

UNELE ASPECTE PRIVIND APLICAREA LEGISLAȚIEI DE PROTECȚIE A CONCURENȚEI ÎN ROMÂNIA¹

Gheorghe Oprescu*

***ABSTRACT** Romania is trying for some time to launch the deregulation and liberalization processes, absolutely necessary for economic development. Unfortunately, many persons in Romania consider competition as a harmful force, the cause of the hardships faced by indigenous firms.*

Our analysis will show that competition is indeed harmful not to all but only to inefficient firms.

The role assigned to competition policy is to cure market failures. These failures may spring from two sources: business activity and government regulation. The former cause of monopoly and inefficiency is dealt with by legislation, the latter by lobbying decision-makers.

România încearcă - de mai mult timp - să inițieze procesele de dereglementare (în sensul retragerii statului în fața mecanismelor pieței) și liberalizare economică (în sensul admiterii concurenței). Aceasta vrea să spună că, lucru încă de dorit, statul va pune accent - în procesul de alocare a resurselor - pe mecanismele concurențiale ale pieței, a căror stimulare constituie unul din principalele obiective ale Legii concurenței. Mai mult, în contextul procesului actual de globalizare economică, importanța legislației în domeniul concurenței este subliniată și de faptul că - în deceniul trecut - peste 30 de țări au introdus reglementări noi sau le-au modificat substanțial pe cele existente.

Este adevărat însă că acceptarea manifestării forțelor concurențiale în economie este percepută de către numeroase persoane - în România, la fel ca și în alte țări aflate în tranziție - ca fiind dăunătoare, atât din punct de vedere social, cât și economic. Apariția concurenței internaționale - fie ea chiar și numai din țările

învecinate, vezi cazul produselor importate din Ungaria - este percepută ca fiind cauza dezastrului în care se găsesc firmele autohtone.

O analiză matură va arăta însă că procesul de liberalizare economică este dăunător firmelor ineficiente, dar *salutar de cele mai multe ori pentru societate în ansamblul său.*

Pentru a nu cădea însă în cealaltă extremă, să menționăm că, totuși, mecanismele pieței nu funcționează întotdeauna eficient. Firmele aflate în poziție de monopol sau chiar pe piețe de tip oligopol vor avea de cele mai multe ori la îndemână mijloacele necesare pentru a diminua rolul procesului concurențial. Aceasta fie prin realizarea unor înțelegeri de a nu se concura unele cu altele (pentru a reuși să crească prețurile și să diminueze cantitatea produsă), fie prin impunerea unor reglementări care să-i excludă pe potențialii concurenți, fie prin alte mijloace. Toate acestea conduc la încetinirea creșterii economice, inhibarea dezvoltării sectorului privat și a capacității economiei de a atrage investiții străine.

¹ Articolul de față se bazează pe un studiu mai larg, în curs de apariție într-un volum sub egida Centrului de Politici Economice.

* Gheorghe Oprescu este Profesor universitar doctor în cadrul Universității Politehnice București.

Politica în domeniul concurenței are, de aceea, rolul de a *corecta aceste eșecuri ale mecanismelor de piață*, prin creșterea încrederii în utilizarea acestora și prin sprijinirea procesului de liberalizare.

Eșecurile menționate mai sus își pot avea originea în două cauze: fie în activitatea sectorului de afaceri, fie în cea a autorităților de reglementare (guvern, Parlament, alte instituții publice etc.). Din această perspectivă, prima cauză este atacată cu ajutorul *legislației* în domeniul protecției concurenței, în vreme ce a doua se încearcă a fi soluționată prin eforturi de *influențare* (lobby) a factorilor de decizie, eforturi ce îmbracă forma promovării principiilor concurențiale.

Legislația în domeniul concurenței interzice anumite tipuri de comportamente ale firmelor și încearcă să promoveze anumite obiective - atât sociale, cât și economice - cum ar fi eficiența, dezvoltarea sectorului privat, progresul tehnic, utilizarea completă a resurselor etc.

Efortul de influențare a factorilor de decizie și de promovare a principiilor concurențiale îmbracă, de cele mai multe ori, o formă instituționalizată de evaluare a impactului concurențial al diverselor legi, hotărâri sau altor acte emise de autoritățile statului. Este vorba aici, în cazul României, de cele două laturi ale activității autorității de concurență (Consiliul Concurenței), adică - pe de o parte - aplicarea legii prin procedurile de investigație și, respectiv, de luare a deciziilor (*art.27 lit.a din Legea concurenței nr.21/1996*) și - pe de altă parte - de avizare a proiectelor de hotărâri ale Guvernului și de propunere a modificării actelor normative care

au impact anticoncurențial (*art.27, lit.j*). După cum se poate observa, în vreme ce constrângerile impuse comportamentului sectorului de afaceri sunt obligatorii, *cele referitoare la influențarea factorilor de decizie sunt, mai degrabă, consultative: „avizează”, „propune” etc.*².

1. Legislația concurenței și mediul economic național

De regulă, legislația concurenței din unele țări sau grupuri de țări dezvoltate - Uniunea Europeană, S.U.A., Germania - constituie modelul de inspirație pentru țările în curs de dezvoltare. Cu toate acestea, rareori se întâmplă ca legile adoptate în acest domeniu să reprezinte doar o copie mecanică a reglementărilor existente în altă parte. Diferențele existente între țări, în ceea ce privește eficiența mecanismelor de piață, gradul de maturizare a instituțiilor sau de implementare a legii fac ca între reglementările adoptate în acest domeniu de diferite țări să existe deosebiri semnificative. Astfel, deciziile luate într-un caz sau altul de autoritățile de concurență se justifică doar dacă vor conduce la o creștere a eficienței sau a bunăstării sectorului privat *în comparație cu ceea ce ar fi realizat mecanismele pieței înseși*. În termenii cei mai generali, legislația de protecție a concurenței poate fi interpretată ca un mecanism ce se presupune a fi aplicat asupra unui alt mecanism (piața) numai dacă aduce o îmbunătățire funcționării acestuia din urmă.

