în care depășește granițele acestei țări atunci acționează politica Uniunii Europene.

Legislația Uniunii Europene urmărește efectele unei concurențe restrictive. Pe măsură ce legea UE se ocupa de consecințele acestor înțelegeri este considerată eficientă împreună cu comportamentele anticoncurențiale. Împărțirea pieței, marketingul exclusiv sau orice alte practici anticoncurențiale pot fi scutite de legea concurenței în cazul în care acest comportament crește beneficiile consumatorului sau progresul tehnic.

3. Diferențierea politicilor în domeniul concurenței în Uniunea Europeană față de S.U.A

Înțelegerile pe verticală. Începând cu anul 1911 legislația americană interzice impunerea de către producători a strategiei de preț a distribuitorilor, tocmai pentru a proteja independența acestora. Cu toate acestea libertatea producătorilor de a renunța oricând la relațiile de distribuție sau la contractele de *dealership* a fost reabilitată. Accentul politicii în domeniul concurenței pare a cădea în prezent pe anchetarea și sancționarea acordurilor pe orizontală între concurenți precum și a controlului concentrărilor între firmele concurente și mai puțin pe disciplinarea comportamentului producătorilor față de canalele de distribuție. Chiar și în această direcție, criteriul eficienței pare a fi de multe ori acceptat în sensul în care practici sau tranzacții care prin formă sunt anti-concurențiale pot fi acceptate dacă au ca rezultat creșterea eficienței.

Comisia Europeană a acordat o atenție deosebită față de înțelegerile pe verticală, acestea fiind subordonate obiectivului de integrare a piețelor naționale în cadrul unei Piețe Unice europene.

Reglementările europene au dorit în permanență să protejeze independența distribuitorilor față de producători precum și să limiteze libertatea de acțiune a acestora din urmă asupra lanțului de distribuție în scopul evitării compartimentării pieței. Producătorii au obligația de a face publice criteriile de selecție a canalelor de distribuție iar exclusivitatea a fost mereu un subiect sensibil. Autoritățile au încercat în permanență să favorizeze canalele de distribuție multi-brand, în sensul de a permite accesul la canalele de distribuție și a altor producători.

Înțelegerile pe orizontală sunt cele care pot determina cele mai anti-concurențiale practici din punctul de vedere al politicilor în domeniul concurenței. Practicile concertate sunt apreciate a avea efecte mai negative decât cele ale unei singure firme, de unde și rolul major jucat de anchetarea acestor înțelegeri în cadru politicilor contemporane în domeniul concurenței.

În 2005, Comisia Europeană a considerat necesar înființarea unui directorat dedicat exclusiv anchetării cartelurilor în cadrul Directoratului General Concurență.

Atitudinea autorităților americane față de carteluri a fost apreciată a fi extrem de severă. Infracționalizarea comportamentului individual, corelat cu aplicarea privată a legii concurenței, au fost considerate a diferenția în mod semnificativ politica SUA față de cea a UE în acest domeniu, și mai ales eficiența lor de operare.

Una dintre inovațiile considerate definitorii ale politicii americane a fost lansarea în 1978 a procedurii de clemență, prin care firmele (și indivizii implicați!) au fost motivate în a releva acordurile de tip cartel la care erau parte în scopul reducerii sancțiunilor pe care le primeau.

Deși Uniunea Europeană a adoptat și ea ulterior această procedură, utilizând-o în mod activ, se consideră că eficiența aplicării acesteia în Europa este cu mult mai redusă decât în SUA. Acest lucru se datorează tocmai diferențelor fundamentale în ceea ce privește aplicarea legislației în domeniul concurenței. Motivația indivizilor de a coopera cu autoritățile în cazul investigației unei practici anti-concurențiale este cu mult mai mare dacă individul respectiv negociază în nume propriu – evitarea unei amenzi sau a detenției personale – decât în numele unei companii (acționarii fiind cei care, indirect, suportă amenda).

