



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
„COSTIN C. KIRIȚESCU”

Vol. 56-57/2003

Colectia
BIBLIOTECA ECONOMICĂ

Seria
**Probleme
economice**

**CONCURENȚA
ȘI AJUTOARELE
DE STAT
ÎN UNIUNEA
EUROPEANĂ**

Virginia CÂMPEANU
- coordonator -

ISBN 973-7940-01-6



Centrul de Informare și Documentare Economică



ACADEMIA ROMÂNĂ
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE
INSTITUTUL DE ECONOMIE MONDIALĂ

CONCURENȚA ȘI AJUTOARELE DE STAT ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

COORDONATOR:
Dr. Virginia CÂMPEANU



Centrul de Informare și Documentare Economică
București, 2003

Volumul de față prezintă tema
“CONCURENȚA ȘI AJUTOARELE DE STAT ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ”,
realizată de Institutul de Economie Mondială
în cadrul

Programului național de cercetare CERES.

Proiectul Institutului Național de Cercetări Economice al Academiei Române
“**Modelarea politicilor economice în perspectiva integrării în Uniunea
Europeană și fundamentarea restructurării economiei României în contextul
tranziției spre o nouă Europă**”.

Contract 155/2001

AUTORI:

Virginia CÂMPEANU
Lucia IORDACHE
Lucia MEZEI-PUȘCOI
Mihai BRATU

Editat de CENTRUL DE INFORMARE ȘI DOCUMENTARE ECONOMICĂ
REDACTOR-ȘEF - VALERIU IOAN FRANÇ
SECRETAR GENERAL DE REDACȚIE - AIDA SARCHIZIAN

REDACTOR: PAULA NEAÇȘU
MACHETARE ȘI TEHNOREDACTARE: LUMINIȚA LOGIN
CIDÉ/PROBLEME: Pro_56-57-03.doc

Redacția și administrația: București, Calea 13 Septembrie nr. 13, sectorul 5,
cod poștal 76 117, telefon: 0040-1-411 60 75, telefax: 0040-1-411 54 86
Adresa poștală: București 5, căsuța poștală 5 - 72

Materialele cuprinse în acest buletin pot fi reproduse numai cu aprobarea
conducerii Institutului Național de Cercetări Economice.

Volumele seriei pot fi identificate și comandate fie în colecție anuală, respectiv ISSN 1222 - 5401,
fie pe fiecare titlu în parte, respectiv pe ISBN alocat fiecărui volum.

Pentru volumul de față: ISBN - 973-7940-01-6

CUPRINS

Partea I

POLITICA CONCURENȚEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

CAPITOLUL 1: IMPLICAȚII ALE POLITICII CONCURENȚEI ASUPRA PIEȚEI INTERNE A UNIUNII EUROPENE	7
1.1. <i>De ce o politică a concurenței pentru piața internă a Uniunii Europene?</i>	8
1.2. <i>Este necesară o politică comună a concurenței?.....</i>	10
1.3. <i>Regimul comunitar al concurenței.....</i>	11
1.4. <i>Interconexiuni ale politicii concurenței din UE cu regimurile naționale și globale</i>	12
1.5. <i>Considerente privind compatibilitatea politicii concurenței cu politica industrială în UE</i>	14

Partea II-a

COMPONENTELE POLITICII CONCURENȚEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

CAPITOLUL 2: ACORDURI ^{a)} PRACTICI CONCERTATE; CARTELURI.....	18
2.1. <i>Definirea acordurilor anticoncurențiale și a practicilor concertate</i>	18
2.2. <i>Tipuri de acorduri anticoncurențiale funcție de nivelurile la care sunt încheiate.....</i>	19
2.2.1. <i>Acordurile orizontale obișnuite</i>	20
2.2.2. <i>Acordurile verticale</i>	22
2.3. <i>Clasificarea acordurilor din punct de vedere al tipului de încălcare a concurenței.....</i>	23
2.3.1. <i>Acordurile de fixare a prețurilor</i>	23
2.3.2. <i>Acordurile privind alte condiții de comercializare.....</i>	25

2.4. Reglementarea acordurilor și practicilor cu efecte anticoncurențiale prin aplicarea articolului 81 al Tratatului UE	32
CAPITOLUL 3: ABUZUL DE POZIȚIE DOMINANTĂ	34
3.1. Poziția dominantă - definiție și implicații.....	34
3.2. Criteriile de evaluare a poziției dominante	35
3.3. Abuzul de poziție dominantă	36
3.3.1. Definiție, clasificare.....	36
3.3.2. Tipuri de practici abuzive	37
3.4. Companiile publice sau cele ce beneficiază de drepturi exclusive sau speciale în aplicarea art. 82 al Tratatului UE.....	38
3.5. Reglementarea abuzului de poziție dominantă de către autoritățile comunitare, efecte.....	40
CAPITOLUL 4: CONTROLUL FUZIUNILOR ȘI ACHIZIȚIILOR.....	42
4.1. Forme ale procesului de concentrare.....	42
4.2. Principalele tipuri de fuziuni și efectele acestora	43
4.3. Evoluții recente în domeniul fuziunilor.....	44
4.4. Importanța Regulamentului fuziunilor.....	45
4.5. Rolul Comisiei Europene în aplicarea Regulamentului fuziunilor	46
4.6. Analiza economică a “dimensiunii comunitare” a concentrărilor... ..	47

Partea III-a

AJUTOARELE DE STAT ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

CAPITOLUL 5: POLITICA UE ÎN DOMENIUL AJUTOARELOR DE STAT....	49
5.1. Obiectivele reglementărilor.....	49
5.1.1. Conceptul de ajutor de stat în UE.....	50
5.1.2. Favorizarea anumitor întreprinderi	51
5.2. Principii și implementare.....	52
5.3. Controlul ajutoarelor de stat de către Comisia Europeană	53
5.4. Modernizarea controlului ajutoarelor de stat	56
5.5. Conținutul reglementărilor de exceptare pentru acordarea ajutorului de stat	56

5.6. <i>Relația între organismele naționale de reglementare și reglementarea concurenței la nivel comunitar.....</i>	57
CAPITOLUL 6: AJUTORUL DE STAT REGIONAL PENTRU MARILE PROIECTE DE INVESTIȚII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ.....	59
6.1. <i>Cadrul multisectorial - obiective, criterii pentru reducerea efectelor de distorsionare a concurenței.....</i>	59
6.2. <i>Reforma sistemului de control al ajutoarelor de stat pentru marile investiții din Uniunea Europeană din anul 2002.</i>	61
BIBLIOGRAFIE	65

Partea I: POLITICA CONCURENȚEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Capitolul 1

Implicații ale politicii concurenței asupra pieței interne a Uniunii Europene

Dr. Virginia CÂMPEANU

Politica concurenței este considerată drept cea mai dezvoltată și de succes politică din Uniunea Europeană, din punct de vedere al semnificației practice pentru guverne, firme și consumatori și al semnificației analitice pentru cei ce sunt implicați și studiază integrarea europeană.

Principiile politicii concurenței au drept țintă înlăturarea distorsiunilor publice și private de pe piață, definind **orientarea economică liberală pentru Uniunea Europeană**. Sistemul său de reglementări constituie unul dintre cei mai dezvoltați și eficienți piloni ai legii europene.

Politica concurenței este crucială pentru economia Comunității Europene din două motive:

- a) **concurența și piețele concurențiale constituie principala cale pentru atingerea scopului economic al Comunității**. Ideea, importantă în Tratatul de la Roma, a fost ridicată la nivelul de principiu explicit în Tratatul de la Maastricht;
- b) **stabilirea pieței interne ar putea eșua sau evolua nesatisfăcător dacă practicile restrictive în afacerile efectuate la nivel național ar putea forma bariere efective față de concurența celorlalte state membre**. Asemenea bariere private s-ar putea dezvolta sau perfecționa ca răspuns la solicitarea retragerii barierelor publice. Politica concurenței îngrădește substituirea barierelor publice prin bariere private, astfel încât să nu se pună în pericol ceea ce Curtea Europeană de Justiție numește “unitatea pieței interne”.

Integrarea piețelor statelor membre ale Uniunii Europene implică mai mult decât restrângerea barierelor naționale. În caz contrar, piața internă, ca și piețele naționale ar putea să nu funcționeze optim. Politica concurenței previne puterea

pe piață și alte distorsiuni ale concurenței, astfel încât contribuie la funcționarea pieței. Întrebările care se ridică și care vor fi tratate în această parte a studiului sunt: de ce o politică a concurenței pentru piața internă a Uniunii Europene și de ce o politică comună?

1.1. De ce o politică a concurenței pentru piața internă a Uniunii Europene?

În utilizarea termenului “piață funcțională”, diferite școli de gândire au puncte de vedere diferite asupra abordărilor dezirabile și tehnice ale politicii concurenței.

□ Majoritatea economiștilor vest-europeni sunt de acord că “piața funcțională” se referă la efectele sale asupra alocărilor de resurse, astfel încât acestea să conducă la cel mai ridicat nivel al bunăstării economice (ignorându-se distribuția venitului). Piețele pot realiza acest lucru, dacă sunt caracterizate prin concurență. În cazul în care concurența nu este eficientă (existând monopol natural), politica concurenței poate fi inferioară reglementării economice optime, ca mijloc de obținere a celei mai ridicate bunăstări economice. Astfel, “**primul scop al politicii concurenței este promovarea și menținerea unui proces de concurență efektivă, care să realizeze o alocare mai eficientă a resurselor**” (Vickers și Hay, 1987)¹. Acest punct de vedere este susținut de analiza microeconomică statică.

□ O obiecție fundamentală la acest punct de vedere apare atunci când se iau în considerare stimulentele din afara concurenței. Concurența este determinată de recompensele pieței atunci când ești mai bun, mai ieftin sau mai original decât alți concurenți, recompense ce se concretizează în majorarea ponderii pe piață și în majorarea profiturilor. Succesele susținute în această direcție ar putea conduce la poziție dominantă pe piață, iar companiile se pot teme că strategiile concurențiale ale firmei dominante ar putea fi ușor considerate drept abuzive. Penalizând “câștigătorii” eficienți, se subminează motivația ulterioară a marilor firme de a concura pe piață și, procedând astfel, se presupune că procesul concurenței se menține. Din păcate însă, așa cum precizează Pelkmans (1997)², “teoria economică nu constituie un ghid clar al dinamicii pe termen lung a concurenței”.

□ În literatura economică există și autori orientați pe **doctrina “laissez-faire”**, care susțin că dinamica tehnologiei, inovația, intrarea pe piață a unor firme noi, ca și erodarea eficienței firmelor existente pe piață (când nu sunt supuse concurenței efective) fac monopolurile și cartelurile nesustenabile. Asemenea forme ale puterii de piață - monopolurile, cartelurile - generează profituri mari sau oferă “o viață liniștită” (ritm mai lent de muncă și inovare, remunerare relativ ridicată a factorilor de producție), care, cu excepția unor cazuri extreme, constituie stimulente pentru alții să ocupe acele poziții. În teoria “laissez-faire”, aceste stimulente pentru deținerea puterii pe piață se așteaptă să genereze rezultate

¹ Vickers, J.; Hay, D., The economics of market dominance, Blackwell, Oxford, 1987.

² Pelkmans, J., European Integration, Methods and Economic Analysis, Open University of the Netherlands, 1997.

superioare față de politicile concurenței “executate de birocrați și bazate pe legi formulate de politicieni”.

Concluzia ar fi că *politica concurenței împotriva puterii pe piață (numită politica antitrust) nu este dezirabilă, cu excepția unor cazuri extreme*. O asemenea concluzie nu are un sprijin larg pentru că evidența empirică este ambiguă și, mai important, timpul necesar pentru dinamica concurenței nu poate fi predictibil, lăsând piața să funcționeze sub nivelul optim pentru perioade foarte lungi.

□Filosofiile politice, combinate deseori cu argumente economice, pot constitui un ghid pentru politica concurenței. În Uniunea Europeană, unele obiective neeconomice joacă un rol important. După Pelkmans (1997), cum politica concurenței este într-un fel discreționară, influența perspectivelor divergente îi reduce coerența și complică înțelegerea ei. Originile politicii concurenței Comunității Europene datează din anii 1950, când puține dintre statele membre au dezvoltat politici ale concurenței. Intervențiile pe piață (chiar “planuri indicative”, ca în Franța) erau mai larg utilizate decât în anii '90. Într-o ***perspectivă intervenționistă***, costurile unei alocări defectuoase (admisă de politica concurenței) sunt comparate de obicei cu eventualele beneficii politice sau sociale ale intervenției. Wallace & Wallace (2000) consideră că aceasta este ***una dintre limitele legii concurenței din Uniunea Europeană. În prezent, ca urmare a intensității integrării piețelor, influența intervenționismului s-a redus, dar nu a dispărut.***

Un exemplu constă în utilizarea exceptării deliberate de la politica concurenței a promovării campionatelor europene, sprijinite în suficientă măsură pentru a concura pe plan internațional. În acest caz, beneficiul politic național este considerat mai mare decât alocarea defectuoasă a resurselor necesare pentru promovarea campionatelor.

*Un alt exemplu l-a constituit **criza cartelurilor**, când s-a admis coordonarea competitorilor pentru a diminua capacitățile de producție. În acest fel s-a facilitat ajustarea și restructurarea industrială orientată spre diminuarea capacităților de producție. Politica concurenței a riscat atunci să devină o politică industrială intervenționistă. Argumentele au fost de natură socială în criza cartelurilor.*

*În numeroase cazuri legate de **protecția mediului**, Directoratul General al Concurenței (DG Competition) a acordat ajutoare de stat pentru promovarea energiei eficiente și a surselor reînnoibile de energie, interpretând că balanța între costuri și beneficii este în favoarea realizării protecției mediului pe seama unor “distorsiuni minore ale pieței”.*

□În perspectiva liberal/democrată, argumentele economice legate de virtuțile economiei de piață sunt impregnate cu valorile politice, precum libertatea și democrația în societate. ***Funcția neeconomică a concurenței este deschiderea și libertatea de a alege și a avea inițiativa în cadrul societății.*** Concentrările economice ar putea fi considerate ca antidemocratice pe măsură ce ele ar putea exercita o mare influență în sfera politicului pentru a obține privilegii speciale sau protecționism. ***Obiectivul derivat din aceste considerații este difuzarea puterii economice.*** Acesta se concretizează în unele situații într-o

protecție explicită a micilor concurenți, prin care să se depășească protecția unui proces de concurență total liber.

Exemplele pentru acest obiectiv derivat includ prevederile împotriva abuzului de dependență față de furnizori în legea concurenței din Germania și Franța, precum și poziția UE potrivit căreia sprijinul (indirect) pentru întreprinderile mici și mijlocii contribuie la menținerea procesului de competitivitate (Fishwick, 1993)¹.

1.2. Este necesară o politică comună a concurenței?

Această întrebare este legitimă, după ce s-a stabilit că politica concurenței este necesară pentru o bună funcționare a pieței interne. Răspunsul este afirmativ, considerându-se că statele membre nu pot obține aceleași rezultate în cazul în care fiecare stat membru ar avea propria politică a concurenței și ar coordona rezultatele. Această abordare are două motivații:

a) În primul rând, **politică concurenței comună pentru întreaga Uniune Europeană își găsește parțial justificarea în conflictele potențiale dintre jurisdicțiile naționale.** Necesitatea coordonării complexe și permanente între politicile naționale privind concurența ar fi mai costisitoare decât implementarea unei politici comune.

În momentul negocierii Tratatului de la Roma, Germania era singura dintre cele șase țări ce negociau *care dezvoltase deja o lege a concurenței*; Italia nu avea o asemenea lege, iar Olanda avea una foarte laxă. Introducerea sau adaptarea ulterioară a politicilor naționale ar fi fost un proces lent și nesigur. O dată stabilită natura discreționară pe care inevitabil politica concurenței o cere, ar fi implicat o coordonare detaliată, complexă și permanentă, ceea ce ar fi fost mai costisitor decât o politică comună a concurenței.

b) În al doilea rând, **politicile naționale ale concurenței tind să nu ia în considerare repercusiunile măsurilor naționale pentru celelalte state membre, pe când o politică comună are acest rol.**

Cele două motivații constituie o justificare substanțială a regimului concurenței din Tratatul CE pentru piața internă sau pentru orice parte a acesteia. **Politicile naționale ale concurenței pot rămâne, dar numai pentru distorsiunile ce afectează piețele autohtone, fără a avea un impact apreciabil asupra comerțului actual sau potențial dintre statele membre.**

După Pelkmans (1997), diviziunea actuală a muncii între nivelul național și comunitar al politicii concurenței a funcționat bine în politicile antimonopol și anticolumizive, dar "nesatisfăcător" în domeniul controlului fuziunilor. Dar funcționalitatea pieței interne nu depinde numai de politica antitrust, ci și de alte două distorsiuni ale concurenței, care sugerează reglementarea lor la nivelul UE.

Este vorba în primul rând de ajutoarele de stat acordate mediului de afaceri, care distorsionează concurența, furnizând avantaje artificiale, nedisponibile concurenților. Uniunea Europeană a dezvoltat un regim complex bazat pe efecte,

¹ Fishwick, F., Making Sense of Competition Policy, Kogan Page, London, 1993.

în efortul de a separa subvențiile care nu distorsionează piața internă (sau chiar ajută la funcționalitatea ei) de cele care o distorsionează.

În al doilea rând, politica concurenței UE are un set de prevederi referitoare la companii (publice sau private), cu drepturi speciale sau exclusive, companii ce operează pe rețele de piețe tipice (precum utilitățile). Asemenea prevederi sunt considerate necesare, întrucât în Europa de Vest au fost utilizate în mod tradițional proprietatea publică și reglementările economice specifice ca mijloace alternative sau complementare în procesul competitivității pentru alocarea resurselor și controlul rezultatelor economice. Deoarece acestea sunt modalități naționale pentru economia națională, este probabil că ar distorsiona sau elimina concurența pe piața internă. ***Aceasta este o problemă fundamentală pentru ordinea economică a Uniunii Europene.***

1.3. Regimul comunitar al concurenței

Regimul concurenței în Comunitatea Europeană poate fi definit mai larg sau mai îngust.

Într-o concepție mai îngustă, retragerea barierelor prin liberalizare și a reglementării comune este ignorată și politica concurenței se referă la setul total de prevederi care guvernează mediul de afaceri public și privat, afectând procesul concurenței pe piața internă. Această concepție mai limitată este rezumată în tabelul de mai jos.

Regimul concurenței pe piața internă - în concepție mai îngustă

Natura	Substanța	Prevederea	Scopul
Reglementări generale	<ul style="list-style-type: none"> mijloace obiective și generale; mijloace specifice - "sistem ce asigură nedistorsionarea concurenței; nediscriminare a naționalității. 	Art. 2 Art. 3g	Toate piețele Piața Internă în general
Regimul concurenței pentru firme private (antitrust)	<ul style="list-style-type: none"> carteluri, practici concertate; abuz de poziție dominantă; reglementarea fuziunilor. 	Art. 81 (ex. 85) Art. 82 (ex. 86) Reg. 4064/89	Bunuri și servicii Bunuri și servicii Bunuri și servicii
Regimul concurenței pentru agenți publici	<ul style="list-style-type: none"> firme cu drepturi speciale sau exclusive; ajutoare de stat/regionale; monopoluri de stat în distribuție. 	Art. 90 Art. 87 (ex. 92/93) Art. 37	Rețele de piețe (servicii) Bunuri și servicii Bunuri
Regimuri speciale	<ul style="list-style-type: none"> transport; agricultură. 	Art. 77 și 84 Art. 42	Transport aerian, marin Produse agroalimentare pe piața organizată.

Sursa: Jacques Pelkmans, European Integration, Netherlands Open University, 1997.

Principalele prevederi sunt relevate în articolele 85-94 ale Tratatului CE și în Regulamentul fuziunilor din 1989; prevederi speciale există pentru transport și agricultură.

Într-o **concepție mai largă**, regimul concurenței se referă la toate prevederile care reglementează distorsiunile publice și private ale concurenței pe piața internă.

Se consideră extrem de importantă **înțelegerea regimului concurenței într-un context lărgit, ce include alte prevederi și politici ale UE**, așa cum rezultă din “triunghiul concurenței în UE” ce exercită efecte complexe asupra procesului concurențial de pe piața internă. Diferitele politici comunitare se pot completa sau (parțial) substitui una cu cealaltă sau chiar pot intra în conflict între ele. Astfel, politica comercială poate fi privită ca o formă foarte eficientă a politicii concurenței, întrucât expune firmele din UE la presiuni concurențiale actuale sau potențiale, chiar în cazul în care concurența intra-UE nu ar fi prea agresivă.