Deosebirile față de legislația țărilor dezvoltate, care sunt vizibile și în România, au însă și o altă cauză. Astfel, țările în tranziție se găsesc în

² Lăsăm pe seama juriștilor un aspect încă disputat și anume lămurirea tipului de aviz la care face referire legea în legătură cu proiectele de hotărâri ale Guvernului. Cu alte cuvinte, dacă acesta este un aviz facultativ consultativ sau conform.

mijlocul *unui proces rapid de modificări economice și instituționale, proces care nu se regăsește în economiile stabile și mature*. De aceea, elaborarea legislației de protecție a concurenței și proiectarea mecanismelor sale de implementare trebuie să țină cont de aceste modificări. În plus, țările în tranziție trebuie să creeze un cadru favorabil inițiativei private, *dar într-un mediu economic obișnuit cu controlul și intervenția directă a statului*. Acesta este motivul pentru care legislația de protecție a concurenței în aceste țări se bazează, în principal, pe noțiunea de „poziție dominantă”, noțiune mai puțin folosită în prezent în țările dezvoltate, cum ar fi cele din Uniunea Europeană sau Statele Unite. În acestea din urmă, legislația de protecție a concurenței are în centrul său conceptul de „putere de piață”.

Sigur că, pe de altă parte, unele din prevederi sunt valabile și trebuie aplicate la fel în toate țările. Este cazul, spre exemplu, al interzicerii înțelegerilor de preț între concurenții direcți. În același timp însă, cadrul legal în țările în tranziție *are un pronunțat caracter dinamic*, ceea ce înseamnă că el trebuie să permită și să faciliteze ajustarea la mediul economic aflat într-o continuă schimbare.

2. Legislația concurenței: modul de aplicare

La modul cel mai general, modul de implementare a legislației de protecție a concurenței în România este unul centralizat și bazat pe notificare prealabilă și autorizare (inclusiv în cazul înțelegerilor care se încadrează într-una din excepțiile pe categorii). În acest sistem, autoritatea administrativă joacă rolul principal, în vreme ce implicarea justiției în

revederea deciziilor de încălcare a legii și respectare a procedurilor este una moderată. Într-un context în care sistemul judiciar a avut prea puțin de-a face cu legislația de protecție a concurenței, există riscul unei aplicări incoerente a acesteia.

Încă de la început, trebuie subliniat faptul că, în România, legislația de protecție a concurenței este aplicată într-un mediu economic total diferit față de țările cu experiență în acest domeniu. Și anume, este aplicată într-un mediu economic în care statul este omniprezent, atât în calitatea sa de autoritate publică, cât și ca agent economic. Majoritatea cazurilor analizate de autoritățile de concurență de la înființarea lor și până în prezent au implicat statul, prin diverșii săi reprezentanți – inclusiv autorități centrale sau locale: hotărâri luate de guvern, ordine ale diferiților miniștri, decizii ale autorităților locale, comportamente prin care diferite autorități publice - în special de la nivel local, dar nu numai - acționau similar unor agenți economici, regii sau societăți cu capital de stat etc. Chiar în ipoteza că toți aceștia s-au manifestat cu bună intenție, în speranța sau credința că știu ceea ce-i trebuie economiei românești, este ușor de înțeles că într-un astfel de mediu autoritatea de concurență se găsește într-o poziție extrem de delicată și că deciziile sale, inclusiv cele cu vicii, trebuie înțelese ca atare. *Nu credem că este nici o exagerare, dacă afirmăm că – în afara unor fuziuni sau achiziții în unele ramuri, cum ar fi industria cimentului sau cea a berii - în toate celelalte cazuri importante analizate de autoritățile de concurență din România statul – în ambele sale ipostaze - a fost prezent într-o măsură mai degrabă mare decât mică.*

Pentru a-și atinge eficiența dorită, legislația în domeniul concurenței trebuie aplicată în situațiile

când rezultatele sale sunt superioare celor care ar fi obținute de către mecanismele de piață. Din această perspectivă, rezultă că *modul de implementare depinde de eficiența și de gradul de consolidare a instituțiilor pieței libere.*

În țările în tranziție și, implicit, în România, acestea prezintă substanțiale rămăneri în urmă în comparație cu țările dezvoltate. Din această cauză, nu de puține ori, modul de implementare poate fi unul *agresiv – ostentativ*, cum ar fi, spre exemplu, *impunerea unor mecanisme de control al prețurilor, ca mod de soluționare a unor practici anticoncurențiale.*

În acest punct, trebuie subliniat că autoritățile de protecție a concurenței din România s-au ferit, în general, să apeleze la astfel de instrumente. Spunem în general, deoarece apariția, spre exemplu, în Ordonanța de urgență 36/2001, a categoriei „nisipuri și pietrișuri“ (și chiar a medicamentelor de import) în lista produselor ale căror prețuri sunt controlate de către stat este atât de surprinzătoare, încât lipsa de reacție a autorităților de concurență ridică mari semne de întrebare, cu atât mai mult cu cât aceste categorii de produse nu pot fi încadrate în nici una dintre situațiile care, în conformitate cu Legea concurenței, pot justifica măsuri temporare de control al prețurilor: monopol natural, activitate economică supusă de lege unui regim special (nimeni nu poate defini ce înseamnă acest lucru și, de aceea, nu putem evalua dacă medicamentele, de exemplu, pot fi incluse aici), sector sau piață unde concurența este exclusă sau substanțial restrânsă prin efectul unei legi sau datorită existenței unei poziții de monopol, situație de criză, dezechilibru major între cerere și ofertă sau disfuncționalitate evidentă a pieței. Acestea sunt toate situațiile în care guvernul poate interveni și determina modul de stabilire a

prețurilor; cu precizarea că, cu excepția primelor două cazuri, are nevoie de avizul Consiliului Concurenței.