Abuzul de poziție dominantă. Politica europeană în domeniul concurenței atribuie firmelor aflate într-o poziție dominantă o *responsabilitate specială* în sensul că libertatea de acțiune a unei astfel de firme este limitată. Companiile într-o astfel de poziție nu pot concura la fel de agresiv ca și o companie de talie mică. Mai mult, însăși conceptul de dominanță, care este central politicii Uniunii Europene pe această dimensiune pare a nu fi compatibil cu legislația americană, care nu are decât conceptul de *monopol*. După cum afirmă unii analiști, "deoarece

este relativ ușor pentru o firmă mare și de succes să satisfacă criteriile de a fi o firmă dominantă, multe și chiar aproape toate dintre aceste firme mari și de succes se califică pentru a face parte din categoria de firme dominante. Ca urmare, ele vor fi supuse obligațiilor legale, legate de corectitudine și nediscriminare".

Politica americană în domeniul concurenței încurajează însă orice formă de concurență agresivă prin prețuri, chiar și în cazul companiilor aflate în poziții dominante.

Dacă legislația europeană condamnă clauzele nerezonabile (engl. *unfair*) și discriminatorii drept abuz de poziție dominantă (dar și ca înțelegeri pe verticală anti-concurențiale), politica în domeniul concurenței din SUA a renunțat încă de la mijlocul anilor 70 la a le mai aplica.

Politica europeană în ceea ce privește **concentrările economice** are un puternic caracter extrateritorial.

Aceasta deoarece concentrarea unor firme non-europene prezente însă pe piața europeană poate avea efect asupra concurenței de pe această piață, putând determina opoziția Uniunii Europene. Problema nu se pune numai din punctul de vedere al perspectivelor diferite asupra concurenței dar și datorită cotelor de piață diferite pe plan internațional ale aceluiași firme. Pot exista 2 firme americane care pe piața americană să aibă fiecare cote de piață reduse (5-10%) dar care pe piața europeană să aibă individual cote de 30-50%. În acest caz, Uniunea Europeană poate bloca o fuziune dintre ele deși o astfel de tranzacție ar fi perfect logică din punctul de vedere al prezenței lor pe piața americană.

Uniunea Europeană poate impune condiții într-o astfel de fuziune care să piardă din avantajele tranzacției și să determine firmele să renunțe.

Astfel, realizarea eficienței pe piața americană este prevenită de către decizia autorităților din Uniunea Europeană.

Reglementarea 139 pe 2004 este la rândul său expresia aceleiași direcții luată de către Uniunea Europeană în reformarea politicii sale în domeniul concurenței. Ca și reglementarea 1 pe 2003, prezenta reglementare vizează o descentralizare a controlului concentrărilor economice în spațiul european.

Astfel, Comisia își rezervă dreptul de a se pronunța doar în ceea ce privește concentrările care au o dimensiunea comunitară, ceea ce se traduce prin faptul că celelalte concentrări vor fi analizate la nivelul autorităților naționale în domeniul concurenței din statele membre.

Criteriile prin care o concentrare este calificată la o dimensiune comunitară sunt:

1. cifra de afaceri agregată a firmelor depășește 5 miliarde euro iar fiecare din cel puțin două firme implicate au o cifră de afaceri mai mare de 250 de milioane de euro;

2. cifra de afaceri agregată a firmelor depășește 2,5 miliarde euro iar fiecare din cel puțin două firme implicate au o cifră de afaceri mai mare de 100 de milioane de euro, la care se adaugă condiția ca cifra de afaceri agregată a firmelor să depășească 100 de milioane de euro în fiecare din cel puțin 3 state membre iar cifra de afaceri a fiecăreia din cel puțin două firme depășește 25 de milioane în fiecare din cel puțin 3 state membre.

Problematika concentrării se ridică nu numai în cazul tranzacțiilor de fuziuni și achiziții între firme dar și în cazul stabilirii de societăți-mixte concentrative.

Un element care diferențiază în mod semnificativ cele două modele de politici în domeniul concurenței pare a fi atitudinea față de **ajutorul de stat**. Dacă în SUA, această problemă este cu mult mai puțin pregnantă, în Uniunea Europeană ea a jucat un rol cheie datorită obiectivului fundamental de creare a unei Piețe Unice.

În primul rând, economia americană nu a cunoscut existența unor întreprinderi de stat, prin urmare

existența unei legislații specifice asupra intervenției statului în/prin aceste entități este inutilă. Nu același lucru se poate spune de țările europene, unde prezența statului prin întreprinderi publice erau de multe ori asociate cu monopoluri locale.