1.4. Interconexiuni ale politicii concurenței din UE cu regimurile naționale și globale

Politica concurenței din Uniunea Europeană întâmpină tot mai multe provocări ca urmare a aplicării principiului **subsidiarității**, fiind necesară echilibrarea reglementărilor privind piețele cu cele privind activitățile firmelor.

Directoratul General al Concurenței (DG Competition) abordează aceste provocări, pe de o parte, prin descentralizarea responsabilităților la nivelul autorităților naționale de reglementare, iar pe de altă parte, prin cooperare cu autoritățile de reglementare din afara Uniunii Europene, ca răspuns la creșterea globalizării economiei.

□ Descentralizarea

Comisia Europeană încurajează tot mai mult aplicarea subsidiarității la activități reglementate de articolele 81 și 82 ale Tratatului (ex. 85 și 86), ca și la ajutoare de stat, fuziuni și liberalizare, permițând autorităților naționale să joace un rol mai mare. Acest lucru este posibil, datorită dezvoltărilor la nivel național din statele membre: convergența preferințelor naționale legate de modalitatea în care să fie aplicată politica concurenței și alinierea legislațiilor naționale la legislația UE. Ca urmare, oficialitățile Comisiei așteaptă ca reglementările să fie aplicate în moduri similare, cu grade similare de angajare și cu rezultate similare în toate statele membre (McGowan & Seabright, 1995)¹.

În cursul anilor '90, unele state membre au efectuat reforma politicii concurenței la nivel național pentru a se alinia reglementărilor UE. La începutul anului 1999, guvernul Germaniei a actualizat legislația țării cu privire la carteli, deși atât legea germană, cât și Tratatul de la Roma fuseseră finalizate în 1957, iar aspectele principale ale reglementărilor UE se regăseau în practica germană.

¹ McGowan, F. & Seabright, P., Regulation in the European Community and Its Impact on UK, Oxford University Press, 1995.

Totuși, guvernul Germaniei a recunoscut necesitatea pentru o actualizare explicită a legii naționale. Schimbările includ: interzicerea acordurilor de tip cartel; penalizări pentru orice abuz de poziție dominantă; reglementarea fuziunilor înainte, nu după încheierea acordurilor; liberalizarea accesului la principalele infrastructuri (porturi, aeroporturi).⁹¹ Marea Britanie a făcut reforma politicii concurenței, care a intrat în vigoare în anul 2000, pentru a se alinia la reglementările politicii comune a UE. Au fost încorporate multe din prevederile articolelor 81 și 82 (ex. 85 și 86). Impactul adoptării politicii UE în legislația națională a fost demonstrat de politica concurenței din Italia, care a încorporat în 1990 principiile UE și a creat o agenție independentă pentru concurență, astfel încât economia italiană a fost subiectul unor reglementări mult mai riguroase.

McGowan (2000) consideră însă că “ar fi prea mult să considerăm că modelele naționale au devenit sau sunt pe cale de a deveni convergente cu modelul unic al politicii concurenței din UE”¹. Există încă diferențe multe, în special în ceea ce privește materiile procedurale și aplicarea, dar tendința conturată este de mai mare convergență din partea reglementatorilor naționali, care acordă prioritate oglindirii dezbaterilor la nivel european în politica națională a concurenței.

□ **Politica concurenței în UE și politica globală a concurenței**

În ultimii 10 ani, Comisia Europeană a fost protagonista activităților privind problemele concurenței pe plan internațional, realizând cooperări cu țări terțe în probleme de politică a concurenței și în susținerea regimului multilateral antitrust. În cursul anilor '90, Comisia a intervenit în cazuri specifice cu impact nu numai asupra UE, dar și asupra altor țări din lume (în special în materie de fuziuni).

Comisia a fost activă în promovarea abordărilor internaționale ale politicii concurenței. Acordurile de asociere cu țările terțe au inclus prevederi asupra politicii concurenței. **Acordurile europene de asociere a țărilor central și est-europene la UE au inclus principalele prevederi ale politicii concurenței.** În același sens au fost încheiate și acordurile de formare a spațiului economic european (EEA) cu celelalte țări vest-europene. Totodată, Comisia s-a angajat în dialog cu principalii parteneri comerciali ai UE, cu SUA și Canada, ca și cu alte țări industrializate și în dezvoltare.

Comisia a recunoscut însă că acordurile bilaterale extensive nu sunt suficiente, astfel încât a acționat în dezbaterile multilaterale pentru revizuire. Astfel, la ultima Rundă a GATT, a fost redeschisă problema relației între comerț și politica concurenței. În iulie 1995 a fost publicat (de către un grup de experți, majoritatea oficiali ai Comisiei Europene) un set de recomandări privind politica concurenței pe plan internațional, recomandări ce au fost adoptate de Comisie în 1996. Aceste recomandări sunt considerate ca o treaptă în procesul de reglementare globală antitrust.

¹ McGowan, F., Competition Policy, in “Policy Making in the EU”, Oxford University Press, 2000.

1.5. Considerente privind compatibilitatea politicii concurenței cu politica industrială în UE

Potrivit lui Wolf Sauter, care a analizat compatibilitățile și incompatibilitățile dintre politica concurenței și politica industrială din Uniunea Europeană¹, legătura dintre cele două politici are două dimensiuni:

- ✓ Politica concurenței din UE a impus limite asupra politicii industriale naționale, într-un mod care nu a fost previzionat în momentul încheierii Tratatului CE. Este vorba în special de recente evoluții privind ajutoarele de stat, clauza comitetului constituțional din art. 5(2) și acordarea de drepturi speciale și exclusive întreprinderilor, ceea ce demonstrează că politica concurenței impune constrângeri asupra suveranității economice naționale.
- ✓ Cele mai recente elemente ale politicii concurenței (crearea unei politici viguroase în domeniul fuziunilor, reducerea barierelor create de guvern, promovarea cooperativelor mixte și a dezvoltării tehnologice) sunt în concordanță cu noua politică industrială a Comunității, centrată pe ajustări structurale. Astfel, raționalizarea prin fuziuni este controlată, ajutoarele de stat și acordarea de drepturi speciale și exclusive pentru întreprinderi sunt sub controlul strict al Comunității Europene, dar rămâne o marjă discreționară la nivel național.

Ipotezele privind compatibilitatea între politica concurenței și politica industrială a Uniunii Europene au fost confirmate. Această complementaritate este posibilă datorită orientării spre piață a politicii industriale și compoziției deschise a politicii concurenței din UE.

¹ Sauter, Wolf, *Competition Law and Industrial Policy in the EU*, Clarendon Press, Oxford, SUA, 1997.

Partea a II-a: COMPONENTELE POLITICII CONCURENȚEI ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Lucia IORDACHE

Politica în domeniul concurenței s-a menținut ca o componentă majoră a preocupărilor instituțiilor comunitare și aceasta s-a reflectat în modul cum regulile comune au fost reprezentate succesiv în Tratatul de la Roma, Maastricht și Amsterdam.

Tendința de dezvoltare și modernizare a politicii concurenței a fost stimulată de necesitatea de a realiza cele două *obiective* majore: existența unor piețe concurențiale și funcționarea optimă a pieței interne a UE. Realizarea acestor obiective presupunea atât interzicerea acordurilor între firme, ce au ca efect împiedicarea sau restrângerea concurenței și a abuzului de poziție dominantă pe piață, cât și a distorsiunilor provocate de unele ajutoare de stat și de drepturile exclusive sau speciale ale companiilor/monopolurilor de stat sau private.

Regimul concurenței a fost stabilit în Tratatul de la Roma în partea a III-a, titlul I, capitolul I.

Secțiunea I cuprinde articolele 85-90, care se referă, în termeni generali, la regulile comune aplicabile întreprinderilor. Secțiunea a doua include articolul 91 cu dispozițiile privind practicile de dumping. Secțiunea a III-a cuprinde articolele 92-94 privind ajutoarele acordate de stat.

Tratatul de la Amsterdam, care a intrat în vigoare la 1 mai 1999, cuprinde actualele reguli comune pentru domeniul concurenței stipulate în articolele (renumerotate) 81-89.

Dispozițiile privind concurența reglementează atât activitatea companiilor, cât și pe cea a statelor membre, care deopotrivă pot constitui surse de distorsionare a concurenței pe piața internă a UE.

Principalele *domenii* vizate de prevederile stipulate în Tratatul Comunității Europene sunt:

- I. înlăturarea barierelor din comerț;
- II. supravegherea concentrărilor economice (fuziunilor și achizițiilor);
- III. controlul monopolurilor de stat cu caracter comercial, al întreprinzătorilor publici și privați cărora li s-au acordat drepturi speciale și exclusive;
- IV. regimul ajutoarelor de stat pentru protejarea industriei față de concurența în creștere.

Directiile de acțiune (sau, după unii autori, instrumentele politicii concurenței) care reies din prevederile tratatului și din aplicarea acestora sunt:

- I. interzicerea cartelurilor pe piața comună;

- II. prevenirea și interzicerea abuzului de poziție dominantă pe piață;
- III. asigurarea tratamentului egal pentru companiile publice și private;
- IV. controlul asupra concentrărilor economice;
- V. monitorizarea subvențiilor acordate la nivel național;
- VI. menținerea echilibrului între capacitatea concurențială a firmelor comunitare pe piața internă și pe cea internațională.

Autoritățile comunitare implicate în elaborarea și aplicarea politicii concurenței sunt: Consiliul de Miniștri (rol legislativ), Comisia Europeană (rol executiv - de inițiativă și implementare/monitorizare), Curtea Europeană de Justiție (soluționarea litigiilor și crearea jurisprudenței în domeniu) și Tribunalul de Primă Instanță (soluționarea acțiunilor intentate de persoane juridice împotriva instituțiilor europene).

Politicile naționale s-au dezvoltat în paralel și în strânsă legătură cu prevederile și direcțiile de evoluție a politicii comunitare, având la bază legislația specifică armonizată cu cea a UE și instituțiile specializate în aplicarea legislației și a politicii concurenței.

Potrivit Curții Europene de Justiție (CEJ), regulile concurenței de la nivel european și național operează în două sfere diferite: primele vizează comportamentul pe piață care afectează comerțul intracomunitar, iar celelalte operează într-un context exclusiv național, urmărind să prevină distorsiunile pe piețele țărilor membre care nu au impact asupra comerțului intracomunitar.

Instrumentele utilizate de politica comunitară în domeniul concurenței sunt legislative, administrative, juridice și instituționale:

- ✓ *instrumentele legislative* sunt reprezentate de i) legislația primară, cu caracter obligatoriu – prevederile Tratatului CE; ii) legislația secundară – regulamente, reglementări, directive – care este inițiată de Comisie și adoptată de Consiliul de Miniștri; iii) legislația adoptată de Comisie – opinii, comunicări, decizii, Cărți albe, Cărți verzi;
- ✓ *instrumentele administrative* sunt constituite de procedurile sau investigațiile Comisiei, declanșate în urma unor notificări, reclamații sau sesizări ale unor persoane juridice sau fizice, precum și prin autosesizarea Comisiei;
- ✓ *instrumentele juridice* sunt folosite de regulă de CEJ, care ia decizii în privința cazurilor investigate, stabilește principii călăuzitoare și creează jurisprudență;
- ✓ *instrumentele instituționale* sunt reprezentate de structurile instituționale implicate în politica concurenței, cum sunt Directoratul General pentru Concurență (DG Competition), Comitetele Consultative, Grupul Operativ pentru Fuziuni (Merger Task Force).

Aplicarea efectivă a politicii concurenței la nivel comunitar se referă la următoarele **acțiuni**:

- I. obținerea de autorizații din partea Comisiei de către companiile care încheie acorduri comerciale ce pot afecta concurența în cadrul UE;
- II. investigațiile realizate de Comisie în cazul sesizărilor privind unele companii care încalcă reglementările în domeniul concurenței; aceste

- obligații pot avea ca rezultat suspendarea sau interzicerea acordurilor și practicilor anticoncurențiale;
- III. impunerea de către Comisie a unor amenzi în cazul companiilor cu un comportament anticoncurențial;
 - IV. contestarea deciziilor Comisiei de către companiile investigate, prin introducerea unui recurs la CEJ;
 - V. sesizarea Comisiei în legătură cu acordurile sau practicile anticoncurențiale, prin reclamații formulate de companii sau persoane fizice ce prezintă un interes legitim;
 - VI. prevederile articolelor 81-89 din Tratatul CE au stat la baza regimului concurenței din UE, dar legislația secundară adoptată ulterior a îmbogățit permanent conținutul, instrumentele și procedurile acestei politici și a consolidat rolul Comisiei ca actor principal în asigurarea funcționării optime a pieței interne.

Capitolul II

Acorduri și practici concertate; carteluri

Lucia MEZEI-PUȘCOI

2.1. Definirea acordurilor anticoncurențiale și a practicilor concertate

Articolul 81 al Tratatului UE se referă la orice **tipuri de cooperare (înțelegeri) între întreprinzători**. Conform aceluiași articol, **termenul de acord nu se referă numai la contracte legale**. Acordurile pot fi și orale, nu numai scrise. Așadar, și *Gentlemen's Agreement* reprezintă un acord conform articolului 81, precum și acordurile impuse.

Termenul de acord se referă la un consimțământ în scris sau oral al părților de a acționa în același scop, acestea ajungând la un consens în ceea ce privește comportamentul pentru realizarea obiectivului lor comun. O serie de acorduri care au legătură unele cu altele și care urmăresc același obiectiv pot fi tratate drept un acord unic.

Acțiunile unilaterale nu încalcă articolul 81, însă trebuie stabilit clar dacă un anumit comportament este într-adevăr unilateral, adică dacă excluderea aparent unilaterală a unui anumit intermediar nu rezultă dintr-o *înțelegere tacită sau expresă între furnizor și intermediari (comercianți)*.

De exemplu, în anul 2000, în cazul Volkswagen, Comisia a ajuns la concluzia că acest producător, prin intermediul importatorului său italian, a aplicat o interdicție la export intermediarilor (dealerilor) italieni de automobile Volkswagen, susținută de un sistem diferențiat de bonusuri.

Practicile concertate sunt definite ca **acțiuni coordonate între întreprinzători care, fără a fi ajuns la încheierea un acord, înlocuiesc voluntar concurența cu cooperarea.**

De exemplu, în cazul Sugar, una dintre afirmațiile Comisiei Europene a fost aceea că producătorii olandezi Suiker Unie (SU) și Centrale Suiker Maatschappij (CSM) s-au implicat în practici concertate cu producătorul belgian Raffinerie Tirlemontoise (RT) pentru a proteja piața olandeză, asigurându-se că exporturile RT către Olanda s-au realizat prin intermediul SU și CSM, pentru fiecare producător în parte, pentru a evita un intermediar terț. CSM și SU au susținut că nu a fost vorba de o practică concertată pentru că dovezile nu au indicat existența unui plan, ci doar faptul că fiecare

parte implicată cunoștea politicile comerciale ale celorlalte părți și au adoptat independent de celelalte părți propria politică comercială corespunzătoare, însă Curtea de Justiție (CEJ) a adus dovezi în sprijinul afirmației sale.

Pentru a demonstra existența unei practici concertate trebuie să se dovedească dacă:

- au existat unele întâlniri, discuții, dezvăluiri de informații, oral sau în scris între părțile implicate;
- astfel de contacte implică cooperarea, care este contrară proceselor competitive normale, de exemplu, prin eliminarea incertitudinii în ceea ce privește comportamentul competitiv al unei companii în viitor;
- un asemenea contact are ca efect menținerea sau alterarea comportamentului comercial al companiilor vizate.

CEJ susține ideea conform căreia ***o practică concertată există atunci când aceasta permite părților menținerea aceluiași condiții, ceea ce face ca beneficiarii să nu poată dispune de oportunitatea reală de a beneficia de servicii în condiții mai favorabile, ce ar putea să le fie oferite de existența unei concurențe normale.***

Colaborarea dintre un producător și un distribuitor pentru a identifica sursa paralelă pentru importuri și a le stopa conduce la o practică concertată de interzicere a exporturilor și de protejare a distribuitorului de concurența prin preț.

Se presupune că practicile concertate continuă până se dovedește contrariul.

2.2. Tipuri de acorduri anticoncurențiale funcție de nivelurile la care sunt încheiate

Acordurile anticoncurențiale care sunt interzise prin articolul 81 sunt de două tipuri, determinate de nivelurile la care sunt încheiate:

- a) *acorduri orizontale*, care sunt încheiate între firme care se află pe același nivel al producției sau distribuției (de exemplu, cartelurile pentru fixarea prețurilor, limitarea producției sau împărțirea pieței - acestea sunt considerate a fi limitările clasice ale concurenței);
- b) *acorduri verticale*, care implică tranzacții între firme ce ocupă poziții diferite în cadrul procesului de tranzacționare. Exemple în acest sens sunt *distribuția selectivă sau exclusivă, acordurile pentru achiziționarea exclusivă sau pentru stabilirea prețurilor de revânzare.*

Având în vedere structura articolului 81, există *două posibile abordări ale expresiei “restrângerea concurenței”*. Prima vizează interpretarea mai largă a interdicțiilor prevăzute în articolul 81(1), fiind permise restrângeri ale concurenței numai prin intermediul *exceptărilor individuale sau în bloc* conform articolului 81(3). A doua consideră că nu orice comportament restrictiv reprezintă o restricție a concurenței conform articolului 81(1).

Prin excluderea unor acorduri aparent restrictive din sfera de aplicabilitate a articolului 81(1), numărul acordurilor care necesită exceptări potrivit articolului

81(3) este redus corespunzător. Al doilea tip de abordare a fost inițial dezvoltat paralel cu primul tip de abordare de CEJ, în timp ce Comisia a încurajat primul tip de abordare. Însă în ultimii ani Comisia Europeană a susținut al doilea tip de abordare, în principal prin evaluarea efectului economic al unui acord sau al unei practici, ținând cont de divizarea pieței între părți și de structura acelei piețe, pentru a decide dacă acesta limitează concurența.

2.2.1. Acordurile orizontale obișnuite

Recent, Comisia Europeană a adoptat o abordare pe două niveluri a acordurilor orizontale. În cazul **cartelurilor internaționale** care încalcă legislația privind concurența, respectiv cele care vizează fixarea prețurilor sau divizarea pieței, Comisia a adoptat o poziție inflexibilă, urmărind detectarea și aplicarea unor penalizări aspre. În acest sens, a adoptat câteva decizii majore, introducând amenzi foarte mari, și a avut câteva inițiative procedurale vizând concentrarea resurselor și maximizarea eficienței acestora. În același timp, Comisia a făcut progrese în procesul de clarificare și accelerare a procedurilor sale pentru alte tipuri de acorduri.

În decembrie 2000, Comisia a adoptat recomandări de aplicare a articolului 81 în cazul *acordurilor orizontale de cooperare*, care încearcă să susțină o abordare mai mult din punct de vedere economic a acelor *forme de cooperare care ar putea avea ca efect creșterea eficienței, cum sunt acordurile în domeniul cercetării-dezvoltării, achiziționării și standardizării*. Aceste recomandări au oferit un cadru pentru analiza modalităților potențial benefice de cooperare pe orizontală. *Acestea nu se referă la acordurile privind schimbul de informații, pachetele de acțiuni minoritare sau alianțele strategice, precum și la sectoare la care se face referire specială prin anumite legi, cum sunt transporturile sau asigurările*. Conform acestor reglementări, *acordurile orizontale se împart în șase categorii:*

- acorduri de cercetare-dezvoltare;
- acorduri de producție, inclusiv acorduri de specializare;
- acorduri de achiziționare comună;
- acorduri de comercializare (care se referă la colaborarea în domeniul marketingului, al vânzării, distribuției și promovării, cum este reclama);
- acorduri de standardizare, de exemplu, acorduri care se referă la standardele tehnice și de calitate;
- acorduri de mediu, respectiv acordurile destinate realizării unor obiective legate de protecția mediului, cum ar fi diminuarea poluării.

Însă multe acorduri combină diferite forme de colaborare. De aceea Comisia a adoptat *conceptul centrului de gravitate al cooperării*, care se determină pe baza punctului de pornire a colaborării și în funcție de gradul de integrare a diferitelor funcții care sunt combinate. De exemplu, în cazul unei societăți mixte care cooperează mai puțin în domeniul cercetării-dezvoltării și mai mult în domeniul producției, acordul va fi examinat ca un acord de producție.

Prezentăm în continuare pe scurt primele tipuri de acorduri, celelalte regăsindu-se în cadrul analizei tipurilor de încălcări ale articolului 81(1).