În plus, trebuie să recunoaștem că legislația în vigoare oferă autorității de concurență și alte instrumente (de nesizat pentru cineva nefamiliarizat cu modul de aplicare din România) prin care aceasta poate interveni în mod direct asupra modului de stabilire a prețurilor (și încercările de a o face au fost numeroase în ultimii cinci ani): în mod concret, aceasta se poate întâmpla sub forma condițiilor impuse fie unei firme găsită vinovată de vreuna din încălcările legislației de protecție a concurenței, fie unor firme aflate în momentul autorizării unor concentrări economice.

Un exemplu privind un mod ceva mai particular de înțelegere se referă la modul de abordare a înțelegerilor pe verticală. Cum legea românească a concurenței nu face nici o deosebire explicită între acestea și înțelegerile pe orizontală, ar rezulta că autoritățile de concurență trebuie să le trateze în mod identic. Cu toate acestea, teoria și practica internațională în domeniu au arătat că - de cele mai multe ori - înțelegerile pe verticală au un *efect mai degrabă pro-concurențial și nu anti-concurențial*. Cu toate acestea, în România, pentru a obține o exceptare pe categorii (în cazurile de distribuție exclusivă, cumpărare exclusivă, acorduri de franciză, know-how etc.), firmele implicate trebuie să solicite acest lucru Consiliului Concurenței. În Uniunea Europeană, exceptările de acest gen sunt automate, fără a mai exista obligativitatea notificării. Mai mult, *Comisia Europeană a implementat de curând o politică total nouă în privința restricțiilor verticale, prin introducerea unui regulament foarte permisiv care să scoată automat de sub*

incidența art. 85 din Tratatul de la Roma toate înțelegerile verticale ce au ca obiect bunuri și servicii intermediare sau finale (European Commission, 1998). Din această perspectivă, este logic și de anticipat că și în România modul de abordare a înțelegerilor pe verticală va fi substanțial revizuit pe măsura dezvoltării și eficientizării mecanismelor de piață.

În concluzie, autoritățile de concurență din România dispun de puteri substanțiale, atât din punct de vedere formal (al actelor normative care reglementează domeniul), cât și informal (ca singurele instituții unde se pot găsi cunoștințele necesare aplicării legii). Din această perspectivă, utilizarea corectă și transparentă a acestor puteri capătă o importanță covârșitoare, atât pentru sustenabilitatea și credibilitatea pe termen lung a instituțiilor respective, cât și din punct de vedere al efectelor pe care comportamentul lor îl poate avea asupra economiei în ansamblu. **Cu alte cuvinte, în locul unei aplicări incorecte sau al abuzului de aceste puteri³, ar fi mai bine ca ele să nu fie exercitate, chiar în condițiile în care părțile afectate au posibilitatea apelului în justiție⁴.**

3. Legislația concurenței și privatizarea

La modul cel mai general, procesul de privatizare - și în special cel de mari dimensiuni, desfășurat în țările foste comuniste - intră sub incidența legislației de protecție a concurenței. În cazul României, forma pe care o îmbracă majoritatea actelor de privatizare este cea de concentrare economică, așa cum este ea definită în art. 11 din Legea concurenței nr. 21/1996, cu consecința prevăzută în art. 16 alin. (1) referitoare la obligația notificării către Consiliul Concurenței a oricărei astfel de operațiuni.

Justificarea acestei prevederi rezidă în aceea că procesul de privatizare poate avea ca efect modificarea structurii piețelor și, poate, chiar a eficienței acestora.

Totuși, între o operațiune de concentrare economică izolată și una realizată în cadrul unui proces de privatizare există, din start, unele diferențe substanțiale. Astfel, înlocuirea proprietății de stat cu cea privată și, implicit, modificarea întregului sistem de stimulente și interese *conduce - prin ea însăși - la creșterea eficienței tehnice și productive a firmelor implicate*. În plus, privatizarea nu urmărește întotdeauna obiective legate de eficiență, ci poate avea în vedere și alte scopuri, cum ar fi evitarea falimentului, menținerea locurilor de muncă etc.

³ Spre exemplu, referitor la o decizie a Consiliului Concurenței de anulare a unei privatizări efectuate de fostul EPS. (cazul *Prodomus*), Curtea de Apel București menționa în sentința civilă nr. 1660/2000: ...Consiliul Concurenței „**a încălcat dispozițiile** art. 125 alin. 1 din Constituție...[...] ...**nesocotește sistemul unitar al dreptului român...**“. Într-un alt caz (*Phoenixmed*), Curtea Supremă de Justiție de data aceasta (Decizia nr. 2719/1999) spune: „...instanța trebuie să poată verifica modul cum s-a ajuns la această concluzie de către Plenul Consiliului Concurenței, simpla exprimare de tipul „dixit“ nefiind suficientă pentru a opera cenzura judecătorească. De aceea, Curtea consideră că s-a greșit de Plenul Consiliului Concurenței atunci când nu a pus în discuție părților probele administrate, această atitudine dovedind [...] faptul că s-a produs un **abuz administrativ**“ (sublinierile autorului).

⁴ Aceasta deoarece lipsa de familiarizare cu problematica protecției concurenței face să nu existe certitudinea că diferite complete de judecată vor da aceleași soluții în cazuri similare.