În al doilea rând, ajutorul de stat în cazul statelor membre ale Uniunii Europene a fost adeseori un instrument de menținere a obstacolelor în calea creării Pieței Unice, intervenția statului având, de cele mai multe ori, ca obiectiv sau ca efect păstrarea sau îmbunătățirea poziției unor companii locale, mai ales în cazul celor de stat.

Ori, în cazul SUA, un astfel de obiectiv este inexistent.

Încă din 1943-1944, Curțile de Justiție din SUA au acceptat principiul că acțiunile autorităților publice nu pot fi supuse legislației anti-trust, indiferent de intenția lor (imunitatea acțiunii statului – «*state action immunity*»). În anumite condiții, chiar companiile private pot aduce în apărarea lor argumentul că practicile lor anti-concurențiale sunt un rezultat al acțiunii autorităților publice sau al reglementărilor în vigoare. Nu în ultimul rând, spre deosebire de cazul Uniunii Europene, companiile care activează în industrii reglementate de către autoritățile publice beneficiază de imunitate anti-trust pentru acțiunile care se încadrează în statutele respective.

O asemenea perspectivă asupra efectelor anti-concurențiale ale acțiunii autorităților publice este total contrară cu legislația europeană, expresie a unor obiective diferite urmărite de către politicile în domeniul concurenței.

Legislația europeană declară incompatibilă cu concurența orice acțiune a autorităților publice care are ca scop conferirea, deliberată sau nu, a unui avantaj concurențial unor firme. Chiar și reglementările fiscale se pot încadra în această categorie, în legislația americană neexistând prevederi similare.

Din acest punct de vedere, legislația europeană trebuie să acorde excepții explicite diferitelor forme de ajutor de stat care sunt declarate ca fiind acceptabile din punctul de vedere al

concretenței. Este cazul transferurilor specifice politicii de dezvoltare regională, al salvării întreprinderilor în dificultate, al susținerii capitalului de risc necesar promovării unei societăți bazate pe cunoaștere, etc.

Unul dintre elementele care sunt considerate a face diferența în mod fundamental între modelul american și cel european în domeniul concurenței este așa numita **problemă de eficiență**. Dacă începând cu mijlocul anilor '70, curțile americane de justiție au aplicat acest criteriu în evaluarea practicilor anti-concurențiale și mai ales în evaluarea compatibilității concentrărilor cu concurența liberă, autoritățile europene au luat cu mult mai puțin în considerare acest aspect, promovând în continuare perspectiva rivalității între firme.

Criteriul eficiențelor pare a fi extrem de atrăgător pentru un economist, cel puțin la prima vedere. Blocarea proceselor de restructurare industrială nu poate avea ca și consecință decât menținerea unor structuri concurențiale artificiale precum și, în mod evident, a ineficiențelor în calea alocării resurselor. Cu toate acestea, poziția europeană pare a avea și motivații destul de puternice în sprijinul său.

Din punct de vedere teoretic, eficiențele luate în considerare de către autoritățile în domeniul concurenței nu pot fi decât niște anticipări *ex ante* ale evoluției companiei luate în considerare, respectiv a companiei ce se naște prin fuziune. Pe lângă economiile de scală directe care se nasc prin concentrare, structura de producție existentă în momentul fuziunii atât la nivelul industriei cât și al companiei în cauză permit calcularea economiilor de costuri care iau naștere. Luând în considerare însă dinamica pieței și a economiei în general, aceste eficiențe *ex ante* pot deveni ineficiențe *ex post* dacă realitatea economică evoluează într-o direcție opusă anticipărilor implicite în ipotezele de lucru avute de către companie și autorități. Acest lucru, care reprezintă un argument al aceleiași școli a costurilor de tranzacționare reprezentată de către

Oliver Williamson, se datorează tocmai organizării tranzacțiilor – anterior operate prin intermediul pieței – în cadrul aceleiași structuri ierarhice care o reprezintă firma concentrată. Unul dintre avantajele recunoscute ale organizării tranzacțiilor în cadrul relațiilor de piață este cel al flexibilității de adaptare a actorilor economici la evoluția (neanticipată) a economiei.

Astfel, argumentul eficiențelor în favoarea concentrării economice între două entități nu reprezintă decât o anticipare speculativă asupra dinamicii ulterioare a pieței.