- **Acordurile de cercetare–dezvoltare**

Potrivit Tratatului UE, *cooperarea între companii în domeniul cercetării și dezvoltării tehnologiei reprezintă un instrument esențial pentru creșterea competitivității industriei comunitare pe plan internațional*. Cu toate acestea, un acord care limitează libertatea părților în domeniul cercetării-dezvoltării sau care împiedică o parte semnatară să obțină un avantaj competitiv în acest domeniu față de cealaltă poate limita concurența conform articolului 81(1), în special în ramurile industriale dinamice din punct de vedere tehnologic sau în cele bazate pe cercetare.

Un acord de cercetare-dezvoltare poate limita concurența dacă conține anumite restricții referitoare la activitatea independentă de cercetare-dezvoltare, la accesul la rezultate sau la exploatarea rezultatelor cercetării în comun. Deși în majoritatea cazurilor concurența poate fi limitată numai dacă părțile sunt concurenți sau potențial concurenți, limitarea exploatării rezultatelor cercetării comune poate face ca un astfel de acord să fie sub incidența articolului 81(1) chiar și atunci când părțile nu sunt concurenți sau potențial concurenți, dacă una dintre ele este o companie dominantă din punct de vedere al tehnologiei de bază.

- **Acordurile de specializare/producție**

Conform recomandărilor referitoare la cooperarea orizontală, *un aranjament va fi considerat un acord de producție/specializare atunci când centrul său de gravitate se referă la producția în cooperare sau la producția specializată în cazul producătorilor care sunt concurenți sau potențiali concurenți*.

Astfel de acorduri pot fi de specializare reciprocă sau unilaterală. **Specializarea reciprocă** presupune specializarea fiecărei companii semnatară a acordului în realizarea unor produse care nu vor fi produse de către celelalte părți, cu condiția ca necesarul de produse realizate de celelalte companii semnatară ale acordului să fie obținut numai de la acestea. *Produsele în care se specializează o companie pot fi intermediare sau finale*. **Specializarea unilaterală** implică semnarea unui acord prin care numai una dintre părți încetează să producă anumite produse, hotărând să se aprovizioneze cu acele produse numai de la cealaltă parte.

Pentru **exceptări în bloc**, Comisia a adoptat inițial *Regulamentul 417/85* care se referea la acorduri prin care părțile decideau să producă în comun. Acesta a expirat în decembrie 2000, fiind înlocuit de *Regulamentul 2658/2000*, în vigoare de la 1 ianuarie 2001, a cărui sferă de aplicare este mult mai mare decât a celui anterior, cuprinzând **toate acordurile de producție care nu conțin anumite restricții de bază specificate (restricții privind fixarea prețurilor, limitarea producției, divizarea piețelor sau a clienților), iar cota de piață a părților nu depășește 25%**. În cazul în care este depășită această cotă de piață, este necesară o evaluare atentă a potențialelor efecte anticoncurențiale ale acordului, pornind de la structura piețelor afectate, pentru a sesiza dacă acestea nu

depășesc beneficiile, în scopul calificării aceluși acord pentru exceptarea individuală.

- **Alianțele strategice**

Termenul de alianță strategică este în general utilizat de către părți pentru a face referire la diverse tranzacții, de la concentrările parțiale sau societățile mixte la colaborări într-un domeniu mult mai vast.

Alianțele strategice pot fi acorduri de cooperare, care implică crearea unor legături contractuale și structurale, cum ar fi crearea unei societăți mixte, specializarea pe anumite piețe, activitatea de cercetare-dezvoltare în comun, transfer de tehnologie, acorduri de aprovizionare încrucișată, obligații de a coopera în alte domenii în viitor și achiziționarea reciprocă de acțiuni. Deoarece alianțele strategice se realizează în general între companii concurente sau potențial concurente, părțile acordului vor încerca mai degrabă să coopereze decât să concureze.

2.2.2. Acordurile verticale

Acordurile verticale se grupează în mai multe categorii:

- **Acorduri de reprezentare**, respectiv acelea prin care relația dintre părți este o relație între mandant și mandatar. Mandantul nu poate apela decât la un anumit mandatar pentru a se aproviziona, iar mandatarul de cele mai multe ori nu poate acționa pentru un alt mandant.
- **Acorduri de aprovizionare și de distribuție exclusivă**. Prin acestea, un furnizor numește un distribuitor pentru un anumit teritoriu sau pentru o anumită clasă de clienți, care cumpără mărfurile de la furnizor în nume propriu și le revinde în mod normal detailiștilor sau direct consumatorilor sau utilizatorilor. De obicei, furnizorul nu poate să livreze mărfurile direct consumatorilor sau să numească un alt distribuitor în teritoriul respectiv sau pentru acei consumatori. Această categorie de acorduri include și acordurile de aprovizionare exclusivă, prin care furnizorul vinde unui singur cumpărător, care poate să fie un utilizator final ce încorporează produsele în procesul de producție industrială.
- **Acorduri de distribuție selectivă**. În cazul acestor acorduri, furnizorul utilizează un sistem de distribuție prin care recurge la un număr limitat de comercianți angroșiști sau detailiști, care nu vor avea voie să livreze mărfurile altor comercianți din afara rețelei.
- **Acorduri de cumpărare (achiziționare) exclusivă, de utilizare a unei mărci unice și acorduri cu efecte de legătură**. Aceste forme de restrângere pot fi regăsite și în combinație, într-un singur acord. În cazul acordurilor de *cumpărare exclusivă*, clientul va obține toate mărfurile necesare de la un singur furnizor. În cazul *mărcii unice*, acordul prevede ca cel care cumpără să nu achiziționeze decât mărfurile care poartă o anumită marcă. În cazul *aranjamentelor de legătură*, cumpărătorul este

obligat ca atunci când achiziționează un tip de produs să cumpere și un al doilea produs.

- **Acorduri de franciză.** Printr-un asemenea acord, deținătorul unei francize acordă unui detailist dreptul de a vinde produse cu marca sa, conform cerințelor proprietarului acesteia (de a vinde numai într-o anumită zonă și de a obține mărfurile de la acesta sau din sursele specificate de către acesta).
- **Acorduri de subcontractare.** Prin aceste acorduri, o companie semnează cu o firmă (subcontractant) un contract de producție pentru anumite mărfuri pe care acesta le livrează sau componente pe care acesta le încorporează în acele mărfuri. Mărfurile vor fi produse conform instrucțiunilor și specificațiilor celui care le-a comandat.

2.3. Clasificarea acordurilor din punct de vedere al tipului de încălcare a concurenței

2.3.1. Acordurile de fixare a prețurilor

Astfel de acorduri reprezintă o limitare a concurenței conform articolului 81. Acesta este încălcat în cazul existenței unui acord explicit de fixare a prețurilor între furnizori sau a unei practici concertate de limitare a concurenței prin preț. Articolul 81 se referă nu numai la fixarea prețurilor, ci și la reducerile de preț, la suprataxe (de exemplu, introducerea unei suprataxe de navlosire pentru a compensa companiile de bacuri ce efectuau traversarea Canalului Mânecii și care au înregistrat pierderi din cauza devalorizării lirei sterline în septembrie 1992), la marje, la rabatul comercial sau la termenii de acordare a creditelor (prelungirea acordării unui credit poate fi o formă de reducere de preț dacă dobânda percepută este mai mică decât dobânda medie de pe piață).

Există și alte acorduri de limitare directă sau indirectă a concurenței, cum ar fi acordurile de neafișare a cotațiilor fără o consultare prealabilă a părților, acorduri de a nu se abate de la prețurile publicate, de a nu face publice orice abateri de la prețurile publicate, de a nu face referire la alte prețuri decât cele de livrare, de a nu acorda alt rabat în afara celui legat de cost și de a nu vinde la un preț mai mic decât costul. Un acord privind lista de prețuri sau de interzicere a publicității în cazul unor prețuri reduce special limitează concurența, chiar dacă părțile au permisiunea de a acorda reduceri sau de a vinde la prețuri mai mici. Un acord privind *achizițiile garantate între furnizori care concurează unii cu alții, în schimbul stabilității prețurilor*, poate reprezenta un acord de fixare a prețurilor. Și acordurile privind o *structură comună a tarifelor* limitează concurența.

Articolul 81 poate fi încălcat în cazul efectuării unor *recomandări de preț*. Un *acord orizontal de publicare a prețurilor recomandate* poate limita concurența chiar dacă prețurile sunt stabilite independent.

Cele mai clare exemple de acorduri care încalcă articolul 81 sunt acordurile de fixare a prețurilor în cazul unor societăți din state membre ale UE.

Un exemplu este cazul Thermoplastics. La începutul anilor '80, Comisia a efectuat investigații în cazul cartelurilor din domeniul producției de polipropilenă și PVC, care au condus la concluzia că producătorii ce furnizau aceste produse pieței comunitare s-au întâlnit cu ani în urmă și au decis fixarea prețurilor și reducerea producției pentru a diminua pierderile masive generate de capacitatea de producție în exces. În fiecare caz au fost aplicate amenzi substanțiale participanților la carteluri.

Există și *acorduri orizontale care limitează concurența prin preț în cazul mărfurilor importate în UE din țări terțe*. Companiile semnatare ale acordului pot să nu aparțină unor state membre ale UE sau unele pot să aparțină statelor membre, iar altele nu. În ambele situații, comerțul dintre statele membre ar putea fi afectat de un asemenea acord, deci încalcă prevederile articolului 81.

Comisia a ajuns la concluzia că **acordurile de fixare a prețurilor la exportul de produse în afara UE nu încalcă prevederile articolului 81**, deși au existat situații în care chestiunea nu a fost soluționată; un astfel de acord poate avea unele repercusiuni asupra concurenței în cadrul UE.

Acordurile între companii situate în același stat din UE se află sub incidența art. 81(1), când părțile fixează prețurile la produsele importate din sau exportate în alt stat din UE, la fel și la materiile prime utilizate pentru realizarea unor mărfuri ce ar putea fi exportate, chiar dacă aceste materii prime nu fac obiectul comerțului dintre statele membre. Art. 81 poate fi încălcat și de un acord privind serviciile, dacă acestea se referă la proprietăți situate în alte state membre sau sunt oferite de o companie dintr-un stat membru altor companii situate într-un stat membru diferit.

Un acord de fixare a prețurilor între companii situate în același stat membru al UE se poate afla sub incidența articolului 81(1), pentru că poate limita concurența în cadrul pieței comune și poate, de asemenea, afecta comerțul dintre statele membre, de exemplu, deoarece pentru importatori poate fi mai dificilă penetrarea acelei piețe sau pentru că acordul respectiv poate afecta poziția părților pe piețele de export sau poate altera structura exporturilor. La fel, un acord de fixare a prețurilor care acoperă piața unui stat membru în totalitate va încălca art. 81, chiar dacă se referă numai la prețuri recomandate.

Un acord orizontal prin care furnizorii decid să apeleze la un sistem de menținere a unui *preț de revânzare* încalcă art. 81(1) dacă acesta se referă și la produsele importate, chiar dacă părțile sunt libere să își stabilească propriile prețuri minime de revânzare. Chiar și un acord care prevede menținerea unui preț de revânzare în cazul mărfurilor produse în țara respectivă și vândute pe aceeași piață poate încălca art. 81(1) numai dacă se observă efectul necesar în comerțul dintre statele membre. Totodată, un acord între un furnizor și un client prin care primul este de acord sau impune un preț minim de revânzare poate încălca art. 81(1).

Un acord privind *prețul de achiziționare* reduce posibilitatea părților de a cumpăra la diferite prețuri, în acest fel limitând concurența așa cum este definită în art. 81(1).

2.3.2. Acordurile privind alte condiții de comercializare

Acestea pot fi clasificate în trei categorii:

- I. măsuri care urmăresc respectarea cu mai multă strictețe a fixării prețurilor sau a restricțiilor privind producția;
- II. măsuri complementare sau echivalente cu aranjamentele comerciale colective, tranzacțiile exclusive colective, vânzările sau cumpărările colective;
- III. măsuri adoptate cu sprijinul unei asociații de comerț, în special utilizarea unor forme standard sau a unor standarde comune de comercializare.

I. Restricții ale producției

□ Limitarea capacității de producție

Acordurile de menținere a prețurilor prin limitarea capacității de producție reprezintă o restrângere de tip clasic a concurenței. Astfel de acorduri se regăsesc în cadrul unor acorduri mai ample ale cartelurilor de fixare a prețurilor sau de divizare a piețelor. *Articolul 81(1)(b) interzice acordurile care "limitează sau controlează producția... sau investițiile" și care "limitează sau controlează ...piețele". Similar, articolul 81(1)(c) interzice acordurile care "divizează piețele sau sursele de aprovizionare".*

□ Limitarea producției

Conform teoriei clasice a cartelurilor, un acord între participanții la un cartel pentru a limita producția (prin stabilirea unor cote de producție între participanți) este complementul natural și inevitabil al unei încercări de menținere sau majorare a prețurilor. În absența unor asemenea limitări ale producției, forțele pieței vor submina aranjamentele de fixare a prețurilor prin diminuarea prețurilor la niveluri competitive.

Un exemplu de acord de limitare a producției în cadrul cartelurilor este cel al Grupului Producătorilor de Zinc (GPZ) care au stabilit cote de producție și au hotărât să nu construiască noi capacități de producție fără aprobarea GPZ. Comisia a decis că a fost încălcat articolul 81(1). Problema capacităților în exces ar fi trebuit rezolvată prin recurgerea la excepții în baza articolului 81(3), cu ajutorul unui acord de restructurare ce prevede diminuarea capacităților de producție cu scopul alinării acestora la nivelul cererii. Un asemenea acord de restructurare pentru zinc, ce a fost propus ulterior, a fost abandonat ca urmare a îmbunătățirii condițiilor de pe piață.

Și stabilirea unor cote ale vânzărilor între părți poate avea ca efect limitarea producției.

Un tip special de acord de limitare a producției este **acordul de specializare reciprocă**, acela prin care se stopează sau se limitează producția, obținând produsele respective de la celelalte părți semnatare ale acordului, uneori exclusiv de la acestea. Deoarece părțile sunt, cel puțin prin implicații, potențiali concurenți, astfel de acorduri de specializare reciprocă încalcă art. 81(1). Dacă însă cota totală de piață a părților nu depășește 20% din piața produsului

respectiv, un astfel de acord se poate afla sub incidența *Regulamentului 2658/2000, cazul exceptărilor în bloc pentru acordurile de specializare*.

De asemenea, **acordul de specializare unilaterală** (prin care o parte încetează sau limitează producția în cazul unei mărfi și o achiziționează de la cealaltă parte care este de acord să îi furnizeze produsul respectiv) se află sub incidența art. 81 (1), dacă părțile sunt concurenți sau potențiali concurenți. *Exceptarea în bloc* de la paragraful anterior se poate aplica și în această situație.

Exceptările conform articolului 81(3) sunt acordate numai în cazul unor acorduri care prevăd într-adevăr restructurarea, specializarea sau producția mixtă, cu condiția să nu fie încălcată prevederea privind depășirea cotei de piață.

□ **Împărțirea teritorială a piețelor**

În cazul în care doi sau mai mulți producători sunt de acord cu divizarea teritorială a piețelor în cadrul Comunității se încalcă prevederile articolului 81(1) (ca de exemplu, cazul *Sugar*, în care s-a decis ca părțile să nu încalce teritoriile celorlalte părți sau prin stabilirea de cote).

Acordurile orizontale între firme concurente care prevăd ca acestea să nu aprovizioneze piețele celorlalte firme concurente din cadrul UE reprezintă încălcări grave ale articolului 81(1)(b) și (c). Izolarea piețelor naționale de concurența externă, împărțirea piețelor din punct de vedere geografic reprezintă preocupări majore ale Comisiei și CEJ.

Comisia Europeană consideră că și cazul de urgență în care, printr-un acord, se repartizează livrările de produse de bază are loc o încălcare a articolului 81(1). Chiar și *acordurile între firme concurente prin care una dintre părți pune la dispoziția celorlalte părți mărfurile produse* poate reprezenta o dovadă a intenției de divizare a piețelor. *Livrările reciproce între producători* pot, de asemenea, constitui o dovadă a intenției de divizare a pieței. Există și posibilitatea încheierii unor *acorduri bilaterale de divizare a pieței între producători*, care pot lua următoarele forme: un simplu acord între producători de a nu intra nici unul pe piața altui producător, aranjamente de distribuție între firme concurente, colaborare în domeniul prelucrării, cercetării și dezvoltării. Unele dintre aceste acorduri pot constitui *excepții sub incidența articolului 81(3)*. Un alt tip de acord care poate încălca art. 81 este cel prin care *un producător acordă drepturi exclusive de vânzare unei firme concurente pe un anumit teritoriu*. Totodată, sunt interzise *acorduri de divizare a piețelor la nivelul distribuției, fie între producător și distribuitori, fie numai între distribuitori*, multe dintre astfel de cazuri îmbinând elemente "orizontale" cu elemente "verticale".

Companiile pot încerca să obțină o divizare *de facto* a pieței comune prin obținerea de *licențe pentru anumite drepturi de proprietate intelectuală*, prin aceasta încălcându-se art. 81(1). Aceleași principii se aplică și în cazul *brevetelor*, însă există unele excepții conform Regulamentului 240/96.

Un acord între cei care dețin anumite drepturi de proprietate intelectuală, ce prevede ca aceștia să nu acorde acele drepturi unor terțe părți, poate avea un efect anticoncurențial, încălcând astfel art. 81(1). În general, exercitarea drepturilor de proprietate intelectuală este afectată în continuare de regulile privind libera circulație a mărfurilor.

Deși un *acord bona fide* care prevede a nu utiliza o marcă de comercializare (trade mark) care este foarte similară celei utilizate de către o altă societate nu încalcă articolul 81(1), *un acord care prevede a nu utiliza o marcă* poate fi privit în anumite condiții drept un acord de împărțire a pieței.

Un acord de divizare a pieței care se referă la teritoriul unui singur stat membru poate încălca art. 81(1), deoarece ar putea afecta structura importurilor și a exporturilor, iar în cazul în care acoperă întreg teritoriul unui stat, aproape cu siguranță va încălca articolul 81(1).

□ **Împărțirea piețelor produselor**

Acordurile de împărțire a piețelor pot diviza piața pe sectoare sau clase de clienți. Unele cazuri la care s-a făcut referire anterior conțineau elemente de împărțire a piețelor produselor.

II. Aranjamentele colective de comercializare

La acest capitol trebuie să se facă distincția între acorduri privind clauzele și condițiile, tranzacții colective exclusive și aranjamente colective de cumpărare și vânzare. Acestea două din urmă sunt de fapt variante ale primului tip de acorduri.

*Un aranjament colectiv de cumpărare sau vânzare este un **acord de comercializare colectivă exclusivă** care se referă doar la o singură entitate care cumpără sau vinde, iar **tranzacția colectivă exclusivă** este doar un exemplu de condiții în care firme concurente sunt de acord să își desfășoare activitatea de comercializare.*

Aranjamentele colective de vânzare și cumpărare pot fi caracterizate de faptul că implică o formă de fixare a prețurilor și de limitare a producției: participanții la astfel de aranjamente sunt de acord să vândă sau să cumpere numai la prețul stabilit la nivel central și nu sunt de acord să vândă sau să cumpere produsul la care se referă acordul decât prin intermediul autorității centrale. Cu toate acestea, autoritățile comunitare abilitate au acceptat ideea că, pe anumite piețe și în unele analize ale structurilor de piață în ceea ce privește fixarea prețurilor sau limitarea ofertei sau cererii, aceasta este nepotrivită.

□ **Tranzacțiile colective exclusive**

Termenul "**acord privind tranzacțiile colective exclusive**" este utilizat pentru a descrie un acord prin care grupuri de furnizori hotărăsc să efectueze tranzacții numai prin intermediul unor anumite canale de distribuție (de obicei, numai distribuitori autorizați).

Acordurile exclusive reciproce** presupun că grupuri de furnizori desfășoară tranzacții numai cu anumite grupuri de distribuitori și invers. Astfel de acorduri pot fi definite și altfel, respectiv drept **acorduri prin care se refuză să se efectueze tranzacții cu anumite persoane fizice sau categorii de cumpărători, furnizori sau concurenți.

***Acordurile colective exclusive, de obicei, încalcă articolul 81(1), pentru că prin natura lor acestea tind să prelungească divizarea pieței pe baza criteriului național.** Aceste acorduri prevăd interzicerea accesului produselor*

furnizorilor din alte state membre, exceptând cazul în care acestea sunt vândute prin intermediul distribuitorilor autorizați. Pe de altă parte, cei care achiziționează produse nu pot cumpăra produse din altă regiune a pieței comune decât cea din care fac parte. În aceste condiții, *concurența prin preț este diminuată, iar canalele de distribuție devin rigide.*

Până în prezent, Comisia Europeană a refuzat întotdeauna excepții conform articolului 81(3) pentru acorduri de tranzacționare exclusivă colectivă, care au ca obiect furnizarea de mărfuri, însă recent CEJ a sugerat efectuarea unor analize mai complexe, cel puțin în cazul unor piețe cum ar fi cea pentru produse agricole.