Practica internațională în domeniu arată că, de regulă, *controlul concentrărilor se aplică în special atunci când firmele implicate sunt concurenți direcți*. Rare sunt cazurile când autoritățile de concurență au interzis o fuziune sau o achiziție desfășurată între firme care erau doar concurenți *potențiali*. Concentrările de tip conglomerat⁵ - cazul cel mai des întâlnit în procesul de privatizare din România - pot ridica în schimb unele probleme din punctul de vedere al concurenței; aceasta atunci când o firmă participantă este - în același timp - unul dintre puținii concurenți potențiali pe piața celeilalte firme implicate⁶.

Experiența de până acum arată că, în cazul țărilor în tranziție, atenția autorităților de concurență s-a focalizat mai degrabă asupra concurenților existenți decât a celor potențiali. Spre exemplu, sir Leon Brittan, fostul comisar pe probleme de concurență, spunea în 1990:

„Datorită mecanismelor economiei de comandă, mari companii („combinat”) au ajuns în situația de a domina piețele din Germania răsăriteană. Ca regulă generală, aceste combinate sunt practic monopoluri în sectoarele în care operează, fie ele industriale sau de servicii. În Republica Federală există, de asemenea, mari companii. În unele ramuri, aceste firme sunt dominante nu numai pe piața germană, ci și pe cea comunitară. În ultima vreme suntem martorii unui val de propuneri de legături între firmele dominante de pe cele două maluri ale Elbei. Acestea includ aranjamentele pe care le intenționează Lufthansa și Interflug [...]. Autoritățile de

concurență trebuie să ia în considerare pericolul ce poate să apară atunci când un combinat își unește forțele cu firma corespondentă din Germania Federală. Împreună ele pot domina piața germană unificată, ceea ce nu ar mai fi cazul dacă o firmă italiană sau franceză, spre exemplu, ar fi implicată. De aceea, în interesul concurenței, trebuie să încurajăm firme din celelalte State membre să investească în Germania”. (Sir Leon Brittan 1990).

În paranteză fie spus, Bundeskartellamt (Biroul federal care administrează legislația antitrust în Germania) *s-a opus achiziționării firmei est-germane Interflug de către Lufthansa, preferând în schimb oferta lui British Airways* (H. W. Sinn 1990). În mod similar, în Slovacia, legea aplică *standarde mult mai puțin severe fuziunilor sau privatizărilor implicând firme străine*. Aceasta nu reflectă altceva decât decizia de a încuraja investițiile străine (efectuate chiar de către concurenți potențiali) ca mijloc principal de restructurare a economiei.

Uneori, ofertele de privatizare nu atrag decât una (a se vedea, de exemplu, situațiile de la ARO Câmpulung, Banca Agricolă, Romtelecom) sau, în orice caz, puține firme interesate în a cumpăra. Alteori, se întâmplă ca nimeni să nu își manifeste interesul (vezi *Semănătoarea, Roman, Tractorul* etc.). Aceasta limitează în mod evident alternativele existente pentru privatizarea unei firme și întăresc puterea de negociere a potențialilor investitori. În consecință, aceștia reclamă acordarea unor avantaje de diferite feluri,

⁵ Între două firme aflate pe piețe diferite.

⁶ La baza acestui raționament stă teoria „limitării prețului”, teorie care pune în evidență faptul că amenințarea unor intrări potențiale într-o ramură acționează în sensul limitării creșterii prețurilor și a disciplinării comportamentului firmelor deja existente.

din partea statului (spre exemplu, *Renault* în cazul *Uzinei Dacia Pitești* sau *INM Ispat* la *Sidex Galați*). Aceste avantaje au în vedere, în esență, fie unele facilități fiscale (în special, reeșalonarea sau ștergerea unor datorii, anularea unor penalități sau majorări de întârziere), fie măsuri protecționiste în favoarea pieței interne (de exemplu, tarife vamale ridicate la import). Deși o situație des întâlnită, practica de până în prezent relevă faptul că autoritățile de concurență *au fost consultate în astfel de cazuri și au reușit să impună o limitare a duratei tratamentului preferențial la perioada necesară pentru a efectua un program de investiții* (cazul Poloniei).

Discuția de până în prezent pune în evidență tensiunile care apar între necesitatea unei privatizări rapide și cea a păstrării unui mediu concurențial în perioada de tranziție. Cu alte cuvinte, din considerente bugetare, guvernul poate fi tentat să realizeze privatizări cu potențiale efecte anticoncurențiale; cu cât puterea de piață a unei firme este mai mare, cu atât și valoarea sa este mai mare. De aceea, nu rareori *oferta cea mai bună în cazul unor licitații provine de la concurenții direcți ai firmei* ce este scoasă la privatizare, urmând ca aceștia să-și recupereze diferența plătită în plus prin impunerea ulterioară a unor prețuri mai mari (Oprescu și Rohlck 1999).

În mod evident, banii încasați de către guvern pot acoperi (cel puțin) o parte a pierderilor impuse societății prin acceptarea realizării unui monopol. Acesta este însă un argument valabil doar dintr-o perspectivă pe termen scurt. Pe termen lung, eficiența alocării resurselor este afectată semnificativ; de aceea, autoritățile de

concurență trebuie să urmărească asigurarea unei concurențe între firmele privatizate.

România, Polonia, Slovacia și Bulgaria au introdus controlul reglementărilor de protecție a concurenței asupra procesului de privatizare. Din păcate, *sunt puține datele referitoare la modul cum s-au aplicat aceste reglementări*. Un exemplu poate sugera însă un răspuns suficient de apropiat, probabil, de realitate. Astfel, în Polonia, într-o perioadă de doi ani, Oficiul Antimonopol a respins doar două din cele 1500 de privatizări pe care le-a avut de analizat. Dintre acestea, 60 au fost autorizări cu condiții, în sensul art. 52 alin.2 lit.c din Legea românească.