Pericolul real pe care economia europeană îl poate cunoaște – și de care politica în domeniul concurenței va fi responsabilă în totalitate prin adoptarea criteriului eficiențelor – este ca aceste concentrări care vor deveni posibile odată cu schimbarea de atitudine să nu poată face față dinamicii pieței prin restructurarea internă necesară în momentul schimbării condițiilor sectorului și economiei în ansamblu. Iar această realitate este perfect posibilă în condițiile în care, în prezent, libertatea fuziunilor și achizițiilor – ca să nu mai vorbim de cele ostile – este departe de a fi asigurată pe piețele financiare europene. Astfel, adoptarea de către Uniunea Europeană a criteriului eficiențelor poate fi un pas greșit în condițiile în care nu se asigură, concomitent, o piață liberă și fără obstacole a controlului corporatist. America însăși poate cunoaște astfel de pierderi de eficiență în condițiile în care propria piață a controlului corporatist și-a pierdut din dinamica și libertatea cunoscută până la sfârșitul anilor '80.

4. Concluzii

Dacă în ceea ce privește dimensiunea concurenței între firme, politica SUA în domeniul concurenței pare a beneficia de un avantaj în ceea ce privește substanța și carența, trebuie subliniat faptul că și politica europeană are un rol consistent și inovator în diferite aspecte, precum ajutorul de stat. Atunci când această problematică se va ridica în

mod serios din perspectiva concurenței în cadrul diferitelor foruri internaționale precum și a relațiilor bilaterale, se poate aprecia că experiența europeană va oferi o valoare adăugată mai mare decât cea americană. Dorința autorităților europene de a face politica europeană în domeniul concurenței la fel de eficientă precum cea americană s-a concretizat la rândul său în Reglementarea 1 / 2003, denumită nu întâmplător (alături de pachetul legislativ care a însoțit-o) de „modernizare”. Intenția Uniunii Europene de a se apropia și în această sferă de modelul SUA ridică însă probleme destul de sensibile, care țin de relația dintre aplicarea legislației în domeniul concurenței și sistemele naționale de drept ale statelor membre.

Cert este că politica în domeniul concurenței este cea care a ajuns să joace rolul central în crearea unei Piețe

Unice la nivelul Uniunii Europene, fiind apreciată nu fără substanță în prezent drept „motorul integrării europene”. Această politică este cea care poate asigura că realitatea economică, concretizată în acțiunea efectivă a agenților economici pe Piața Unică, va fi conformă cadrului de reglementare comunitar.

Dilema majoră care rămâne este cea a evoluției viitoare a relației dintre politicile diferitelor state în domeniul concurenței pe plan internațional și a legăturii dintre acestea și celelalte politici publice, și în primul rând a celor comerciale. Ca o politică cu o puternică dimensiune de extrateritorialitate, se poate aprecia că actualul context al concurenței la nivel internațional, din perspectiva legislației specifice, este nesatisfăcător.

REFERINȚE BIBLIOGRAFICE

Gutzman, A.	“ <i>The Case for International Antitrust</i> ”, Berkeley School of Law, Public Law and Legal Theory, Research Paper 128, 2003;
Kolasky, W.J.	“What is Competition? A Comparizon of U.S. and European Perspectives”, <i>Antitrust Bulletin</i> , Spring 2004, 49, 1/2;
Kunzlik, P.F.	“Globalization and Hybridization in Antitrust Enforcement: European iBorrowings” from the U.S. Approach”, <i>Antitrust Bulletin</i> , Summer 2003, 48, 2;
Mușetescu, R.	„ <i>Paralelism și convergență în politicile contemporane în domeniul concurenței: modelul european versus modelul american</i> ”, Institutul European din România, București, 2006
Pientka, M.	“ <i>Antitrust violations (Survey of White Collar Crime)</i> ”, <i>American Criminal Law Review</i> , Spring 2004, 41, 2;
Stuyck, J.	<i>EC Competition Law after Modernization: More than Ever in the Interests of the Consumer</i> ”, <i>Journal of Consumer Policy</i> , 2005, 28;
***	http://www.wto.org/english/tratop_e/comp_e/history_e.html .
***	http://www.internationalcompetitionnetwork.org/history.html
***	http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/