Modalitățile uzuale de punere în practică a acordurilor de tranzacționare exclusivă colectivă sunt *boicotul colectiv sau refuzul concertat de a efectua tranzacții, de exemplu, de a furniza marfă clienților care nu aparțin țării respective.* Boicotul pentru susținerea unui acord nepermis, ca și refuzul colectiv încalcă articolul 81(1).

Un efect similar celui obținut printr-un acord de tranzacționare colectivă exclusivă se realizează atunci când un grup de furnizori decid să acorde reduceri sau bonusuri în funcție de cantitatea totală achiziționată de la furnizorii aceluși grup, în acest fel încercându-se să se stabilească o legătură între client și întregul grup de furnizori. Astfel de acorduri ce încalcă articolul 81(1) nu beneficiază de excepții conform articolului 81(3).

În situații excepționale, un acord de tranzacționare colectivă exclusivă poate să nu încalce articolul 81(1) atunci când efectul acestuia asupra concurenței sau comerțului dintre statele membre nu este substanțial. *Totodată, CEJ indică posibilitatea ca un acord colectiv exclusiv să se afle în afara sferei de aplicabilitate a articolului 81(1), dacă acesta se bazează numai pe criterii calitative obiective, cum ar fi calificarea tehnică a celui care revinde produsul sau faptul că acesta dispune de personal și clădiri adecvate.*

□ Vanzarea colectivă

Prin crearea unor agenții comune pentru vânzări de către companii se încalcă prevederile articolului 81(1), conform căruia fiecare companie trebuie să concureze independent și să nu își coordoneze activitatea cu cea a altor companii.

Există însă și unele excepții conform articolului 81(3). Acordurile de vânzare colectivă între furnizori care concurează unii cu alții nu trebuie să afecteze comerțul dintre statele membre, deoarece de obicei acestea elimină concurența prin preț și pot reduce volumul produselor livrate de participanții individuali prin intermediul unui sistem de alocare a comenzilor. Aceleași principii se aplică și în cazul publicității comune.

În ceea ce privește **cooperativele agricole**, CEJ acceptă faptul că *crearea de cooperative agricole ca modalitate de încurajare a modernizării și raționalizării sectorului agricol nu reprezintă un comportament anticoncurențial și de aceea consideră că nu se află sub incidența articolului 81(1), cel puțin din punct de vedere al obiectivului său.* Însă din punct de vedere al efectelor, nu se poate spune că în mod automat aceste aranjamente nu se află sub incidența aceluși

articol. Este necesară o evaluare economică completă a pieței în care acestea operează pentru a aprecia dacă restricțiile impuse de cooperative se limitează la cele necesare pentru a asigura funcționarea normală a acestora, în special pentru a se asigura că dispun de o bază comercială suficient de amplă și de o anumită stabilitate a membrilor săi.

Dificultăți în mod special pot apărea în cazul **vânzării colective a drepturilor de proprietate intelectuală**. Articolul 81(1) este încălcat atunci când firmele **vând în comun în alte state membre**. De exemplu, în cazul Floral din 1980, trei firme franceze - cei mai mari producători din Franța - au decis să exporte fertilizatori în Germania prin intermediul unei companii comune de promovare a exporturilor lor în această țară. Timp de câțiva ani, firmele franceze au exportat numai în Germania, deși nu au hotărât acest lucru anterior, determinând o creștere a schimburilor comerciale. Pe de altă parte, aceștia nu au concurat unii cu alții pe piața Germaniei, iar cumpărătorii germani au putut achiziționa fertilizatori de la firme franceze în aceleași condiții. Comisia a decis că s-a încălcat articolul 81(1) și a aplicat amenzi.

Articolul 81(1) poate fi încălcat și de un **acord de vânzare colectivă încheiat între firme care aparent își desfășoară activitatea în același stat membru**, cum a fost cazul CSV, în care două firme olandeze puternice care produceau fertilizatori au fost acuzate că au îngreunat pătrunderea pe piața olandeză a produselor din alte state membre, în cadrul unui acord de vânzare comună.

În cazul exportului în comun de produse pe piața comunitară prin intermediul aceleiași companii dintr-o țară terță este posibilă încălcarea articolului 81(1), în schimb aranjamentele de vânzare colectivă limitate numai la țări din afara UE nu se află sub incidența articolului 81(1).

În funcție de caracteristicile pieței, acordurile de vânzare colectivă între **companii mici și mijlocii** pot, în unele condiții, să nu se afle sub incidența articolului 81(1) datorită lipsei unui efect semnificativ ("apreciabil"). Situația devine mai complexă în cazul în care la un asemenea acord participă **atât companii mari, cât și companii mici**. În anumite circumstanțe, Comisia Europeană a recunoscut necesitatea unor aranjamente colective pentru protejarea intereselor micilor producători concomitent cu încercarea de a facilita vânzările individuale în cazul marilor producători care sunt capabili să opereze competitiv în afara schemelor colective.

Aranjamentele colective de vânzare realizate între companii care nu sunt concurente sau potențial concurente în cazul produselor la care se referă acordul nu stârnesc îngrijorări în ceea ce privește concurența și de aceea nu se află sub incidența articolului 81(1).

Pe de altă parte, nu apar obiecții în cazul colaborărilor în cadrul unui consorțiu între companii care licitează pentru un anumit proiect, dacă nici una dintre companiile implicate nu poate realiza singură proiectul respectiv.

Exceptarea în bloc pentru acordurile verticale (Regulamentul 2790/1999) nu se referă și la aranjamente de distribuție reciprocă ale firmelor concurente. Principala îngrijorare în astfel de situații este aceea că aranjamentul poate duce la împărțirea pieței. Întrebarea-cheie a Comisiei Europene în astfel de

situații este aceea dacă acordul este necesar pentru ca părțile să pătrundă pe piața celorlalte firme.

Riscul de împărțire a pieței este mai redus în cazul în care firmele concurente semnează un acord nereciprocal de distribuție, iar în anumite condiții, *Regulamentul 2790/1999 poate accepta un asemenea acord prin excepție în bloc, însă dacă excepția nu se aplică, Comisia va analiza dacă nu ar putea să existe o înțelegere reciprocă între firmele concurente de a nu pătrunde pe piața celorlalte firme.* Însă art. 81(1) nu se aplică în general în cazul unui acord care nu prevede fixarea prețurilor, exceptând cazul în care părțile au o oarecare putere pe piață (o cotă totală de piață de peste 15%).

Achiziționarea colectivă

Acordurile de achiziționare colectivă trebuie analizate pe baza articolului 81(1) atunci când: (i) grupuri de cumpărători decid prețurile la care sunt pregătiți să cumpere sau (ii) decid să cumpere în totalitate sau în cea mai mare parte prin aranjamentele încheiate. Astfel de acorduri conțin atât un element orizontal (de exemplu, acordul dintre cumpărători de a cumpăra împreună), cât și un element vertical (de exemplu, aranjamentele cu furnizori terți).

III. Asociațiile comerciale și cooperativele

Reguli pentru a deveni membri

Deși asociațiile comerciale și cooperativele pot fi deseori considerate drept complemente benefice ale unei piețe competitive, există riscuri pentru procesul concurențial, generate de situații în care statutul de membru poate fi o condiție pentru a putea avea acces la o piață și o premisă a unei posibile cooperări viitoare. De obicei, Comisia pretinde ca regulile de admitere ca membru al unei asociații să se bazeze pe criterii obiective, nediscriminatorii, cu posibilitatea existenței unei proceduri potrivite pentru a face recurs în caz de refuz.

De exemplu, în cazul Cauliflowers, Comisia a considerat că a fost încălcat articolul 81(1), iar acordul nu poate fi o excepție de la articolul 81(3), deoarece condițiile de admitere nu erau obiective. Pe de altă parte, Comisia și-a exprimat preocuparea legată de situațiile în care membrii unor asociații sunt împiedicați să o părăsească. În cazul Oude Luttikhuis, CEJ a arătat că regulile prin care se percepeau taxe excesive la retragerea dintr-o cooperativă ar putea să se afle sub incidența articolului 81(1).

Schimbul de informații

În cazul diseminării de informații statistice prin intermediul unei asociații comerciale nu se pot aduce întotdeauna obiecții. Pe de altă parte, în orice cartel important este necesar un schimb de informații privind prețurile și piețele pentru a se putea obține o coordonare a strategiilor comerciale ale participanților. Acorduri sau practici de acest tip pot încălca articolul 81(1). În cazurile situate între aceste două extreme, **încălcarea articolului 81(1) depinde de natura informației, și anume dacă aceasta în mod normal este considerată secret de afaceri.** În general, schimbul de informații între firme concurente legate de prețuri, costuri,

producție (gradul de utilizare a capacităților, livrările pe produs), vânzări, investiții sau tehnologie pot încălca articolul 81(1), mai ales dacă există și alte dovezi ale comportamentului anticoncurențial.

□ Standardele comune

Un acord orizontal care ar putea limita producția sau diviza piețele este cel privind **standardele tehnice**. Acesta poate încălca articolul 81(1) dacă *împiedică părțile să vândă produse diferențiate, limitează dezvoltarea tehnică sau este utilizat pentru blocarea importurilor*. Însă în anumite împrejurări este de dorit adoptarea unor standarde comune; numeroase acorduri privind standardele tehnice nu încălcă articolul 81(1), iar altele care îl încălcă satisfac condițiile pentru a constitui excepții conform articolul 81(3).

Un astfel de acord nu încălcă articolul 81(1), dacă acesta prevede utilizarea unei anumite mărci numai în cazul produselor care respectă anumite standarde tehnice, cu condiția ca acea marcă să fie disponibilă gratuit, ca părțile să poată produce mărfuri cu caracteristici diferite, iar acordul nu limitează concurența. Totodată, acordul nu încălcă articolul 81(1) dacă standardele respective sunt justificate, de exemplu, dacă sunt necesare în scopul protecției consumatorului. Standardele adoptate de către organismele de standardizare recunoscute care se bazează pe proceduri nediscriminatorii, deschise și transparente, în general, nu încălcă articolul 81(1). *Dacă acordul afectează doar o mică parte a pieței relevante, nu va avea un efect substanțial asupra concurenței, deci nu se va afla sub incidența articolului 81(1).*

Acordurile de mediu sunt cele prin care părțile urmăresc reducerea poluării sau alte obiective legate de mediu. Acestea nu se află sub incidența articolului 81(1), dacă aceste condiții legate de mediu nu afectează semnificativ diversitatea produselor sau producția sau afectează nesemnificativ decizia de cumpărare. **Dacă însă se referă la o parte considerabilă a unei ramuri industriale și limitează semnificativ posibilitatea părților de a-și realiza propriile produse sau procese de producție, acestea se pot afla sub incidența articolului 81(1).**

□ Marketingul colectiv

Acordurile orizontale referitoare la publicitate care trebuie analizate pe baza articolului 81(1) sunt cele care *limitează libertatea companiilor de a face reclamă sau cele care permit firmelor să recurgă la reclamă colectivă*. Utilizarea reclamei pentru limitarea importurilor poate încălca articolul 81(1), iar acordurile care prevăd să nu se utilizeze anumite mărci pot încălca articolul 81(1) dacă depășesc limita necesară pentru protejarea mărcii respective sau pentru evitarea confuzionării publicului.

În cazul **acordului de reclamă colectivă**, Comisia urmărește dacă acesta poate conduce la o coordonare a strategiilor de prețuri sau la limitarea concurenței prin preț. Dacă acordul nu implică fixarea de prețuri, acesta va intra probabil sub incidența articolului 81(1) numai dacă cota totală de piață a părților depășește 15%.

Acordarea colectivă de reduceri de preț sau alte oferte promoționale în alte state membre ar putea încălca articolul 81(1), în funcție de impactul acestora asupra concurenței.

Utilizarea în comun a unor mărci de calitate nu încalcă articolul 81(1).

□ **Expozițiile comerciale și licitațiile**

Au existat cazuri în care o asociație comercială a interzis membrilor participarea la alte expoziții decât cele organizate de aceasta. *În astfel de situații, se limitează concurența și este afectat comerțul dintre statele membre, deci este încălcat articolul 81(1).*

Un exemplu e cazul VIFKA din 1986, când participanții la o expoziție de echipamente de birou au decis să nu participe în anul respectiv la o altă expoziție de acest fel care nu este organizată sau aprobată de VIFKA. Sancțiunea acordată celor ce au refuzat participarea a fost excluderea de la expozițiile din anul următor, amendarea sau condiții mai puțin favorabile pentru a participa la expoziții.

□ **Organismele sportive și competițiile**

Activitățile sportive sunt reglementate de legea în domeniul concurenței numai în măsura în care acestea reprezintă o activitate economică. În ultimii ani, dezvoltarea continuă a activităților economice legate de sport au condus la aplicarea reglementărilor privind concurența în cazul regulilor și aranjamentelor organismelor sportive. Articolul 81(1) se aplică numai evenimentelor sportive importante unde există un efect asupra concurenței între companii angajate în sport ca o activitate economică (de exemplu, transmiterea prin televiziune sau difuzarea la radio, sponsorizarea, reclama) și unde se observă un efect important asupra comerțului dintre statele membre. Comisia Europeană a sugerat că pot constitui excepții conform articolului 81(3) orice reguli care nu afectează libertatea de mișcare a sportivilor în cadrul UE și al căror scop este de a menține echilibrul între cluburi prin păstrarea unei anumite egalități de oportunități și a incertitudinii rezultatelor și prin încurajarea recrutării și antrenării tinerilor sportivi.

2.4. Reglementarea acordurilor și practicilor cu efecte anticoncurențiale prin aplicarea articolului 81 al Tratatului UE

Articolul 81 al Tratatului UE, care interzice acordurile incompatibile cu piața comună, precizează că sunt supuse acestei interdicții **"toate acordurile dintre întreprinzători, deciziile asociațiilor întreprinzătorilor sau practicile concertate care pot afecta comerțul dintre statele membre ale UE și care au ca obiectiv sau ca efect împiedicarea, restricționarea sau distorsionarea concurenței pe piața comună**, în particular acelea care:

- fixează direct sau indirect prețul de cumpărare sau de vânzare sau orice alte condiții de comercializare;
- limitează sau controlează producția, piețele, dezvoltarea tehnică sau investițiile;

- divizează piețele sau sursele de aprovizionare;
- aplică condiții diferite la tranzacții similare efectuate cu alți parteneri comerciali;
- stabilesc condiții suplimentare care trebuie acceptate de către părți, condiții care, potrivit naturii lor sau conform practicii comerciale, nu au nici o legătură cu subiectul unor asemenea contracte.

Pentru a decide dacă o anumită tranzacție intră sub incidența articolului 81(1), trebuie analizate următoarele situații:

- dacă există un acord, o decizie sau o practică concertată între întreprinzători;
- dacă, prin aceasta, concurența în cadrul pieței comune este împiedicată, restricționată sau distorsionată;
- dacă, în consecință, comerțul dintre statele membre poate fi afectat.

Prin "**întreprinzător**" se înțelege aproape orice entitate angajată într-o activitate economică, indiferent de statutul său legal sau de modalitatea de finanțare a acesteia, care este capabilă să realizeze oricare dintre acțiunile la care s-a făcut referire anterior. Așadar, termenul se referă, de exemplu, la societăți cu răspundere limitată, parteneriate, asociații de întreprinderi, cooperative agricole ale întreprinzătorilor sau ale asociațiilor de întreprinzători, comercianți independenți, cei care desfășoară profesiuni liberale, companii de stat.

Este lipsit de importanță dacă un întreprinzător obține profit sau nu, important este ca acesta să desfășoare o activitate economică sau comercială. Totodată, întreprinzătorii care furnizează servicii și cei care asigură aprovizionarea cu servicii corespund definiției din articolul 81(1). **Un acord între firma-mamă și o filială sau între două companii care se află sub controlul unei a treia companii nu se află sub incidența articolului 81(1), dacă acele companii formează o entitate economică unică în cadrul căreia filiala nu are personalitate juridică.** O firmă mamă și filialele sale sunt considerate o singură companie, iar o sucursală nu este considerată o companie conform aceluiași articol.

Un individ va fi considerat o entitate, respectiv un întreprinzător, dacă desfășoară pe cont propriu o activitate economică sau comercială; în consecință, un salariat nu este o entitate sau o companie conform articolului 81. Situația este valabilă și pentru un sindicat, care nu este o entitate decât dacă desfășoară o activitate economică sau comercială în nume propriu.

În general, conceptele de acord, decizie și practică concertată se suprapun, pentru că un acord poate fi și o decizie în același timp, iar un acord neoficial poate fi în același timp o practică concertată.

Capitolul 3

Abuzul de poziție dominantă

Lucia IORDACHE

3.1. Poziția dominantă - definiție și implicații

Măsurarea puterii pe piață constituie o condiție esențială pentru a decide în ce măsură o companie, chiar dacă nu este un adevărat monopolist, are suficientă putere pe piață pentru a intra în sfera de aplicabilitate a articolului 82.

Pentru ca o practică incriminată să intre în sfera de aplicabilitate a articolului 82, trebuie să îndeplinească trei condiții:

- a) compania sau companiile implicate trebuie să aibă o poziție dominantă în cadrul pieței comune sau al unei părți importante din aceasta;
- b) practica incriminată trebuie să constituie un abuz de poziție dominantă;
- c) practica respectivă trebuie să afecteze comerțul dintre statele membre.

Conceptul de "poziție dominantă" nu a fost definit în Tratat, rămânând în competența CEJ și a Comisiei Europene să îl definească pe baza jurisprudenței. Tratatul CECO conținea prevederi similare pentru protecția concurenței, cum este articolul 66(7), potrivit căruia poziția dominantă este poziția deținută de anumite companii care "le ferește de o concurență efectivă în cadrul unei părți substanțiale din piață".

Continental Can a fost și primul caz în care Comisia Europeană a definit cuprinzător poziția dominantă: **companiile care dețin poziție dominantă sunt acelea care "se pot angaja în activități independente care le permit să acționeze fără să țină seama de concurență, cumpărători și furnizori"**.

Capacitatea de a acționa independent constituie criteriul decisiv și în definiția formulată definitiv în 1978 de CEJ în cazul United Brands (1976), în care **"poziția dominantă" este o "poziție economică puternică de care se bucură o companie, care îi permite să împiedice concurența pe o piață relevantă, dându-i puterea de a se comporta într-o măsură apreciabilă independent de concurenții, clienții și, în ultimul rând, de consumatorii săi"**.

Potrivit CEJ, o companie cu poziție dominantă "are o responsabilitate specială, în sensul de a nu deteriora concurența pe piața comună".

3.2. Criteriile de evaluare a poziției dominante

Principalele criterii luate în considerare în jurisprudența ulterioară în evaluarea poziției dominante deținute de o companie pe piață au fost următoarele:

i) Împiedicarea altor companii de a intra pe piață. Astfel de bariere care pot indica dominanța sunt prevederi ale sistemelor juridice naționale, superioritatea tehnologică, accesul la piețele de capital, economiile de scară, integrarea verticală și sisteme de distribuție bine dezvoltate, diferențierea produselor prin campanii publicitare costisitoare și protejarea imaginii de marcă, mărimea și puterea companiei pe piața produsului, costurile de oportunitate, dependența obligatorie de furnizorul de bunuri sau servicii, performanța economică și conduita companiei.

ii) Partea de piață care revine companiei sau companiilor incriminate. Când aceasta este de peste 50% și firmele concurente dețin ponderi reduse, CEJ tinde să considere că este evidentă poziția dominantă.

În cazul Hoffmann-LaRoche, CEJ a anulat decizia Comisiei care stabilea poziția dominantă a companiei pe piața vitaminei B₃ cu o pondere pe piață de 43%, precizând că pentru o astfel de decizie trebuie să se fie luați în considerare mai mulți factori care să indice dominanța.

Când sunt analizate ponderile pe piață, este relevantă evidențierea ponderii companiei celei mai mari în raport cu cele ale companiilor concurente; cu cât ponderile acestora sunt mai reduse, cu atât Comisia va considera că cea mai mare companie deține o poziție dominantă.

iii) “Piața relevantă” (pe care operează compania) este luată în considerare în evaluarea poziției dominante din trei perspective:

- **Piața produsului.** O companie domină absolut o anumită piață dacă are în totalitate controlul asupra tuturor produselor care nu sunt substituibile.
- **Piața geografică** este piața în care sunt aceleași condiții obiective de concurență pentru toți comercianții. Potrivit acestui criteriu, poziția dominantă depinde și de distribuția geografică a producătorilor și consumatorilor. Pentru a putea evalua gradul în care bunurile sau serviciile comercializate pot să fie schimbate între ele este necesară determinarea acoperirii teritoriale în care operează comercianții și în care consumatorii achiziționează bunurile sau serviciile de care au nevoie. În afară de factorii pur geografici, și alți factori pot plasa comercianții într-o poziție concurențială avantajoasă: costurile de transport, calitatea facilităților, frecvența transporturilor.
- **Perspectiva temporală.** Acest factor este relevant în particular în cazul produselor alimentare sezoniere.