Cebia în schimb a urmat o altă cale. De principiu, orice concentrare realizată între concurenți trebuie să obțină aprobarea Ministerului Concurenței Economice. Totuși, această prevedere nu se aplică decât după trecerea a 12 luni în cazul unei achiziții a controlului asupra unei firme, realizată prin Fondul Național al Proprietății din Cehia⁷. *Cu alte cuvinte, procesul de privatizare a fost scos de sub controlul autorităților de concurență*. Logica unei astfel de abordări este ușor de înțeles dacă analizăm *principiile esențiale* care au fost avute în vedere în desfășurarea procesului de privatizare: (i) cu cât acesta se desfășoară mai repede, cu atât mai rapid va reveni și economia la starea de creștere economică; cu alte cuvinte, principala prioritate este *viteza*; (ii) restructurarea firmelor trebuie realizată de către noii proprietari și nu de către stat și (iii) *prețul nu este o prioritate*; rolul său este doar acela de criteriu obiectiv de departajare între mai mulți ofertanți.

⁷ Fondul Național al Proprietății a constituit instituția care a realizat vânzarea efectivă și transferul proprietății de stat în Cehia. Pe lângă acesta, Ministerul Privatizării a fost instituția care aproba proiectele de privatizare și acționa ca organizator la nivel central al întregului proces.

Literatura de specialitate menționează și alte țări care - în cadrul procesului de privatizare - au lăsat pe planul al doilea preocuparea pentru asigurarea unui mediu concurențial: Argentina, Filipine, Mexic, Venezuela etc.

Argumentele *în favoarea* unei astfel de abordări provin din avantajele pe care privatizarea le aduce în mod automat:

- îmbunătățirea substanțială a performanțelor firmelor în cauză;
- o dată cu oprirea subvenționării de către stat, privatizarea devine *strategia dominantă de realizare a ocupării mâinii de lucru*;
- performanțele net superioare obținute de către firmele ai căror proprietari sunt alții decât salariații sau managerii lor (argument care pune sub semnul întrebării eficiența metodelor de tip MEBO⁸); mai mult, firmele controlate de către salariați nu diferă - ca performanțe - de cele aflate în proprietatea statului;
- proprietarii privați realizează o restructurare mai eficientă decât statul;
- nu în ultimul rând, sumele de bani aduse la buget.

Argumentele *contra* se bazează pe faptul că numai concurența este cea care determină o firmă privată să transfere asupra cumpărătorilor și consumatorilor o parte din beneficiile obținute prin creșterea eficienței sale tehnice, realizând astfel o îmbunătățire și a *eficienței alocative*. *Soluția de fond a acestei dileme privatizare - protecția concurenței poate veni numai din succesul unor politici de atragere a investițiilor străine*. Creșterea concurenței pe această cale este de natură a diminua potențialele efecte negative ale unor acțiuni de privatizare. Pierderile

de eficiență determinate de apariția unor firme cu putere de piață vor fi cu atât mai mici cu cât sistemul instituțional și piața de capital vor permite investițiilor private să răspundă în mod rapid semnalelor transmise de piață (prețuri și profituri, în primul rând).

Tocmai în acest context, inițierea, de exemplu, a unei investiții directe în România a concernului german *Continental* nu face altceva decât să confirme raționamentul Consiliului Concurenței atunci când a luat în considerare calitatea concurenței potențiale, pe piața anvelopelor, în contextul aprobării unei concentrări efectuate de producătorul existent la momentul acela pe piață, grupul *Tefan*.

Pe de altă parte, amânările sau jumătățile de măsură în desfășurarea procesului de reformă, lipsa de transparență și de credibilitate nu vor avea drept rezultat decât menținerea sau apariția unor monopoluri, indiferent - am spune - de activitatea autorităților de protecție a concurenței.

Practica internațională în domeniu arată că, de regulă, controlul concentrărilor se aplică cu o atenție sporită atunci când firmele implicate sunt concurenți direcți pe o anumită piață. Mai mult, rare au fost cazurile când autoritățile de concurență au interzis o fuziune sau o achiziție desfășurată între firme care erau doar concurenți potențiali. Apelând inevitabil la unele simplificări, tabelul următor încearcă să sintetizeze cazurile ce pot interveni *în cadrul procesului de privatizare* și să analizeze posibila reacție a autorităților de concurență:

⁸ Management - Employee Buy - Outs.

UNELE ASPECTE PRIVIND APLICAREA LEGISLAȚIEI DE PROTECȚIE A CONCURENȚEI ÎN ROMÂNIA

	Atât firma care cumpără, cât și cea care este cumpărată se găsesc deja pe piața românească	Firma care cumpără nu se află încă pe piața românească
Concentrare pe orizontală	A	D
Concentrare pe verticală	B	E
Concentrare de tip conglomerat	C	F

Cazurile D, E și F (deși F este mai puțin întâlnit, cu excepția notabilă a fondurilor de investiții, care însă necesită o analiză și o discuție aparte – care nu a fost efectuată până în prezent - în contextul art. 12 din Legea concurenței) cuprind în fapt *procesul de investiții străine* (dar, nu în totalitate, acesta putând să se manifeste într-o oarecare măsură și în cazurile A, B și C), prin cumpărarea unor firme românești de stat de către firme din alte țări (care nu sunt prezente pe piața românească). Este greu de presupus că aceste cazuri vor ridica vreun semn de întrebare din punctul de vedere al protecției concurenței; în fond, în astfel de situații, structura piețelor nu suferă nici un fel de modificare. Singurul aspect care ar putea fi analizat în unele situații ar fi acela când o astfel de operațiune duce la „...consolidarea unei poziții dominante“ (art. 13 din Legea Concurenței), prin puterea financiară și de altă natură a firmei achiziitoare. Analiza trebuie făcută, a fost făcută (vezi cazurile *Lafarge-Romcim*, *REBU* (Oprescu 1998a; Miu 1999), *OTE-Romtelecom* (Georgescu și Făgărășanu 1999), deși acesta din urmă are unele particularități față de celelalte, prin aceea că – la momentul vânzării – beneficia de statutul unui *monopol legal*) și va fi făcută (probabil, spre exemplu, în cazul *Sidex*).