În articolul 82 se face referire și la **poziția dominantă colectivă, exercitată de una sau mai multe companii independente, care nu concurează pe piața relevantă, dar au astfel de legături economice încât adoptă același comportament pe piață.** Sunt vizate astfel activitățile companiilor care operează pe o piață oligopolistă, dominată de câteva mari companii. Dificultatea de a distinge între

noțiunile “*poziție dominantă*” și “*acțiuni paralele caracteristice piețelor dominate de câteva mari companii*” a fost evidențiată în cazul Hoffmann–La Roche din 1976, în care CEJ a precizat că “*pe o piață oligopolistă există interacțiuni, în timp ce, pentru o companie care deține o poziție dominantă, conduita pe baza căreia obține profituri este determinată în mare măsură unilateral*”.

Decizia Comisiei în cazul Italian Flat Glass din 1989 avut o contribuție importantă în clarificarea conceptului de poziție dominantă colectivă. Comisia a decis că *diferite acorduri ale participanților la cartel care fixau cote de producție și prețuri au încălcat nu numai articolul 81, ci și articolul 82, iar firmele implicate, deoarece au acționat ca unică entitate pe piață, au abuzat de o poziție dominantă comună*.

Poziția dominantă colectivă poate să fie considerată și în cazul când două sau mai multe companii, prin intermediul unor acorduri sau licențe, au un avans tehnologic care le permite să acționeze într-o mare măsură independent de companiile concurente sau de consumatorii lor.

3.3. Abuzul de poziție dominantă

3.3.1. Definiție, clasificare

Conceptul de “**abuz de poziție dominantă**” a fost clarificat tot prin jurisprudența CEJ și a Comisiei Europene, deoarece în Tratatul UE nu există o definiție, ci doar prevederi foarte generale.

CEJ a definit cuprinzător acest concept în cazul Hoffmann–La Roche (1976): “**Abuzul este un concept obiectiv referitor la comportamentul unei companii aflate în poziție dominantă, care influențează structura pieței, rezultatul prezenței acestui abuz pe piață fiind slăbirea gradului de concurență, iar prin recurgerea la metode diferite de cele care condiționează o concurență normală a produselor și serviciilor, bazate pe tranzacții între operatorii comerciali, se ajunge fie la scăderea gradului de concurență existent pe piață, fie se împiedică creșterea acesteia**”.

Decizia CEJ în cazul Continental Can evidențiază obiectivitatea acestei abordări, care ține seama în principal de efectele unei acțiuni decât de intențiile companiei investigate. Compania americană, care a încercat să obțină prin intermediul filialei sale din Germania controlul asupra unei companii concurente cu o poziție puternică pe piața olandeză, a argumentat că nu urmărește să afecteze interesele consumatorilor și ca urmare nu s-a putut stabili o legătură cauzală între poziția sa dominantă și abuzul pentru care era investigată. CEJ a decis că, *indiferent de intenții, faptul că s-ar ajunge la întărirea poziției companiei și la eliminarea într-o mare măsură a concurenței constituie în sine un abuz de poziție dominantă*. Totuși amenda dată de Comisie a fost anulată, deoarece nu s-a putut

demonstra că acțiunile companiei Continental Can ar împiedica alte companii să fabrice conserve de carne și pește.

Tipuri de acorduri anticoncurențiale interzise prin articolul 81 sunt precizate ca exemple de abuzuri de poziție dominantă și de articolul 82:

- a) impunerea directă sau indirectă a unor prețuri de achiziționare sau vânzare inechitabile sau impunerea unor condiții comerciale inechitabile;
- b) limitarea producției, a piețelor sau a dezvoltării tehnologice, care aduce prejudicii consumatorilor;
- c) aplicarea unor condiții diferite la tranzacții echivalente cu alți parteneri comerciali, care îi pun astfel pe aceștia într-o poziție dezavantajoasă din punct de vedere al concurenței;
- d) condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către terțe părți a unor obligații suplimentare care, prin natura lor sau conform uzanțelor comerciale, nu au nici o legătură cu obiectul contractelor.

Jurisprudența a adăugat o gamă largă de aplicații specifice.

Abuzurile sunt clasificate, în general, în două grupe:

- **abuzurile de exploatare** reprezintă practici prin care o companie cu poziție de monopol ce beneficiază de drepturi exclusive impune consumatorilor condiții incorecte;
- **abuzurile anticoncurențiale** au scopul să prevină sau să reducă posibilitatea altor companii de a intra în concurență cu compania dominantă. Comisia este deosebit de preocupată să asigure că orice companie de pe o piață recent liberalizată nu acționează în mod abuziv, anulând astfel avantajele liberalizării.

Unele tipuri de abuz pot să fie incluse în ambele categorii.

3.3.2. Tipuri de practici abuzive

i) Politicile de prețuri neloiale

Acestea pot să se manifeste sub forma *prețurilor menținute artificial scăzute* până la eliminarea concurenților mai slabi de pe o anumită piață (*prețuri pirat*), după care prețurile revin la normal sau sunt chiar majorate.

Un exemplu îl constituie cazul companiei AKZO (1986), care ocupa o poziție dominantă pe piața peroxidului benzoic și, pentru a împiedica o mică companie concurentă din Marea Britanie să intre pe piață, a redus foarte mult prețurile sale pe o perioadă destul de lungă (1980-1982). În 1991, CEJ a dat decizia în acest prim caz investigat pentru încălcarea concurenței prin utilizarea prețurilor pirat.

De asemenea, unele firme abuzează de poziția lor monopolistă sau dominantă prin aplicarea unor *prețuri excesive* (care nu au legătură cu valoarea economică a produsului), în dezavantajul consumatorilor.

Prețurile discriminatorii sunt și ele incluse în această categorie de practici în domeniul prețurilor.

Astfel de cazuri au fost, de exemplu, United Brands (1976), care a aplicat prețuri diferite în țări diferite din UE, și British Telecom (1982), care a practicat prețuri diferite pentru serviciile de mesagerie vocală în funcție de tipul apelului – intern sau extern.

ii) Refuzul firmelor dominante de a furniza bunurile sau serviciile lor, în propriul avantaj, sau furnizarea acestora în condiții inechitabile constituie practici anticoncurențiale incriminate de articolul 82.

Un astfel de caz a fost cel al corporației Commercial Solvents (1973), care a refuzat să furnizeze o materie primă unui client fără a putea să demonstreze că avea motive obiective. Practica corporației în cauză a fost considerată de CEJ ca o strategie pentru a elimina respectivul client de pe piață și, în consecință, o încălcare a articolului 82.

iii) Practica de condiționare a contractelor de acceptarea de către terți a unor obligații care nu au legătură cu obiectivul contractului. Este cazul contractelor prin care o companie cu poziție dominantă obligă sau determină clienții să-și facă achizițiile în întregime sau în cea mai mare parte la compania respectivă.

În cazul Hoffmann-LaRoche (1976), CEJ a condamnat contractele condiționate prin care li se cerea clienților să achiziționeze tot necesarul de vitamine sau cea mai mare parte a acestuia de la compania LaRoche, deoarece aceste contracte ar fi avut ca efect excluderea oportunităților pentru alte companii concurente.

Comisia a condamnat în alte cazuri tranzacțiile legate, prin care unui client i se cerea, ca o condiție pentru a putea achiziționa un anumit produs, să cumpere un alt produs. În aceste cazuri, Comisia consideră că respectivii clienți sunt legați de compania dominantă, cu consecința că accesul pe piață al companiilor concurente este închis.

Practicile de stabilire a prețurilor de către o companie dominantă, care au un astfel de efect de legare sau fac parte dintr-o strategie ce vizează eliminarea unei companii concurente sau sunt utilizate de o companie dominantă cu o pondere foarte mare pe piață, sunt considerate de Comisie ca practici abuzive.

iv) Acțiunile companiilor dominante prin care acestea impun restricții sau interdicții la importul sau exportul din sau în țări membre ale UE constituie abuzuri care afectează funcționarea pieței unice și sunt condamnate de autoritățile comunitare.

3.4. Companiile publice sau cele ce beneficiază de drepturi exclusive sau speciale în aplicarea art. 82 al Tratatului UE

Termenul “**companie publică**” apare doar în articolul 86(1) al Tratatului CE, fără a fi definit. Acesta se aplică măsurilor ce vizează “**companiile publice și companiile cărora statele membre le acordă drepturi exclusive sau speciale**”.

Conceptele “drepturi exclusive” și “poziție dominantă” sunt independente. CEJ a stabilit că simplul fapt că o companie exercită puteri care i-au fost acordate de către stat și că are o poziție dominantă pe piață nu este suficient, în sine, pentru a stabili că acea companie are drepturi exclusive. Pentru ca o măsură să intre în sfera de aplicabilitate a articolului 86(1), ea trebuie să conțină un element de discreție din partea statului.

Drepturile exclusive pot să fie determinate de o serie de măsuri legislative și administrative. Drepturile pot să fie exclusive în substanță, chiar dacă ele nu sunt prezentate ca atare (sau ca monopoluri) în măsura în care le generează (prin care statul acordă uneia sau mai multor companii exclusivitate).

Dacă o companie are o poziție dominantă ca urmare a drepturilor ce decurg din legislația națională nu înseamnă, prin consecință, că ea are drepturi exclusive conform articolului 86.

Drepturile speciale sunt diferite de drepturile exclusive. În Directiva Comisiei nr. 46 din 1994 privind liberalizarea telecomunicațiilor, Comisia a stabilit că în acest sector *drepturile speciale sunt: “drepturile care sunt acordate de un stat membru unui număr limitat de companii, printr-un instrument legislativ, de reglementare sau administrativ care, într-un spațiu geografic precizat, limitează la două sau mai multe, altfel decât în conformitate cu criteriile obiectivității, proporționalității și nediscriminării, numărul companiilor care sunt autorizate să presteze un astfel de serviciu”.*

Dificultatea în adoptarea de către CEJ a deciziilor în cazurile în care interpretarea se face pe baza articolului 82 în legătură cu articolul 86(1) constă în determinarea circumstanțelor în care un stat membru poate să fie considerat responsabil în baza articolului 86(1) pentru încălcarea articolului 82. În opinia CEJ, statele membre nu pot să fie făcute responsabile pentru comportamentul anticoncurențial individual al companiilor doar pentru că acesta are loc sub jurisdicția lor. Articolul 86(1) poate să fie încălcat “doar dacă există o legătură causală între intervenția legislativă sau administrativă, pe de o parte, și comportamentul anticoncurențial al companiilor, pe de altă parte”.

În al doilea rând, doar crearea unei poziții dominante prin acordarea unor drepturi exclusive nu încalcă, în sine, în mod normal, articolul 86(1). CEJ consideră că *o măsură încalcă articolul 86(1) în legătură cu articolul 82 atunci când i) conduce la “un abuz inevitabil”; ii) un stat membru creează o situație în care compania în cauză “nu poate să evite abuzul de poziție dominantă”; iii) un stat membru adoptă o lege, un regulament sau dispoziții administrative care permit unei companii căreia i-a acordat dreptul să abuzeze de poziția sa dominantă.*

În investigarea cazurilor privind **companii cu statut de monopol**, CEJ a respins argumentul că, deoarece monopolul este acordat de stat, o astfel de companie nu poate fi atacată în baza articolului 82. CEJ a stabilit că o companie cu statut de monopol trebuie să se conformeze articolului 82, singurul său privilegiu special fiind cel conferit de articolul 86(2) al Tratatului: *“companiile cărora le-a fost încredințată operarea unor servicii de interes economic general sau care au caracterul unui monopol producător de venit (un monopol public sau privat creat pentru a contribui la creșterea veniturilor statului) vor face subiectul regulilor Tratatului și îndeosebi al concurenței”.* Se precizează totuși că *astfel de*

reguli se aplică doar “în măsura în care aplicarea lor nu împiedică îndeplinirea, sub aspect juridic sau în fapt, a obligațiilor care revin companiilor”.

Potrivit Comisiei, *utilitățile publice de bază pot să fie considerate că prestează servicii de interes economic general (de exemplu, serviciile poștale, serviciile prestate în sectorul transporturilor, care nu sunt viabile prin specificul lor și care trebuie să fie protejate de stat datorită “locului lor în valorile comune ale Uniunii și rolului lor în promovarea coeziunii economice și sociale”)*.

În cazurile în care nu există statut de monopol, “pondera pe piață constituie un factor important în stabilirea puterii pe piață, fără a fi însă excluși alți factori care indică dominanța” și care trebuie, de asemenea, să fie luați în considerare.

3.5. Reglementarea abuzului de poziție dominantă de către autoritățile comunitare, efecte

Cazurile în care deciziile Comisiei și ale CEJ s-au referit la prevederile articolului 82 sunt relativ reduse, deoarece este dificil să fie dovedită încălcarea specifică a regulilor concurenței.

Articolul 82 nu interzice dominanța în sine și a fost aplicat la multe practici care nu erau menționate în mod precis în el. Multe cazuri au fost închise prin înțelegere între compania dominantă și Comisie, fără o decizie oficială. Comisia adoptă anual un număr redus de decizii oficiale comparativ cu numărul de cazuri deschise (în 1999 au fost adoptate 68 de decizii oficiale comparativ cu 388 de cazuri noi, iar în 2000 numărul deciziilor a fost de 36 din 297 de cazuri noi).

*Pentru a putea face diferențierea dificilă între comportamentul abuziv care intră în sfera de aplicabilitate a articolului 82 și comportamentul legitim care se situează în afara acestuia, Curțile Comunității și Comisia utilizează două instrumente de analiză – **justificarea obiectivă și principiul proporționalității**.*

Primul termen apare în multe decizii sub forma “abuz în situația când nu există justificarea (necesitatea) obiectivă pentru un astfel de comportament”.

În cazul Tetra Pak I (Licența BTG) din 1990, Comisia a considerat că nu a existat o justificare obiectivă pentru achiziționarea de către Tetra Pak, prin fuziune, a unei licențe exclusive de patent și know-how, iar în cazul Tetra Pak II, Comisia a respins argumentele companiei, potrivit cărora clauzele de legare prin vânzări exclusive ale produselor sale erau necesare pentru a proteja sănătatea consumatorilor și pentru a evita răspunderea producătorului pentru siguranța produsului.

Analiza economică a abuzului este complexă și controversată și aceasta apare mai evident, de exemplu, în comparație cu analiza practicii de fixare a prețurilor pe orizontală. Se poate pune întrebarea dacă pot să fie adoptate reguli per se în baza articolului 82, chiar dacă acestea ar fi mai potrivite pentru limitări evidente ale concurenței în baza articolului 81(1).

Se poate considera că unele tipuri de comportament pe piață conduc la încălcări per se ale articolului 82.

De exemplu, în cazul Irish Sugar (1997) în care Tribunalul de Primă Instanță (Court of First Instance - CFI) a precizat că "atunci când o companie cu poziție dominantă utilizează o practică ce are ca scop să elimine de pe piață un concurent, faptul că rezultatul prevăzut nu se realizează nu este suficient pentru a nu se considera că există un abuz de poziție dominantă în baza articolului 82". Tot CFI arăta în acest caz că, atunci când o companie dominantă acționează pentru a-și proteja poziția comercială, comportamentul ei "trebuie, cel puțin pentru a fi conform cu legea, să se bazeze pe criteriile eficienței economice și să respecte interesele consumatorilor".

Dificultatea majoră în aplicarea articolului 82 este aceea că distincția între acele practici care conduc la concurența "pe merit" (în care o companie dominantă înfrânge un concurent datorită eficienței sale economice superioare) și cele care sunt caracterizate ca fiind abuzive este foarte dificilă. Compania dominantă trebuie să fie lăsată să concureze, așa cum s-au pronunțat în mod constant Curțile Comunității. Totuși, unele tipuri de acțiuni concurențiale, de exemplu, reducerea selectivă a prețurilor și practicarea rabaturilor, pot să fie considerate că se abat de la concurența "pe merit" și că sunt deci abuzive.

O astfel de linie de demarcație este foarte fină, dar ea trebuie să existe. *Soluția o reprezintă definirea acelor categorii de abuz care reflectă jurisdicția Curților Comunității.*

Aplicarea articolului 82 poate să aibă consecințe importante pentru compania care a abuzat de poziția sa dominantă. Nu este vorba doar de amenda pe care Comisia poate să o impună, în baza Regulamentului 17/1962, dar și o terță parte care a fost prejudiciată poate să deschidă acțiune într-o curte națională și/sau să ceară despăgubiri pentru pierderile suferite. O companie poate să fie amendată cu maximum 1 milion euro sau 10% din cifra totală de afaceri la toate produsele, pe plan mondial, din anul precedent, oricare este mai mare. Când încălcarea articolului 82 este gravă și mai îndelungată, amenda poate să fie substanțială (nivelul minim este 20 milioane euro). Cea mai mare amendă impusă până în prezent de către Comisia unei singure companii a fost în cazul Volkswagen (1998) – 102 milioane euro pentru împiedicarea importurilor paralele ale automobilelor sale din Italia în Austria și Germania (ulterior CEJ a redus amenda la 90 milioane).

În aplicarea regulilor concurenței în UE, o condiție esențială o constituie asigurarea unor informații corecte și complete în cadrul procedurilor de investigare, care să permită Comisiei să facă o evaluare corectă a efectelor practicilor anticoncurențiale și să adopte o decizie obiectivă și echilibrată. Pentru a-și putea exercita rolul în crearea și menținerea climatului concurențial pe piețe, în beneficiul atât al companiilor, cât și al consumatorilor, Comisia este fermă în aplicarea strictă a regulilor procedurale și impune amenzi în cazul când părțile implicate sau companiile concurente solicitate să sprijine desfășurarea investigației nu respectă obligația de a oferi informații corecte și complete. Potrivit articolului 15 al Regulamentului nr. 17 din 1962 al Consiliului European (primul care face referire la aplicarea articolelor 81 și 82 ale Tratatului) și regulamentului de aplicare a procedurilor în baza articolului 82 referitor la abuzul de poziție dominantă, pentru încălcarea acestei obligații, Comisia poate să impună amenzi cuprinse între 100 și 5.000 euro.

Capitolul 4

Controlul fuziunilor și achizițiilor

Lucia IORDACHE

4.1. Forme ale procesului de concentrare

Procesul de concentrare a companiilor are următoarele forme:

- a) *Două sau mai multe companii independente fuzionează pentru a forma o singură entitate.*
- b) *Una sau mai multe persoane care controlează deja cel puțin o companie sau mai multe companii preia(u) controlul, direct sau indirect, asupra uneia sau mai multor companii, total sau parțial, prin achiziționarea de titluri de valoare sau active, prin contract sau orice alt mijloc.*

Chiar dacă compania nu poate achiziționa mai mult de 50% din active sau acțiuni, se poate considera că acordul intră în domeniul de aplicabilitate al regulamentului, deoarece ea poate avea o influență decisivă asupra celeilalte companii, exercitându-și astfel controlul.

Articolul 3(1)(a) se aplică cazurilor în care se realizează o **concentrare deplină între două sau mai multe companii**, de exemplu, când două companii separate anterior fuzionează într-o nouă companie, când o companie achiziționează 100% din acțiunile altei companii sau când companiile își combină activitățile într-o unitate economică separată.

Un exemplu pentru această ultimă situație e oferit de decizia în cazul Ciba-Geigy/Sandoz, când cele două entități au fuzionat pentru a crea Novartis.

Articolul 3(1)(b) se aplică cazurilor mai dificile (și mai frecvente) când are loc **schimbarea controlului unei companii ca urmare a unei concentrări** (controlul este obținut prin drepturi, contracte sau alte mijloace care, separat sau în combinație, conferă posibilitatea exercitării influenței decisive asupra unei companii, îndeosebi prin i) proprietatea sau drepturile de a folosi toate sau unele din activele unei companii; ii) drepturi sau contracte care conferă influență decisivă asupra compoziției, votării sau deciziilor managementului unei companii).

c) Potrivit articolului 3(2), **crearea unei societăți mixte care funcționează permanent ca o entitate economică independentă (nu permite companiilor implicate să-și coordoneze independent comportamentul concurențial)** este considerată o concentrare în sensul prevăzut în regulament. Acest tip de societate mixtă, numită "**full function joint venture**", se caracterizează prin controlul comun asupra entității în cauză și creează modificări de durată în structura companiilor în cauză.

Prevederile referitoare la fuziuni sunt aplicate, de asemenea, *acordurilor de cooperare* dintre companii, dacă acestea sunt considerate că au mai curând efecte de concentrare decât de cooperare: de exemplu, creează o unitate economică durabilă pentru realizarea unui produs sau dezvoltarea unei tehnologii (în ultimul caz, acordul cade sub incidența articolelor 81 și 82).

4.2. Principalele tipuri de fuziuni și efectele acestora

Pentru a determina dacă o concentrare este compatibilă cu piața comună, Comisia are în vedere concomitent două aspecte: *dacă poate să creeze sau să întărească dominanța companiei unice și dacă poate să conducă la dominanța colectivă*. Când analizează **dominanța companiei unice**, Comisia consideră atât efectele orizontale, cât și efectele verticale ale tranzacțiilor sau efectele de conglomerat.

Au fost clasificate **trei tipuri principale de fuziuni** și fiecare poate să aibă o serie de efecte în ceea ce privește concurența:

a) Fuziunile cu efecte orizontale implică companii de pe aceeași piață a produsului și la același nivel al procesului de producție sau distribuție. Ele pot avea ca rezultat modificări directe la nivelul de concentrare al unei industrii și, ca urmare, o creștere a puterii pe piață a noii companii rezultate din fuziune și majorări ale marjelor sale de profit.

În general, fuziunile orizontale prezintă un pericol mai mare pentru concurență decât cele verticale, în același mod în care acordurile orizontale sunt tratate mai strict decât cele verticale.

b) Fuziunile cu efecte verticale (integrare verticală) implică companii care operează la niveluri diferite ale pieței. În mod obișnuit, principalul risc pentru concurență al integrării verticale este închiderea pieței pentru terți (restricțiile impuse distribuitorilor unor produse). De exemplu, o companie în avalul pieței achiziționează o companie din amonte care are putere de monopol în ceea ce privește o materie primă importantă sau un alt input. Ca urmare, concurenții companiei care a făcut achiziția nu vor mai putea să obțină materia primă respectivă (sau inputul) sau o vor obține în condiții discriminatorii, astfel încât nu vor mai putea concura eficient pe piață. Cele mai multe astfel de cazuri examinate în baza Regulamentului fuziunilor au fost îndeosebi din sectorul telecomunicațiilor/multimedia.

c) Fuziunile de tip conglomerat implică companii de pe piețe diferite (care nu concurează pe piața vreunui produs și între care nu există integrare verticală). În anii '90, acesta a fost cel mai important tip de fuziuni, cu implicații deosebite asupra concurenței. Analiza efectelor acestui tip de fuziuni este cea mai complexă, deoarece, prin natura lor, implică activități pe piețe diverse și este dificil de evaluat modul în care ele influențează procesul de concentrare sau generează restrângeri verticale. Pot să fie evidențiate efectele acestor fuziuni pe ansamblul economiei prin modificările în ceea ce privește concentrarea agregată și pot să fie identificate efectele specifice asupra prețurilor și/sau producției.

Fuziunile conglomerat sunt de trei tipuri:

- ✓ *extinderea liniei produsului* (o companie, prin achiziționarea altei companii, își adaugă la produsele sale alte produse legate de acestea);
- ✓ *extinderea pieței* (prin fuzionarea unor companii care anterior vindeau aceleași produse pe piețe diferite din punct de vedere geografic);
- ✓ *conglomerate pure* (când nu există o legătură funcțională între companiile care fuzionează).

4.3. Evoluții recente în domeniul fuziunilor

După activitatea foarte intensă în domeniul fuziunilor din a doua jumătate a anilor '80 a urmat un al doilea "val" de fuziuni în a doua jumătate a anilor '90.

Interesul sporit acordat fuziunilor, îndeosebi în cursul anilor '90, ca o componentă a rolului tot mai important acordat concurenței, este reflectat în practică de numărul redus al fuziunilor care au intrat în faza a doua a investigării de către Comisie (din totalul de circa 60-70 pe an). În cursul primilor 5 ani de activitate doar două fuziuni au fost blocate, deoarece restul companiilor și-au modificat planurile de fuziune în urma consultărilor neoficiale din faza I cu MTF sau în cursul negocierilor din faza a II-a, pentru a evita blocarea fuziunilor.

În perioada 1998-2000 s-a înregistrat o activitate frenetică în acest domeniu, care apoi s-a mai atenuat ca urmare a încetirii ritmului de creștere economică globală. În Raportul privind politica concurenței al Comisiei Europene din anul 2000 se precizează că numărul fuziunilor notificate a crescut la 345 (+18% față de 1999) și în total au fost adoptate 345 de decizii finale (+28%). Din 321 de aprobări date în faza I (+26%), 28 au fost aprobări condiționate (+47%) și 293 aprobări necondiționate. În cursul anului au fost adoptate 17 decizii în faza a II-a (față de 10 decizii în 1999), din care 3 aprobări necondiționate, 12 aprobări condiționate și 2 interdicții; 6 cazuri aflate în faza a II-a au fost retrase înainte de decizia finală.

O caracteristică notabilă a fuziunilor din ultimii ani o constituie creșterea complexității, mărimii și ariei geografice a acestora. Au fost realizate fuziuni foarte mari în multe sectoare, în condițiile în care companiile au dorit să-și restructureze și consolideze poziția lor pe o piață globală lărgită. De exemplu, în industria farmaceutică, Glaxo Wellcome și Smith Kline Beecham au fuzionat pentru a deveni cea mai mare companie farmaceutică din lume. Cele mai mari fuziuni au avut loc în industria automobilelor, de exemplu, între Daimler-Benz și Chrysler, între Ford și Volvo, Renault și Nissan. În industria petrolului, Exxon a fuzionat cu Mobil, devenind cea mai mare companie petrolieră din lume, și BP Amoco a fuzionat cu Arco. Multe alte industrii au înregistrat o activitate foarte intensă în domeniul concentrărilor. Fuziunile între American Online și Time-Warner și între Vodaphone Air Touch și Mannesmann au fost anunțate succesiv de Financial Times în cursul anului 1999 sub titlul "cea mai mare tranzacție".

Unele sectoare ale economiei – de exemplu, electronica și mijloacele media tipărite – sunt deosebit de sensibile și aceasta presupune să se acorde o atenție specială procesului de concentrare a proprietății în cadrul acestor sectoare. În Anglia, ca și în alte țări, fuziunile marilor trusturi de presă sunt supuse unor

reglementări speciale și fuziunile din industria petrolului, din sectorul bancar și cel al apărării sunt supuse unor examinări atente.

*Activitatea desfășurată de **Merger Task Force** s-a evidențiat prin rapiditate și eficiență. Ea s-a înscris în direcțiile indicate de Consiliul European de a facilita fuziunile, stimulând orientarea către o concurență mai intensă impusă atât de procesul de reformă din UE declanșat în 1992, cât și de cerințele globalizării. Au existat și critici care au reproșat Comisiei că nu a fost suficient de restrictivă în evaluarea fuziunilor, deoarece a rămas vulnerabilă la presiunile statelor membre, care doresc să încurajeze fuziunile ce creează companii naționale mai mari, capabile să concureze pe plan internațional – așa-numiții “campioni naționali”.*

4.4. Importanța Regulamentului fuziunilor

Tratatul UE nu conține prevederi specifice referitoare la fuziuni sau “concentrări”. Controlul concentrărilor, care pot constitui o amenințare majoră pentru concurență, a fost exercitat de Comisia Europeană pe baza articolelor 81 și 82 până în 1990, când a intrat în vigoare Regulamentul fuziunilor.

Adoptarea noului regulament a fost impusă de inadecvarea articolului 82 din Tratatul UE ca instrument eficient pentru controlul fuziunilor și de nevoia tot mai acută de a asigura un control direct al autorităților UE asupra numărului mare de fuziuni și achiziții din anii '80, prin introducerea unor prevederi mai riguroase, rapide și eficiente. Creșterea numărului de fuziuni a semnalat autorităților comunitare lipsa unei politici în acest domeniu, care să răspundă principiilor stabilite de Tratatul UE.

Regulamentul fuziunilor presupunea cedarea de suveranitate de către țările membre într-un domeniu important al politicii concurenței (integrarea pozitivă), dar și stabilirea destul de strictă a criteriilor de evaluare a fuziunilor de către autoritățile comunitare. Relația Comisiei cu autoritățile naționale în domeniul concurenței s-a dovedit a fi printre cele mai sensibile aspecte ale aplicării Regulamentului fuziunilor, iar dintre țările în care legislația este cel mai bine consolidată - Germania, Franța, Anglia – primele două au acceptat cu dificultate să cedeze Comisiei o parte din puterile lor în domeniul fuziunilor.

După circa 16 ani de consultări și dezbateri în care Comisia a încercat să impună un regulament specific, a fost adoptat în 1989 Regulamentul Consiliului European nr. 4064, prin care a intrat în vigoare în 1990 **Regulamentul fuziunilor (European Community Merger Regulation - ECMR)**. La acest rezultat a contribuit în principal consensul politic între țările membre asupra necesității unei politici eficiente la nivel comunitar în domeniul fuziunilor pentru a realiza obiectivele Programului pieței unice.

Regulamentul avea rolul să prevină efectele distorsionante ale procesului de concentrare a capitalului productiv, care s-a accelerat o dată cu implementarea Programului pieței unice. Liberalizarea pieței de capital a stimulat restructurarea companiilor prin fuziuni și achiziții, dar exista riscul ca întărirea poziției companiilor prin acest proces de concentrare să ridice noi bariere la intrarea pe piață a companiilor concurente, subminând astfel realizarea obiectivelor pieței unice.

Prin regulament se poate interveni în mod activ și direct asupra procesului de concentrare a producției și distribuției. Spre deosebire de articolul 82, care poate să fie aplicat doar când o companie este deja dominantă, permițând doar un control limitat asupra concentrărilor, regulamentul se aplică atât la crearea, cât și la întărirea poziției dominante, deoarece prevede notificarea fuziunilor către Comisie și posibilitatea ca ele să fie acceptate sau respinse înainte de a fi realizate efectiv.

Regulamentul Consiliului 1310 din 1997, care a intrat în vigoare la 1 martie 1998, a introdus amendamente importante, extinzând domeniile de aplicare a regulamentului.

Prevederile regulamentului se aplică și fuziunilor dintre companii din cadrul UE și companii extracomunitare.

Deși fuziunile sunt acum reglementate de Regulamentul fuziunilor, Comisia consideră că decizia în cazul Continental Can (1971) își păstrează autoritatea prin precizarea că poate fi un abuz în baza articolului 82 care deteriorează structura concurențială a unei piețe pe care concurența este deja slăbită ca rezultat al prezenței pe această piață a unei companii dominante.

4.5. Rolul Comisiei Europene în aplicarea Regulamentului fuziunilor

Autoritatea deplină de decizie este deținută de întreaga Comisie, nu doar de comisarul pentru concurență.

În cadrul Comisiei, funcțiuni importante revin *Directoratului General pentru Concurență (DG Competition)*. O direcție denumită **Merger Task Force (MTF)**, care cuprinde 40 de membri și este divizată în patru unități operaționale, are responsabilitatea zilnică a aplicării regulamentului.

Comitetul Consultativ pentru Concentrări are un rol important, deoarece oferă statelor membre posibilitatea să contribuie la procesul decizional.

Apelul contra deciziilor Comisiei se face la **CFI** sau la **CEJ** atunci când apelul este făcut de un stat membru.

Potrivit articolului 21 al regulamentului, **Comisia are jurisdicție exclusivă asupra fuziunilor care au “dimensiune comunitară”**. Această prevedere reflectă principiul “*one-stop merger control*”, potrivit căruia fuziunile trebuie să fie investigate ori la nivel național în baza legislației statului respectiv, ori la nivel comunitar în baza Regulamentului fuziunilor. Excepții de la principiul “one-stop” sunt prevăzute în articolul 9, care permite Comisiei să transfere fuziunile cu dimensiune comunitară, dar care ar putea să distorsioneze concurența pe o piață națională, către autoritățile din țara respectivă.

Articolul 21(3) din regulament precizează că *statele membre pot să aibă “un interes legitim” în investigarea unei fuziuni, altul decât considerarea efectelor negative asupra concurenței*. Astfel de cazuri sunt relativ rare. Este, de asemenea, posibil, cel puțin teoretic, pentru o curte națională să aplice articolul 82 la o fuziune care are o dimensiune comunitară.

Concentrările care nu au dimensiune comunitară pot să fie investigate de autoritățile naționale în domeniul controlului fuziunilor. Conform articolului 22(3), în cazuri excepționale, concentrările care nu au dimensiune comunitară pot să fie investigate de Comisie, la cererea unuia sau mai multor state membre.

Pentru a-și îndeplini rolul central în evaluarea legalității concentrărilor care au impact la nivel comunitar, Comisia Europeană a introdus **procedura mai simplă și rapidă de notificare obligatorie, de către companiile implicate, a concentrărilor de “dimensiune comunitară”**.

Procedura presupune două faze. **În prima fază**, când pragurile stabilite de regulament sunt depășite, companiile implicate trebuie să notifice Comisiei fuziunea în termen de o săptămână de la semnarea acordului, anunțarea licitației publice sau obținerea pachetului de control, iar MTF trebuie să aibă consultări neoficiale cu companiile pentru a decide în termen de o lună dacă investigația trebuie să continue. În cazul în care fuziunea este suspectă de a conduce la restrângerea sau distorsionarea concurenței pe piața internă a UE, ea intră în **faza a doua** a negocierilor oficiale, în care este supusă unei investigații foarte amănunțite și riguroase, în cursul unei perioade de 4 luni, până la decizia finală a Comisiei.

Articolul 7(1) cere suspendarea automată a unei concentrări înainte de a fi notificată și până când ea a fost declarată compatibilă cu piața comună. Articolul 14 prevede penalități pentru încălcarea acestei prevederi. În acest caz, sancțiunea este mai serioasă decât în cazul când fuziunea nu este notificată și amenda impusă poate să ajungă până la 10% din cifra totală de afaceri a companiilor implicate.

În septembrie 2000, Comisia a introdus **o procedură simplificată pentru concentrările care nu sunt prevăzute să creeze probleme în domeniul concurenței**. În astfel de cazuri, Comisia poate adopta o decizie “în formă scurtă”. Procedura se aplică i) societăților mixte care nu au activități (sau au activități neglijabile) în spațiul economic european; ii) pentru concentrările în care părțile nu sunt angajate în afaceri pe aceleași piețe ale produsului sau geografice; iii) pentru tranzacții în care ponderile pe piață ale părților se situează sub 15% în cazul concentrărilor orizontale și sub 25% în cazul celor verticale.

Pentru a asigura **obținerea informațiilor corecte și complete necesare în cadrul procedurilor de investigare**, Comisia poate, în baza articolului 14 al Regulamentului fuziunilor, să impună amenzi cuprinse între 1000 și 50.000 euro atunci când o companie oferă - intenționat sau din neglijență - informații incorecte sau incomplete în notificarea fuziunii sau ca răspuns la solicitarea Comisiei sau care nu oferă informațiile solicitate în termenul fixat în baza articolului 11 al regulamentului. În plus, Comisia poate să impună plăți periodice de penalizare, de până la 25.000 euro/zi de întârziere, calculate de la data cererii oficiale a informațiilor.

4.6. Analiza economică a “dimensiunii comunitare” a concentrărilor

Obiectivul general al regulamentului este identificarea și evaluarea economică a marilor fuziuni de dimensiune comunitară.

Concentrările sunt evaluate de Comisie pe baza criteriului stabilit în articolul 2(3), și anume dacă se creează sau se întărește “o poziție dominantă ce poate împiedica concurența efectivă pe piața comună sau pe o parte substanțială a acesteia”.

Evaluarea economică este cuprinzătoare și complexă, începând cu **stabilirea produselor și a pieței relevante**. În procesul de dezvoltare a jurisprudenței pe baza Regulamentului fuziunilor, interesul Comisiei s-a concentrat în principal pe caracterul dinamic al pieței, căutând să stabilească dacă fuziunea propusă constituie sau nu o barieră la intrarea pe piață a altor firme.

Articolul 1(2) al regulamentului (în varianta inițială) precizează **pragurile peste care concentrările au o dimensiune comunitară**:

- a) cifra de afaceri anuală realizată pe plan mondial de toate companiile implicate depășește 5 miliarde euro și
- b) cifra de afaceri realizată în cadrul UE de fiecare din cel puțin două dintre companiile implicate depășește 250 milioane euro, în afară de cazul când fiecare dintre companiile implicate realizează mai mult de 2/3 din cifra totală de afaceri pe plan comunitar în unul și același stat membru.

Ca urmare a dificultăților create de numărul mare de “*notificări multiple*” ale concentrărilor în numeroase țări ale UE, **Regulamentul 1310 din 1997** a introdus un amendament prin articolul 1(3) care *vizează să confere dimensiune comunitară acelor concentrări în care companiile implicate realizează un volum substanțial de afaceri în cel puțin trei state membre*.

Articolul 1(3) precizează *că o concentrare care nu atinge pragurile stabilite de articolul 1(2) are totuși dimensiune comunitară când*:

- a) cifra totală de afaceri pe plan mondial a tuturor companiilor implicate depășește 2,5 mld. și
- b) în fiecare din cel puțin trei state membre cifra totală de afaceri a tuturor companiilor implicate depășește 100 milioane euro;
- c) pentru fiecare din cele trei state membre considerate la pct. b), cifra de afaceri a fiecăreia din cel puțin două dintre companiile implicate depășește 25 mil. euro și
- d) cifra de afaceri totală pe plan comunitar realizată de fiecare din cel puțin două dintre țările implicate depășește 100 milioane euro, în afară de cazul când fiecare companie implicată realizează mai mult de 2/3 din cifra de afaceri pe plan comunitar în unul și același stat membru.

Analiza economică a dimensiunii comunitare are rolul să evidențieze mărimea concentrării, impactul potențial pe care îl poate avea pe piața comună și, în consecință, nivelul de competență la care trebuie să fie realizat controlul - comunitar sau național - pe baza principiului subsidiarității.

Partea a III-a: AJUTOARELE DE STAT ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Capitolul 5

Politica UE în domeniul ajutoarelor de stat

Dr. Virginia CÂMPEANU

5.1. Obiectivele reglementărilor

Politica concurenței în Uniunea Europeană a fost direcționată atât spre guvernele statelor membre, cât și spre firmele private, unul din principalele scopuri fiind reglementarea ajutoarelor de stat.

Guvernele statelor membre au invocat o mulțime de **obiective** pentru a justifica intervențiile publice în sprijinirea industriei:

- ✓ **dezvoltarea noilor industrii sau a performanțelor industriale (acestea din urmă, prin sprijinirea forței de muncă și a cercetării);**
- ✓ **reducerea decalajelor regionale;**
- ✓ **atragerea investițiilor străine;**
- ✓ **menținerea locurilor de muncă etc.**

Deși asemenea intervenții nu sunt consistente cu principiul pieței libere, unele tipuri de subvenții sunt mai justificabile decât altele.

De exemplu, există o diferență între fondurile guvernamentale destinate furnizării bunurilor publice (precum dezvoltarea infrastructurii) și ajutorul care este în esență mercantilist și protecționist în intenție (precum subvenționarea firmelor ce operează pe piețele internaționale competitive, care fără ajutoare ar intra în faliment).

Diferențierea între aceste scopuri și minimizarea distorsiunilor provocate de ajutoarele de stat economiei europene constituie principalele **obiective ale politicii UE.**

Stabilirea pieței unice în Uniunea Europeană și a sistemului de concurență nedistorsionată cere ca **toate statele membre să interzică acordarea de ajutoare întreprinderilor, care să distorsioneze sau să amenințe cu distorsionarea concurența și comerțul între statele membre.**

Așa cum Comisia Europeană a declarat¹, ajutoarele de stat ar putea fi utilizate “ca o formă de protecționism, în beneficiul producătorilor naționali, cărora să li se dea avantaje competitive, ce împiedică adaptarea structurală necesară; pe scurt, ar putea fi utilizate pentru a transfera dificultățile la concurenții din celelalte state membre”.

Acordurile europene încheiate între Uniunea Europeană și statele central și est-europene conțin reglementări asupra ajutorului de stat similare celor din Tratatul Comunității Europene (CE).

5.1.1. Conceptul de ajutor de stat în UE

Articolul 87 al Tratatului CE prevede ca orice ajutor de stat acordat de statul membru al UE sau prin resursele statului, în orice formă ce distorsionează sau amenință cu distorsionarea concurența prin favorizarea unor întreprinderi sau a producției unor bunuri, este incompatibil cu piața comună, dacă afectează comerțul între statele membre.