În concluzie, deși, conform legii, astfel de operațiuni trebuie să obțină autorizarea Consiliului Concurenței, este totuși greu de crezut că acesta va avea ceva de obiectat.

Paradoxal sau nu, privatizarea prin cumpărarea de către firme concurente românești (deci existente pe piață) poate ridica mult mai multe semne de întrebare (în special, situația A din tabel). La fel, cazul când o firmă străină care a intrat deja pe piața românească dorește să-și sporească – prin noi achiziții – cota de piață de care dispune (spre exemplu, industria berii etc.). Abordarea Consiliului Concurenței va fi, în astfel de cazuri, întrucâtva diferită. Să nu uităm că una din cele două operațiuni de concentrare respinse până în prezent a fost în cazul cumpărării de către o firmă românească a unei alte firme românești⁹. Această abordare ar putea fi interpretată ca fiind similară celei a *Bundeskartellamt*, în Germania, în cazul *Interflug*, menționat mai înainte, dacă alte decizii și manifestări ale autorităților de concurență nu ar dovedi contrariul.

Cazul B din tabel este de natură a crea mai puține îngrijorări din punctul de vedere al protecției concurenței, dar nu trebuie neglijat, mai ales atunci când concentrările pe verticală pot afecta accesul concurenților la sursele de materii

⁹ Cazul *Eurotrading-Azomureș*, cealaltă concentrare respinsă fiind *Tubman International - Petrotub*.

prime, în amonte¹⁰ sau la rețelele de distribuție, în aval; este cazul încercării eșuate a Coca-Cola de a prelua grupul francez Orangina, acesta din urmă fiind distribuitorul principal în Franța al rivalului Pepsi-Cola.

În fine, cazul C include, de regulă, cumpărarea de către firme private românești a unor firme de stat din alte sectoare de activitate. Puțin probabil ca aceste situații să aibă vreun impact asupra concurenței existente pe piețele respective. Ele pot fi mai degrabă pro-concurențiale, mai ales în cazul când, fără privatizare, firmele de stat vizate și-ar înceta activitatea.

Spuneam că, în general, există o anumită tensiune între dorința de a accelera procesul de privatizare și necesitatea de a crea și prezerva un mediu concurențial normal și că **soluția de fond a acestei probleme o reprezintă succesul unor politici de atragere a investițiilor străine** (cazurile D, E și F), menite ca prin creșterea pe această cale a concurenței să se diminueze potențialele efecte negative ale unor acțiuni de privatizare.

Ca o paranteză, nu putem să nu menționăm succesul unor astfel de politici în țările vecine, în unul dintre sectoarele vitale pentru credibilitatea și buna desfășurare a reformei economice și anume sectorul bancar; în Ungaria, acesta a fost privatizat, către bănci străine, în proporție de 100%, în Polonia – 80%, în vreme ce în România procesul se află încă în faze încă relativ puțin avansate. Întârzierea privatizării acestui sector a fost – după părerea noastră – făcută cu intenție pe de o parte și a adus mari deservicii procesului de reformă, dar și băncilor însele, pe de altă parte. Scopul acestei întârzieri a constat în aceea că *statul a dorit să-și mențină posibilitatea de*

protejare a sectorului industrial ineficient. În primii ani ai tranziției, această protecție s-a desfășurat prin bugetul de stat; acest lucru nu a mai fost posibil, pe scară largă, o dată cu intervenția organismelor financiare internaționale și a fost de aceea transferat asupra băncilor de stat, prin obligarea acestora de a credita întreprinderile industriale. Acest fapt a permis amânarea procesului de restructurare, atingerea unor obiective sociale pe termen scurt (menținerea la un anumit nivel – mediocru, totuși – a salariilor; evitarea unor rate înalte ale șomajului), obținerea unei anumite creșteri economice (nesustenabilă și pe care am califica-o drept o „**creștere pauperizantă**” - utilizând puțin abuziv această noțiune binecunoscută în literatura de specialitate - ținând cont de efectele ulterioare ale sale), dar cu costuri uriașe, materializate în acumularea creditelor neperformante, fapt care a dus la momente de criză ale sistemului bancar românesc (cazul BANCOREX este ilustrarea perfectă). *Cu alte cuvinte, statul (ca reprezentant al unor anumite interese politice) este vinovatul principal pentru situația prin care au trecut unele bănci de stat, beneficiarii – pe termen scurt – au fost salariații din unele întreprinderi de stat, iar costurile au fost plătite de întreaga societate românească.*

Tensiunea menționată se manifestă prin aceea că, fie datorită dorinței de a vinde mai scump, fie dimpotrivă datorită necesității de a vinde pur și simplu, statul se vede pus în situația de a accepta acordarea unor facilități cumpărătorilor.

Când spunem „necesitatea de a vinde” ne referim, în primul rând, la faptul deja demonstrat atât teoretic, cât și practic că *o dată cu*

¹⁰ Este necesară, de exemplu, obținerea unei imagini exacte a achizițiilor ulterioare efectuate de *Lafarge Romcim*, care se pot încadra - eventual - în această categorie.

privatizarea se produce și o îmbunătățire a performanțelor firmelor în cauză, dar și la cazul când privatizarea este singura cale de supraviețuire a unor firme, ținând cont că subvenționarea acestora de către stat se va opri oricum mai devreme sau mai târziu. În momentul când statul însuși va întâmpina dificultăți în a-și onora propriile obligații (dificultăți generate de acumularea unor deficite bugetare și ale balanței de plăți), el nu va mai putea sprijini sectorul ineficient al firmelor de stat. În acest moment, singura speranță a unor astfel de firme rămâne privatizarea; acesta este sensul a ceea ce spuneam mai sus că, o dată cu oprirea subvenționării de către stat, **privatizarea devine strategia dominantă de realizare a ocupării mâinii de lucru** (deci interesele de a privatiza ar trebui să coincidă cu interesele sindicatelor și, în general, ale salariaților).