Conceptul de “ajutor” este larg, pornind în principal de la subvenție și cuprinzând orice formă de intervenție sau asistență care are efecte similare subvenției.

În mod normal, o subvenție este definită ca o plată în bani sau natură făcută pentru sprijinirea unei întreprinderi.

Principalele elemente ale ajutorului de stat sunt:

- I. un avantaj;
- II. acordat de un stat membru sau prin resursele statului;
- III. ce favorizează anumite întreprinderi sau producția unor bunuri;
- IV. distorsionează concurența și
- V. afectează comerțul între state.

Potrivit gen. Capotorti, **ajutorul acordat de un stat membru sau prin resursele statului înseamnă “un avantaj care se constituie într-o împovărare a finanțelor publice,² fie în formă de cheltuieli, fie de reducere de venituri”.**

Distincția între ajutorul acordat de stat și ajutorul acordat prin resursele statului nu semnifică faptul că toate avantajele acordate de stat, dacă sunt sau nu finanțate prin resursele statului, constituie ajutor.

Curtea Europeană de Justiție a considerat la analiza unor cazuri că **o exceptare de taxe este un ajutor, chiar dacă aceasta nu înseamnă transfer de resurse.** Astfel, măsurile care implică plăți din fondurile statului, plăți din fonduri publice sau private aflate sub managementul statului, exceptările preferențiale de taxe sau orice alte poveri asupra finanțelor publice sunt considerate ca măsuri ce satisfac criteriul de ajutor de stat “acordat de un stat membru sau prin resursele statului”.

¹ *European Commission, The Eighth Survey on State Aid in the EU, Com(2000) 205.*

² *Van Tiggele, Cazul 82/77, ECR 25, 52, 1978. Fixarea prețurilor minime nu constituie ajutor de stat, întrucât nu impune o povară asupra resurselor statului.*

Cazul C-156/98 Germania versus Comisia Europeană, n. 25, par. 26-28. Comisia consideră că exceptarea de taxe este echivalentă cu un consum de resurse de stat.

Referința din art. 87 al Tratatului UE la statul membru sau la resursele acestuia include autoritățile regionale sau locale și organismele de stat înființate de stat. Ca urmare, toate subvențiile din sectorul public ce amenință concurența sunt cuprinse în prevederile menționate, indiferent dacă subvențiile sunt acordate de guvern sau de autoritatea administrativă centrală a statului.

Nu se aplică art. 87 în cazul ajutoarelor administrate de organisme private, care nu provin din resursele statului și nu se fac prin intervenția statului sau a unui organism public.

5.1.2. Favorizarea anumitor întreprinderi

Art. 87 se referă la un ajutor care distorsionează sau amenință cu distorsionarea concurenței, prin favorizarea anumitor întreprinderi sau a producției unor bunuri. Este necesară **distincția între avantajul acordat întreprinderilor în general și avantajul acordat numai unor întreprinderi**. Numai cazul din urmă intră sub incidența art. 87, ca de exemplu, atunci când avantajul este acordat unei singure întreprinderi sau tuturor întreprinderilor dintr-o regiune sau industrie.

În cazul 249/81, Comisia Europeană versus Irlanda (“Buy Irish”)¹, Comisia a constatat că statul acționează favorizând produsele naționale față de cele din import, prin subvenționarea unei organizații publice care realizează promovarea produselor naționale. Acțiunea nu a intrat însă sub incidența art. 87, întrucât măsura era general favorizantă pentru întreprinderile statului membru. Gen. Capotorti a avut un punct de vedere diferit, considerând că art. 87 se referă la un principiu general de interdicție a ajutoarelor publice pentru produsele naționale (o asemenea acțiune contravine oricum art. 28, par. 19-101 al Tratatului).

Acordarea de discounturi pentru exportatori este considerată ajutor de stat, întrucât această măsură nu se aplică celor ce produc pentru piața internă.

O exceptare pentru o anumită întreprindere de la aplicarea normală a unei taxe poate fi justificată “pe baza schemei naturale sau generale a sistemului”, astfel că iese de sub incidența art. 87. Acolo unde există diferență de tratament între activitățile economice, această diferență nu constituie automat un avantaj, dacă acele activități sunt subiectul unor condiții economice și de reglementare diferite.

Articolele 87-89 (ex. 92-94) din Tratatul UE asupra ajutoarelor de stat furnizează o a doua categorie de implementare a procedurilor. Spre deosebire de sistemul de prohibiție al articolelor 81-82 (ex. 85 și 86) ale Tratatului, în art. 92-94, ajutoarele de stat nu mai sunt tot atât de ilegale. Art. 92(2), de exemplu, cuprinde

¹ ECR 4005, 1983.

o listă de tipuri de ajutoare care sunt compatibile cu piața comună, iar art. 92(3) o listă de ajutoare care pot fi considerate compatibile, ceea ce, în opinia lui Sauter¹, ar conferi puteri discreționare considerabile Comisiei Europene.

Sunt considerate **facilități fiscale compatibile cu normele europene acele stimulente care se acordă pentru încurajarea constituirii de societăți, pentru stimularea efectuării de investiții, ca și ajutoare directe pentru industriile în restructurare pentru reducerea dimensiunilor acestora, pentru protecția mediului sau atenuarea impactului social.**

De menționat că, în timp ce Comunitatea Europeană exercită control asupra ajutoarelor de stat, nu controlează bugetele de ajutoare ale statelor membre. Aceasta conduce la distorsionarea concurenței, afirma Frazer (1995)², și frânează efortul Comunității de a promova coeziunea economică prin aprobarea de fonduri structurale și ajutoare de stat selective.

5.2. Principii și implementare

Tratatele ce privesc stabilirea și funcționarea Comunității Europene și a Uniunii Europene **interzic subvențiile care distorsionează concurența dintre întreprinderile din diferite state membre pe piața internă a UE.** Articolele 92 și 93 ale Tratatului CE conțin acest principiu, precum și derogările permise, direct prin Tratat sau după ce Comisia Europeană declară subvenția "compatibilă" cu piața comună. Există motivații politice și economice care justifică această competență a Comisiei.

Motivul politic este că stabilirea și buna funcționare a pieței interne nu ar fi garantate numai prin liberalizarea accesului pe piață și adoptarea reglementărilor economice. Mediul de afaceri al firmelor private ar trebui să prevină sau să facă mai costisitoare intrarea potențialilor concurenți pe o piață națională cartelizată sau puternic concentrată.

Dar, în mod similar, guvernele naționale sau administrațiile regionale ar putea subvenționa firme sau sectoare locale, făcând posibilă astfel o schimbare a prețurilor relative între statele membre, analoagă cu tarifele și cotele.

În negocierile asupra Tratatului, statele membre nu au fost dispuse să expună piețele lor naționale la concurența largă a Comunității Europene, dacă companiile altor state membre ar beneficia de avantaje competitive artificiale, prin intermediul subvențiilor.

Motivul economic are la bază considerentul potrivit căruia concurența nedistorsionată ar fi cel mai bun stimulent pentru eficiența tehnică și inovația firmelor și cea mai eficientă cale de realizare a diviziunii muncii și specializării la nivelul Comunității Europene. În plus, aceasta ar genera și câștigurile economice dorite.

¹ Sauter, Wolf, Competition Law and Industrial Policy in EU, Clarendon Press, Oxford, 1997.

² Frazer, T., The New Structural Funds, State Aids and Interventions on the Single Market, 30 ELR 3, 1995.

Comparativ cu Japonia și SUA, țările Uniunii Europene sunt tipic subvenționiste (Ford & Suyker, 1990)¹. Conform celui de-al treilea raport al Comisiei asupra ajutoarelor de stat (1993), în anii 1988-1990, Comunitatea Europeană a acordat ajutoare de stat în valoare de 89 miliarde ECU, doar ușor mai scăzute față de perioada 1986-1988 (92 miliarde ECU). Din aceste sume, circa 40% au fost alocate pentru industria prelucrătoare. În anii următori, structura ajutoarelor de stat s-a îmbunătățit, înregistrându-se o mutație accentuată către sprijinirea cercetării și dezvoltării și foarte puțin pentru producție.

Conform aprecierilor lui Pelkmans (1997)², ajutoarele de stat în industria Uniunii Europene nu constituie cea mai mare problemă. Trei sectoare ne-manufacturiere absorb împreună circa jumătate din total: căile ferate (și alte transporturi), cărbune și agricultură-pescuit. Astfel, ajutorul de stat pentru industrie tinde să fie concentrat. Crizele repetate din industria siderurgică au necesitat subvenții mari pentru lungi perioade de restructurare. Alte sectoare care au fost subvenționate în mod repetat includ textile și îmbrăcăminte, industria de autoturisme, electronice și aviație. Totodată, există subvenții "orizontale" pentru investiții, politici regionale sau inovație.

5.3. Controlul ajutoarelor de stat de către Comisia Europeană

Prevederile art. 87(1) se referă la controlul acelor ajutoare care distorsionează concurența sau amenință cu distorsionarea. În timp ce interdicția este moderată de o serie de prevederi care permit acordarea de ajutoare, Comisia Europeană primește permisie explicită pentru acordarea acestora.

Procesul de control se realizează prin următoarele mecanisme:

- ✓ o cerință este ca guvernul unei țări membre să notifice la Comisie orice plan de a acorda un ajutor;
- ✓ un sistem de revizuire realizat de Comisie;
- ✓ o procedură prin care Comisia poate modifica sau suprima un ajutor.

Comisia dezvoltă măsuri și stabilește principii pentru zona largă a ajutorului, examinează programele naționale și apoi lasă guvernele să subvenționeze în cadrul acestui sistem. Acestea acoperă: ajutorul regional, ajutoare orizontale (pentru cercetare și dezvoltare, IMM, protecția mediului, forța de muncă, restructurarea firmelor în dificultate), ajutoare sectoriale (pentru oțel, cărbune, construcții navale, transport aerian, sectorul bancar ș.a.).

Practica actuală a Comisiei Europene de supraveghere a ajutoarelor de stat este complexă. Bazele legale pentru ajutorul la transport (art. 77 EC), siderurgie (Codexul pentru ajutor din 1981, care în fapt amendează Tratatul CE) și agricultură (art. 42 al Tratatului CE) sunt trei cazuri importante. De asemenea, acordarea unor ajutoare de stat enorme pentru cărbune (21637 ECU/miner în

¹ Ford, R.; Suyker, H., Industrial subsidies in the OECD economics, "OECD Economics Studies", No. 15/1990.

² Pelkmans, J., European Integration, Methods and Economic Analysis, Open University of the Netherlands, 1997.

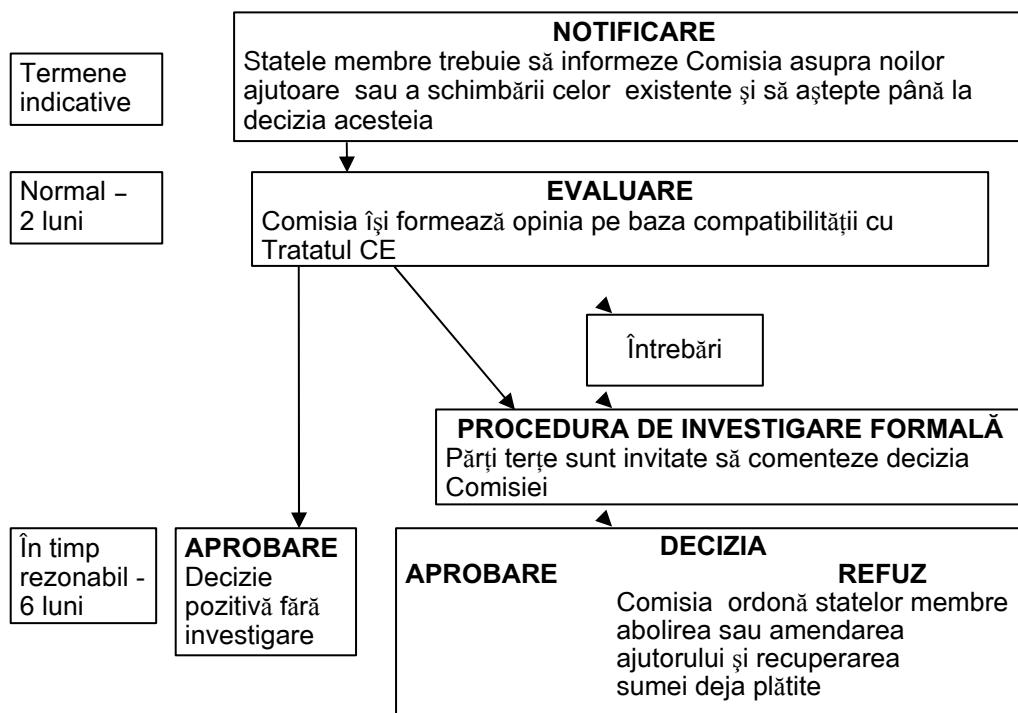
subteran/an în perioada 1986-88 în cele 12 țări membre) este, după Pelkmans, o violare flagrantă a art. 4 CE, care stipulează interzicerea totală a unor astfel de ajutoare. Pentru acordarea acestora însă, s-a apelat la art. 95 CE, acordându-se ajutoare pentru perioade foarte lungi, în baza considerentelor de politică socială și de ocupare a forței de muncă regionale, și nu pe argumente economice.

Articolul 87 al Tratatului, par. 2 și 3 conține **derogările posibile**: în afara cazurilor necontrovertate (unele ajutoare sociale pentru consumatori, ajutoare pentru dezastre naturale sau o disturbare serioasă a economiei statelor membre), sunt incluse:

- ✓ problemele regionale;
- ✓ proiecte importante pentru interesul Comunității Europene și
- ✓ ajutor pentru "facilitarea dezvoltării unor activități economice, toate făcând obiectul supravegherii de către Comisia Europeană. Mai mult,
- ✓ există ajutoare orizontale și sectoriale, ca și "măsuri generale".

Supravegherea ajutoarelor de stat este și mai mult complicată de Ghidul detaliat al Comisiei Europene privind ajutorul regional, ajutorul pentru cercetare și dezvoltare (plafonul este de 50% pentru cercetarea fundamentală și de 25% pentru cea aplicativă), mediu, restructurare și salvare, ca și ajutoarele sectoriale (pentru fibre sintetice, autovehicule).

Procedurile pentru evaluarea noilor ajutoare de stat în UE



Sursa: După H. Wallace & W. Wallace (2000).

Wallace & Wallace (2000) consideră că, în majoritatea istoriei UE, Comisia a aplicat reglementările ajutorului de stat în mică măsură. În cursul anilor '70 și începutul anilor '80, când existau probleme economice dificile, au fost acordate subvenții ca parte a procesului de ajustare industrială, "neglijența pragmatică" fiind văzută în contextul general al integrării europene și al economiei perioadei respective. Mai mult, atunci când Comisia a încercat să se implice în problema ajutoarelor acordate întreprinderilor publice, a întâmpinat o lipsă de cooperare, astfel încât a fost obligată să uzeze de articolul 90 și să introducă transparența. În anii '80, Comisia a fost mai activă, în special după elaborarea Cartei albe a pieței unice, ce avea ca obiectiv înlăturarea diferitelor distorsiuni pentru a se crea piața unică. Un element-cheie în acest sens a fost încercarea de a spori transparența subvențiilor publice. În 1989, comisarul Brittan a inaugurat primul din seria de rapoarte asupra ajutoarelor de stat acordate industriei, serviciilor și altor sectoare economice. De atunci s-au realizat 9 rapoarte, în care s-au măsurat nivelurile de sprijin financiar date de statele membre ale Uniunii Europene.

Impresia generală în ultimul timp a fost că există o reducere graduală a nivelurilor de ajutoare, dar cu mari discrepanțe la nivelurile oferite în unele state membre mai bogate.

Politica ajutoarelor de stat în Uniunea Europeană a evoluat pe baza notificărilor și ghidului elaborat de Comisie. În baza Regulamentului 994/1998, Comisia i s-a permis să *excepteze în bloc ajutorul de stat* prin diferite programe orizontale și regionale. **Subvențiile guvernamentale în baza acestor scheme au fost aprobate aproape întotdeauna.**

Cu toate eforturile depuse în ultimii ani, proporția cazurilor în care Comisia a ajuns la decizia de a interzice ajutoare este considerată mică.

Au existat totuși excepții, precum decizia din 1991 privind firma Renault, dar în cele mai importante cazuri - din transportul aerian (Air France, Alitalia, Iberia, Olympic, Aer Lyngus, Sabena), din industria cărbunelui (în special industriile din Germania și Spania), din domeniul bancar (Credit Lyonnais) – Comisia a făcut ușoare compromisuri cu guvernele țărilor respective, aprobând ajutoarele solicitate.

Ceea ce este important de reținut sunt următoarele **trei concluzii**:

- a) **Controlul ajutoarelor de stat servește bunei funcționări a pieței interne, în care concurența nu este distorsionată.** Spre deosebire de componenta antitrust a politicii concurenței, în domeniul ajutoarelor de stat s-au acordat multe și importante excepții care au distorsionat concurența în mod accentuat și care nu au avut justificare economică.
- b) O mutație graduală spre atitudine propiață a Comunității Europene a făcut posibil din punct de vedere politic să se întărească considerabil supravegherea ajutoarelor de stat. În prezent, **ajutoarele de stat din industrie sunt mai bine controlate.**
- c) **Deși firmele primesc ajutoare de stat, țara care le acordă trebuie să notifice și să primească permisiunea de la Comisia Europeană** sau, în cazul refuzului din partea Comisiei, firmele trebuie să returneze ajutoarele primite.

5.4. Modernizarea controlului ajutoarelor de stat

În decembrie 2000, Comisia Europeană a introdus trei reglementări care constituie o nouă etapă în procesul de modernizare a controlului asupra ajutoarelor de stat, care au intrat în vigoare la 2 februarie 2001.

Din cele trei reglementări, două se referă la exceptarea pe categorii - în favoarea ajutoarelor pentru întreprinderile mici și mijlocii și pentru formarea personalului - și una se referă la ajutoarele minime ("de minimis").

Reglementările de exceptare pentru ajutoarele acordate întreprinderilor mici și mijlocii (inclusiv ajutoare regionale) și pentru formarea personalului nu vor fi supuse obligației de notificare prealabilă la Comisia Europeană, prevăzute în art. 88, par. 3 al Tratatului CE. Reglementările de exceptare definesc criteriile care garantează compatibilitatea ajutoarelor cu piața internă a UE și sunt direct aplicabile în țările membre.

Simplificarea procedurilor prezintă **avantaje evidente pentru întreprinderi**, pentru statele membre și pentru Comisia Europeană¹:

- ✓ Statele membre vor putea acorda ajutoare fără a trebui să notifice, nici să aștepte autorizarea acestora de către Comisie, ceea ce va reduce durata procedurilor pentru acordarea de ajutoare.
- ✓ Pentru Comisie va însemna economisire de timp și concentrarea pe cazuri mai importante.
- ✓ Întreprinderile vor avea beneficii indirecte de pe urma formalităților administrative simplificate și de pe urma unei transparențe sporite.

5.5. Conținutul reglementărilor de exceptare pentru acordarea ajutorului de stat

□ **Ajutoare de stat în favoarea întreprinderilor mici și mijlocii (IMM)**

✓ Reglementarea conține definirea unei întreprinderi mici/mijlocii ca având mai puțin de 50 și, respectiv, 250 de angajați, fie cu o cifră de afaceri anuală care nu depășește 7 și, respectiv, 40 milioane euro, fie cu un bilanț total anual care nu depășește 5/27 milioane euro și care respectă criteriul de independență.

✓ IMM-urile pot beneficia de ajutoare în favoarea investițiilor imobiliare (terenuri, clădiri, echipamente...) sau necorporale (cheltuieli legate de transferul de tehnologie).

✓ Intensitatea ajutorului poate fi calculată fie ca procentaj din costurile de investiții eligibile, fie ca procentaj din costurile salariale aferente noilor locuri de muncă create.

✓ În regiunile care nu pot beneficia de ajutoare regionale, ajutoarele pentru investiții nu pot depăși 15% din costurile eligibile pentru o întreprindere mică și 7,5% din costurile eligibile pentru o întreprindere mijlocie.

✓ Dacă investiția se realizează în regiunile cele mai sărace ale Uniunii Europene (relevante de art. 87 (ex. 92), par. 3, alin. a al Tratatului) suma maximă a

¹ Sinnaeve, A., DG Competition – A-3, in "Competition Policy Newsletter", No. 1/2001.

ajutoarelor pentru investiții corespunde cu plafonul aplicabil ajutoarelor cu finalitate regională potrivit cartei regionale autorizate de Comisie, majorat cu 15% dacă intensitatea netă totală a ajutorului nu depășește 75%. În regiunile relevate de art. 87, par. 3, alin. c, ajutorul poate depăși plafonul regional cu 10% maximum, dacă intensitatea netă totală nu depășește 30%.