În sens larg, facilitățile menționate pot fi de mai multe feluri și, din această perspectivă, pot necesita o tratare diferențiată:

a) *Vânzarea unei firme așa cum este, fără divizarea sa sau fără externalizarea unor anumite activități.* În unele situații, s-ar putea ca investitorul potențial să nu accepte o divizare a firmei țintă, divizare ce ar putea fi justificată din motive de conservare a unui mediu concurențial. În Polonia, spre exemplu, acum câțiva ani, un investitor francez s-a arătat interesat de cumpărarea firmei *Hortex* – o firmă ce dispunea de mai multe fabrici de produse alimentare – dar numai în întregime, neacceptând să renunțe la nici una dintre ele. Poate fi cazul aici – fără a însemna că aceasta a fost și realitatea - și a achiziționării de către societatea franceză *Lafarge România* a *S.C. Romcim S.A.*, din a cărei structură făceau parte patru fabrici de ciment,

respectiv *Medgidia*, *Hoghiz*, *Tîrgu Jiu* și *Aleșd* (a se vedea o analiză calitativă în Tănase și Ivănuș 1999). În astfel de situații, statul se află într-o poziție cel puțin delicată: *a-și manifesta preocuparea de asigurare a unui mediu concurențial de-abia în momentul privatizării, fără ca până atunci să fi întreprins ceva, ar reprezenta o opțiune cel puțin ciudată, ce ar putea fi îmbrățișată, mai degrabă, de adversarii procesului de privatizare în general. Lucrurile ar sta cu totul altfel dacă statul (guvernul) și-ar fi manifestat preocuparea pentru politicile în domeniul concurenței și până atunci; în acest caz, comportamentul său ar beneficia de coerență, iar credibilitatea nu i-ar fi în nici un fel afectată.* În cazul unei privatizări cu potențiale efecte anticompetitive, sumele de bani încasate de către stat reușesc, într-o măsură mai mare sau mai mică, să contracareze prejudiciile înregistrate; cu toate acestea, aprobarea unor astfel de privatizări este de natură a avea efecte pe termen lung, prin practirea unor prețuri mai mari și prin diminuarea eficienței alocative.

b) *Divizarea firmelor mari, prin separarea componentelor eficiente de cele ineficiente.* De multe ori, investitorii sunt interesați numai de anumite părți ale unei companii. În astfel de cazuri, statul trebuie ca, înainte de privatizare, să îndeparteze componentele ineficiente, prin divizări sau externalizări ale anumitor activități. Din punctul de vedere al autorităților de concurență este greu de crezut că astfel de operațiuni vor ridica vreodată semne de întrebare. Totuși, ca metodă de creștere a concurenței, eliminarea oricăror bariere comerciale sau de altă natură este de preferat fragmentării firmelor existente (Fischer și Gelb 1991).

c) *Protecția temporară a pieței interne.* Uneori investitorii (dar, în numeroase cazuri, și firme interne mai mult sau mai puțin eficiente) solicită implementarea unor măsuri, cum ar fi, spre exemplu, creșterea taxelor vamale sau – ceea ce este același lucru – menținerea lor la niveluri relativ ridicate. Există și metode mai „rafinate“ care pot avea în vedere, spre exemplu, impunerea unor condiții exagerate de calitate, sanitare etc. în calea importurilor sau a necesității obținerii unor licențe, avize cât mai numeroase în calea exporturilor, în special de materii prime. Toate acestea constituie exemple a ceea ce este cunoscut sub denumirea de bariere la intrarea pe o anumită piață.

Din exemplele prezentate, se poate observa că, în majoritatea cazurilor, cel care creează toate aceste bariere este statul. Într-o încercare prost înțeleasă de a proteja consumatorii (sau, mai cinic, chiar unii producători existenți pe piață), statul impune diferite condiții ce trebuie îndeplinite pentru a putea intra pe piață. Astfel de bariere, deși inițial proiectate ca „temporare“, deseori durează mult mai mult decât s-a anunțat la început, datorită abilității celor favorizați (producători, sindicate) de a face presiuni asupra guvernului pentru prelungirea lor (Van Siclen 1992)¹¹. *În majoritatea cazurilor, orice eventuale beneficii ce ar fi putut decurge în favoarea consumatorilor din acțiunile întreprinse de autoritățile de concurență sunt anulate de costurile derivate din nivelul de concurență mai redus rezultat.* Și, în plus, presiunile de a adopta astfel de măsuri protecționiste sunt mult mai mari în țările mici și în cele în care mentalitățile legate de fostul sistem

centralist de organizare a economiei persistă încă, România fiind una dintre acestea.