✓ IMM pot beneficia de ajutoare de stat în favoarea serviciilor de consiliere și pentru participarea la târguri și expoziții, care să acopere până la 50% din costuri.

□ **Ajutoare de stat pentru formarea personalului**

Intensitatea unui astfel de ajutor variază în funcție de tipul de formare - generală sau specifică (aplicabilă unui post actual sau viitor pentru salariații întreprinderii beneficiare).

- ✓ Cele mai ridicate niveluri de ajutoare se acordă pentru formarea generală (50% din costurile eligibile pentru marile întreprinderi și 70% pentru IMM).
- ✓ În cazul formării specifice, ajutoarele sunt de 25% și, respectiv, 35% din costurile eligibile.
- ✓ Când formarea este destinată muncitorilor defavorizați se autorizează o majorare de 10% a ajutoarelor de stat, indiferent de regiunea în care se situează întreprinderea. Astfel, ajutorul maxim pentru formare poate atinge 90% din costurile eligibile (formare generală în IMM, situată într-o regiune asistată, în baza art. 87, par. 3, alin. a, ajutor acordat unei categorii de muncitori defavorizați).

□ Reglementarea “*de minimis*” (pentru ajutoare minime) prevede că **ajutoarele care nu depășesc plafonul de 100.000 euro pe întreprindere într-o perioadă de trei ani nu constituie ajutoare de stat în sensul Tratatului**, pentru că sunt prea mici pentru a afecta schimburile între țările membre și pentru a distorsiona concurența. Ca urmare, această măsură nu intră în obligația de notificare a art. 88, par. 3.

- ✓ Reglementarea “de minimis” nu afectează cu nimic posibilitatea beneficiarului de a obține alte ajutoare de stat, chiar pentru același proiect.
- ✓ În acest caz, nu este vorba de un cumul de două ajutoare, pentru că suma “de minimis” nu constituie juridic un ajutor de stat.
- ✓ De menționat ca sectoarele agricultură, pescuit și transporturi rămân excluse din câmpul de aplicare al acestei reglementări.

5.6. Relația între organismele naționale de reglementare și reglementarea concurenței la nivel comunitar

Comisia Europeană are **trei priorități** ce domină politica actuală a ajutoarelor de stat:

- examinarea strictă a schemelor de ajutoare existente;

- suplimentarea și actualizarea principiilor generale pe care Comisia a încercat să le stabilească încă de la începutul anilor '80, inclusiv aplicarea "testului de investitor pe piață" (market investor test) pentru investițiile de stat în întreprinderile publice;
- controlul mai puternic al noilor cazuri de ajutoare.

Sauter (1997) opinează că aplicarea strictă a reglementărilor Tratatului CE cu privire la ajutoarele de stat "impune constrângeri importante asupra abilităților statelor membre de a conduce în mod autonom politica industrială, în care asemenea ajutoare au constituit instrumente privilegiate tradiționale".

Cum intervenția economică la nivel național este supusă presiunilor politicii concurenței, Curtea Europeană de Justiție a fost chemată să clarifice ceea ce a rămas statelor membre pentru exercitarea autorității publice. S-a clarificat faptul că conceptul de întreprindere utilizat în baza reglementărilor concurenței se aplică la orice entitate angajată în activitate economică (indiferent de statut), dar nu și organismelor angajate în exercitarea autorității publice.

Relația între puterile naționale de reglementare și reglementările comunitare ale concurenței apare prin aplicarea mixtă a articolelor 3 (f), 5(2), 81–82 (85 și 86 ale Tratatului CE).

Capitolul 6

Ajutorul de stat regional pentru marile proiecte de investiții în Uniunea Europeană

Dr. Virginia CÂMPEANU

6.1. Cadrul multisectorial - obiective, criterii pentru reducerea efectelor de distorsionare a concurenței

Cadrul multisectorial (CMS) a fost adoptat de către Comisia Europeană cu scopul de a înlocui diferitele reglementări sectoriale existente în domeniul ajutorului de stat cu o singură abordare a ajutorului de stat regional, indiferent de sectorul implicat.

CMS a devenit aplicabil la 1 septembrie 1998, pentru o perioadă inițială de 3 ani, iar înainte de expirarea acestui termen se prelimina revizuirea de către Comisie a utilității acestui cadru, urmând ca apoi să se decidă dacă va fi reînnoit, revizuit sau abolit.

Cum evaluarea funcționării CMS nu a fost terminată până în august 2001 (când s-a terminat perioada de validitate a cadrului), Comisia a solicitat prelungirea actualului cadru de reglementări privind ajutorul de stat în sectorul industriei auto cu 1 an. Comisia a cerut statelor membre să fie de acord cu această propunere.

CMS de reglementare a ajutorului de stat are ca scop, în ceea ce privește proiectele de investiții pe scară largă, să reducă efectele de distorsionare a concurenței provocate de ajutoarele de stat regionale, prin diminuarea plafonului permis de ajutoare¹, comparativ cu intensitatea maximă a ajutorului² autorizat în regiunea respectivă.

Dimensiunea reducerii plafonului de ajutoare depinde de:

- raportul capital/forță de muncă din cadrul proiectului;
- gradul de concurență de pe piața relevantă și
- impactul asupra dezvoltării regionale.

¹ **Plafonul regional de ajutoare de stat se stabilește pentru fiecare țară, în funcție de o hartă a regiunilor defavorizate din țara respectivă, recunoscută de Comisia Europeană.**

² **Intensitatea maximă a ajutorului = plafonul de ajutor regional pe care o mare companie l-ar putea obține în zona asistată respectivă (%) NGE (echivalent grant net). Intensitatea ajutorului pe care o mare companie l-ar putea obține într-o zonă asistată nu poate depăși plafonul regional de ajutoare de stat stabilit pentru regiunea respectivă asistată.**

Un obiectiv important al CMS privind ajutoarele regionale pentru proiectele de mari investiții este refocalizarea ajutorului regional pe crearea de locuri de muncă.

Un al doilea obiectiv, care de fapt este și obiectivul Comisiei Europene, este eliminarea diverselor reglementări sectoriale existente cu privire la ajutorul de stat, pentru a se adopta o singură abordare pentru principalele ajutoare acordate în baza schemelor de ajutoare regionale, indiferent de sectorul economic implicat (cu excepția industriilor cărbunelui și oțelului, care rămân subiect al Tratatului UE până în iulie 2002).

Noul cadru generalizează, pentru toate sectoarele neacoperite de reglementările ajutorului de stat, obligația de notificare individuală pentru orice ajutor planificat pentru mari proiecte, în baza schemelor de ajutor regional, atunci când îndeplinesc unul din următoarele două criterii:

- costul total al proiectului depășește 50.000.101 euro și intensitatea ajutorului depășește 50% din plafonul disponibil relevant, iar ajutorul/loc de muncă creat sau salvagardat e mai mare de 40.000 euro sau
- suma ajutorului depășește 50 milioane euro.

Pentru marile proiecte astfel definite, reglementările CMS au ca scop reducerea efectelor de distorsionare a concurenței prin reducerea plafonului ajutorului, comparativ cu plafonul maxim al intensității autorizate în regiunea respectivă. Acest lucru se face după trei criterii:

- a) raportul capital/forță de muncă din cadrul proiectului;
- b) gradul de concurență pe o piață relevantă;
- c) impactul asupra dezvoltării regionale.

Cele trei criterii sunt cuantificate într-un coeficient a cărui valoare variază în funcție de caracteristicile proiectului.

Pentru a se obține nivelul teoretic al plafonului de ajutor permisibil pentru un proiect de mari dimensiuni, intensitatea maximă autorizată în regiunea respectivă (adică plafonul de ajutor regional) trebuie multiplicată cu cei trei coeficienți obținuți, astfel încât produsul obținut să fie mai mic decât 1.

Foarte important de notat ar fi faptul că în CMS se indică faptul că intensitatea maximă a ajutorului (plafonul de ajutor regional) care se utilizează la calculație se situează la nivelul pe care o mare companie l-ar putea obține în zona asistată respectivă în contextul sistemului de ajutor regional autorizat valid în momentul notificării. Deci o condiție pentru ca această prevedere să fie aplicată este ca în momentul notificării să existe o hartă validă a ajutoarelor regionale (la ora actuală nu există harta validă de ajutor regional pentru unele state membre ale UE).

În acest fel, CMS dorește să acorde un "bonus" pentru ajutoarele de finanțare a investițiilor, care generează locuri de muncă directe și indirecte.

Totodată, CMS acționează pentru **reducerea valorii ajutorului, în cazul în care investiția creează o creștere a capacității de producție într-un sector în declin sau în care supracapacitatea există.**

Valoarea ajutorului se diminuează și în cazul în care firma beneficiară deține, înainte de realizarea investiției, o cotă de piață de peste 40%.

La nivel procedural, Comisia Europeană trebuie fie să aprobe ajutorul în decurs de 2 luni de la data notificării, fie, unde sunt dubii, să deschidă o anchetă procedurală și să ia o decizie finală după cel mult 4 luni.

Aplicarea CMS: remarce asupra concurenței și factorului de impact regional.

Experiența de până acum a arătat că cele două trepte critice în evaluarea intensității ajutorului maxim disponibil (plafonul de ajutor regional pentru un proiect) sunt:

- ✓ stabilirea factorului concurență;
- ✓ determinarea factorului de impact regional.

În ceea ce privește factorul concurență, calcularea acestuia implică examinarea atât a capacității de utilizare în sectorul respectiv, cât și piața relevantă.

Factorul de impact regional se calculează pe baza raportului între locurile de muncă indirecte create în zona asistată și locurile de muncă directe create prin investiție.

6.2. Reforma sistemului de control al ajutoarelor de stat pentru marile investiții din Uniunea Europeană din anul 2002

La 13 februarie 2002, Comisia Europeană a aprobat o reformă majoră de stabilire mai rapidă, mai simplă și mai riguroasă a sistemului de control privind sprijinul guvernamental pentru marile investiții din Uniunea Europeană. Așa-numitul "cadru multisectorial privind ajutorul regional pentru marile proiecte de investiții" va crea o transparență mai mare și va reduce nivelul total al subvențiilor acordate în Uniunea Europeană, în beneficiul unei concurențe sănătoase, precum și în beneficiul contribuabilului.

Noul cadru va intra în vigoare la 1 ianuarie 2004, dar pentru autovehicule și pentru sectorul fibrelor sintetice va intra în vigoare la 1 ianuarie 2003. Ambele aspecte ale noului cadru - creșterea transparenței și reducerea semnificativă a ajutoarelor de stat - sunt conforme concluziilor Consiliului European de la Stockholm, care a cerut statelor membre să reducă ajutoarele de stat. Reforma va crește responsabilitatea statelor membre în implementarea reglementărilor privind ajutorul de stat.

Scopul principal al noului cadru este **limitarea cursei subvențiilor între regiunile europene pentru atragerea de mari proiecte. Noul cadru se va aplica în același mod în întreaga Uniune Europeană.** Pentru fiecare regiune se va introduce aceeași scală de reducere, pentru a se limita efectele distorsionante ale sumelor considerabile de ajutoare acordate marilor proiecte, în timp ce se menține diferențierea între nivelurile de ajutoare pentru regiuni cu diferite dezavantaje regionale.

Comparativ cu sistemul actual, notificările vor fi mai simplu de pregătit și mai puține proiecte vor fi supuse Comisiei Europene. Pentru proiectele notificate, evaluarea va fi mai rapidă decât în prezent. Comisia va verifica doar ca proiectul

să nu cauzeze distorsionarea serioasă a concurenței, utilizând criteriile mai simple decât cele actuale.

Reducerea nivelului ajutoarelor...

În baza noului cadru, punctul de pornire pentru determinarea nivelului admisibil al ajutorului pentru un proiect specific rămâne plafonul de ajutor stabilit în calendarele regionale pentru ajutoare de către Comisie și statele membre. Aceste calendare, care sunt valabile până la sfârșitul anului 2006 (2003 în cazul Germaniei), identifică regiunile în care investițiile sunt eligibile pentru sprijin național sau regional, împreună cu intensitatea maximă a ajutorului (exprimată ca procent din investiții) pentru fiecare zonă.

Potrivit noului cadru, intensitatea actuală a ajutorului pe care îl poate primi un mare proiect va fi redusă potrivit următoarei scale:

Mărimea proiectului	Plafon ajustat al ajutorului de stat
până la 50 milioane euro	Nu se reduce. 100% din plafonul regional al ajutorului de stat
Pentru partea între 50 și 100 milioane euro	50% din plafonul ajutorului de stat regional
Pentru ce depășește 100 milioane euro	34% din plafonul ajutorului de stat regional

Sursa: EC Competition Policy Newsletter, nr. 2, iunie 2002, Brussels.

Reducerea scalei operează ca o rată progresivă a taxelor: primele 50 milioane euro sunt supuse reducerii "0". Intervalul 50-100 milioane euro va primi 50% din intensitatea maximă, iar pe intervalul ce depășește 100 milioane euro se va primi 34% din intensitatea maximă. Acestea sunt nivelurile maxime permise, dar guvernele pot alege și Comisia Europeană le încurajează să facă astfel încât să rămână sub aceste niveluri sau să nu acorde nici un sprijin financiar.

...dar nu suprimarea sprijinului, dacă acesta este necesar și are sens

Acest sistem este mai ușor de aplicat, mai transparent și mai predictibil decât sistemul actual. În același timp, noul cadru respectă diferențele în dezvoltarea economică între regiuni sau problemele structurale deosebite, acestea fiind luate în considerare deja în stabilirea diferențiată a plafonului de ajutoare, care rămân la baza sistemului. O mare investiție într-o regiune suferind serioase probleme va continua să fie eligibilă pentru un ajutor mai mare decât o investiție similară dintr-o regiune cu mai puține dezavantaje.

În baza noului sistem, investițiile mari vor putea să primească mari sume de ajutor de stat. De exemplu, o mare corporație investind 100 milioane euro într-unul din noile landuri germane ar putea obține în jur de 25 milioane euro din banii contribuabililor. Asemenea sume mari din banii publici constituie încă stimulente foarte puternice. Mai mult, experiența Comisiei Europene arată că mari investiții se fac deseori cu niveluri scăzute de ajutoare de stat.

Noul cadru recunoaște că marile investiții pot contribui efectiv la dezvoltarea regională. De aceea, **se include un bonus de coeziune, ce va fi acordat marilor proiecte cofinanțate din fondurile structurale ale Comunității Europene. Pentru asemenea proiecte, intensitatea ajutorului de stat permisă, calculată potrivit tabelului anterior, se multiplică cu un factor de 1,15.** În acest fel, noul sistem va lua în considerare valoarea adăugată a acestor mari proiecte cofinanțate pentru coeziunea economică și socială a Comunității.

Experții¹ de la Directoratul General Concurență al Comisiei Europene consideră că această abordare "asigură un echilibru între obiectivul reducerii celui mai distorsionant tip de ajutor de stat, pe de o parte, și obiectivele coeziunii, pe de altă parte".

Unele proiecte nu au nevoie de notificare și evaluare individuală la Comisia Europeană.

Pentru proiectele de investiții sub 100 milioane euro nu există cerința notificării la Comisie, dar aceasta va efectua un postcontrol, prin rapoartele ce vor fi depuse de statele membre.

Pentru proiectele de peste 100 milioane euro, notificarea cazurilor individuale este obligatorie numai dacă ajutorul de stat propus este mai mare decât suma maximă ce o poate obține un proiect în baza datelor din tabelul anterior.

Exemplu: într-o zonă cu plafon de ajutor regional de 20% în care nu intervin fondurile structurale ale UE, un proiect cu o investiție totală de 100 milioane euro poate obține un ajutor de stat de 15 milioane euro (potrivit scalei prezentate în tabelul anterior). Pentru o nouă fabrică ce costă 250 milioane euro, se poate acorda un ajutor de stat tot de 15 milioane euro, fără notificare la Comisia Europeană. Dacă, de exemplu, se intenționează acordarea unui ajutor de stat de 25 milioane euro, proiectul trebuie notificat la Comisie.

La evaluarea proiectelor notificate, Comisia va utiliza considerații de concurență, adică va avea în vedere situația sectorului specific proiectului. Dacă un proiect întărește poziția dominantă pe piață a companiei respective (peste 25% din piață) sau crește cu peste 5% capacitatea de producție într-un sector stagnant, nu se va acorda nici un ajutor de stat. ^ai invers, dacă aceste condiții nu sunt îndeplinite, suma ajutorului de stat calculată potrivit scalei poate fi autorizată.

Exemplu: într-o zonă cu plafon de ajutor regional de 20%, un nou proiect ce costă 250 milioane euro, ce nu întărește o poziție dominantă pe piață și nu majorează capacitatea unui sector stagnant, poate obține un ajutor de stat de până la 25,2 milioane euro (adică 15 milioane euro pentru o primă investiție de 100 milioane euro plus 10,2 milioane euro pentru restul de investiție de 150 milioane euro).

¹ Barbera del Rosal, A., Competition Policy Newsletter, No. 2, June, 2002.

Reglementări speciale pentru sectoarele cu probleme structurale

Până la 31 decembrie 2003 se va stabili o listă cu sectoarele ce au probleme structurale (ex., supracapacități structurale de producție), pentru care nu se autorizează nici un ajutor de stat.

Pentru anul 2003, sectoarele de fibre sintetice și autovehicule vor fi supuse unor reglementări tranzitorii, care vor menține strict abordarea actuală a acestor sectoare (de până la 31 decembrie 2002). În mod special, proiectele din sectorul fibrelor sintetice nu vor fi eligibile pentru ajutor de stat. În sectorul autovehiculelor se va permite în anul 2003 până la 30% din respectivul plafon regional.

Deși cota de 30% din plafonul regional pentru automobile poate părea destul de mică, trebuie avut în vedere că, în comparație cu reglementările actuale, un număr mai mare de proiecte din sectorul autovehicule va fi eligibil pentru ajutoare de stat, iar pentru proiectele individuale costurile eligibile vor fi mai mari decât în prezent.

Începând cu anul 2004, atât sectorul autovehicule, cât și cel de fibre sintetice vor înceta să aibă propriile reglementări și vor fi pe deplin integrate în cadrul multisectorial.

În acest fel, o trăsătură importantă a noului cadru multisectorial este aceea că pentru prima oară va integra ajutorul de investiții regional pentru toate sectoarele, în baza unui set comun de reglementări. Acest obiectiv, care este înscris în actualul cadru multisectorial, va intra în vigoare în anul 2004.

BIBLIOGRAFIE

1. Bellamy & Child, *European Community Law of Competition*, Fifth Edition, Sweet & Maxwell, London, UK, 2001
2. Bellamy & Child, *European Community Law of Competition*, Fifth Edition Appendices, Sweet & Maxwell, London, UK, 2001
3. Fishwick, F., *Making Sense of Competition Policy*, Kogan Page, London, 1993
4. Ford, R.; Suyker, H., *Industrial subsidies in the OECD economics*, "OECD Economics Studies", No. 15/1990
5. Frazer, T., *The New Structural Funds, State Aids and Interventions on the Single Market*, 30 ELR 3, 1995
6. McGowan, F., *Competition Policy*, in "Policy Making in the EU", Oxford University Press, 2000
7. McGowan, F. & Seabright, P., *Regulation in the European Community and Its Impact on UK*, Oxford University Press, 1995
8. Pelkmans, J., *European Integration, Methods and Economic Analysis*, Open University of the Netherlands, 1997
9. Sauter, Wolf, *Competition Law and Industrial Policy in EU*, Clarendon Press, Oxford, 1997
10. Somers, Frans, *European Union Economies*, 3rd Edition, Addison Wesley Longman Lim., New York, 1998
11. Sinnaeve, A., *DG Competition – A-3*, in "Competition Policy Newsletter", Nr.1/2001
12. Van Tiggele, *Cazul 82/77*, ECR 25, 52, 1978
13. Wallace, H., Wallace, W., *Policy Making in the European Union*, Fourth Edition, Oxford University Press, New York, 2000
14. European Commission, *The Eighth Survey on State Aid in the EU*, Com(2000) 205
15. *EC Competition Policy Newsletter*, No. 2, June 2002, Brussels
16. OJ, C 288, 09.10.1999
17. OJ, C 345, 11.11.1998).
18. OJ, C 279, 15.9.1997
19. OJ, C 45, 17.02.1996
20. OJ, C 68, 6.3.1996
21. OJ, C 72, 10.03.1994