Un exemplu sugestiv din acest punct de vedere îl constituie campania declanșată la un moment dat de anumite grupuri de interese împotriva liberalizării exportului de masă lemnoasă, măsură ce a intrat în vigoare la 1 ianuarie 1998. Până la acea dată, exportul de masă lemnoasă era interzis, iar prețul acesteia pe piața internă era stabilit de către stat (evident, la niveluri mult sub nivelul prețului de echilibru). În consecință, ramurile din aval, cum ar fi de exemplu, industria mobilei, erau practic subvenționate; ele beneficiau de prețuri mici ale materiilor prime pe care le foloseau, dar puteau să-și vândă produsele la export la prețuri internaționale sau puțin sub acestea. Impresia de competitivitate a industriei românești de mobilă s-a datorat, în mare măsură, și acestei situații anormale. Prin Tratatul de asociere însă, România s-a obligat ca – la 5 ani după semnarea acestuia – să purceadă la liberalizarea exporturilor de masă lemnoasă, lucru care s-a și întâmplat. O dată cu apariția oportunității exportului, în mod firesc, prețul lemnului a fost scos de sub controlul statului. Rezultatul a fost cel anticipat, adică o creștere a prețurilor spre nivelurile reale (adică cele normale pentru o resursă rară și care trebuie protejată, cum este lemnul), fapt ce a atras nemulțumirea și a declanșat un lobby puternic din partea producătorilor de mobilă și nu numai. La momentul respectiv procesul de liberalizare nu a putut fi obstrucționat, un rol oarecare jucându-l aici și Consiliul Concurenței. Dar obiceiurile greșite dispar greu, așa că – o dată cu apariția Ordonanței de urgență 36/2001, care a

¹¹ A se vedea și Stigler (1971), referitor la stimulentele unor grupuri economice de a utiliza procesele politice pentru a obține reglementări favorabile lor.

modificat lista prețurilor al căror nivel se stabilește încă de către stat – presiunile exercitate de anumite grupuri de interese au avut succes (cel puțin parțial), prețul de începere a licitațiilor pentru cumpărarea de lemn intrând din nou sub controlul statului. Intenția este limpede, deși modul de realizare dovedește o neîncredere sau o neînțelegere a modului de funcționare a mecanismelor pieței.

Într-o accepțiune mai largă, politicile comerciale restrictive – de genul celor menționate mai sus – au darul de a proteja structuri concentrate de piață și, pe cale de consecință, prețuri mai mari. Soluția normală la o astfel de situație ar constitui-o procesul de liberalizare și de promovare a concurenței. La limită, într-o lume ipotetică cu comerț liber și un mediu comercial uniform în toate țările, gradul de concentrare a piețelor ar deveni același peste tot.

d) *Obținerea unor facilități de natură fiscală.* Este vorba aici de scutirea, reducerea, amânarea plății sau reeșalonarea impozitului pe profit, a accizelor, taxei pe valoarea adăugată, contribuției la asigurările sociale, a altor datorii etc. Astfel de facilități s-au practicat și se vor mai practica și în continuare, în principal, din dorința atragerii capitalului străin; autoritățile de concurență ar avea un rol de jucat, cel puțin, în limitarea unor astfel de facilități la durata necesară execuției programului de investiții convenit.

4. Legislația concurenței și o falsă dilemă: monopolul de stat vs. monopolul privat

Aspectele de mai sus, specifice unor economii în care proprietatea de stat este încă predominantă, constituie un motiv în plus pentru ca autoritățile de concurență să considere cu multă bunăvoință chiar și privatizările în care „*un monopol de stat este transformat într-un monopol privat*“, ținând cont de schimbările pe care acest fapt îl produce în sistemul de stimulente și în modul în care este realizată conducerea corporativă a monopolului respectiv.

În cultura noilor autorități de concurență, dar și a multor oameni politici, există adânc înrădăcinată convingerea că un monopol privat este mai dăunător decât un monopol de stat. Aceasta nu este însă decât rezultatul unei înțelegeri parțiale a acestui enunț. **În anumite condiții**, într-adevăr, un monopol privat **poate** fi mai dăunător (din punctul de vedere al societății) decât unul de stat; la fel de bine însă, în aceleași condiții sau în altele, un monopol de stat poate fi mai dăunător decât un monopol privat. Aceste condiții se referă, în principal, la modul de reglementare a monopolului respectiv (sau, mai degrabă, la lipsa acesteia), **indiferent care ar fi forma de proprietate asupra lui** (Oprescu 1998b). Cu alte cuvinte, sintagma de mai sus atrage atenția asupra necesității reglementării unui monopol. Reglementarea monopolurilor este o *parte componentă* a reglementării de către autorități (guvern) a diferitelor sectoare de activitate sau a diferitelor aspecte ale vieții sociale sau economice (protecția mediului, ocrotirea sănătății, protecția consumatorilor, protecția concurenței etc.).

Termenul de „reglementare“ necesită însă o atenție aparte. Etimologic, cuvântul vine de la

„regulă/reguli“. Aceasta înseamnă că noțiunea de reglementare se referă la stabilirea unor reguli, în cadrul cărora să se desfășoare activitatea unui monopol. Mergând mai în detaliu, astfel de reguli sunt necesare mai ales *în cazul monopolurilor naturale (sau al celor legale – în sensul de „drept stabilit prin lege“)*, deoarece în cazul monopolurilor formate prin fuziuni și achiziții politica de protecție a concurenței oferă deja instrumentele necesare, fie pentru a nu se ajunge la o astfel de situație, fie de a o rezolva prin metode specifice economiei de piață (de exemplu, crearea condițiilor și încurajarea intrării altor firme în ramura respectivă).

Ceea ce se înțelege însă prin „reglementarea de către stat“ în țările cu economie de piață este însă un lucru cu totul diferit de acceptiunea (încă majoritară) într-o economie în tranziție (și ne referim aici în primul rând la România), conform căreia reglementare înseamnă **intervenția discreționară** a statului. Este aici în fond, cunoscuta problemă teoretică a *regulilor vs. măsuri discreționare*. Reglementare înseamnă stabilirea unor reguli **clare, transparente, credibile, greu de modificat și, în plus, obligatorii atât pentru cel care constituie subiectul reglementării, dar – mai ales - și pentru cel care reglementează**. Noțiunea de reglementare – așa cum este ea folosită în literatura de specialitate – nu are nimic de-a face cu intervenția statului, în funcție de bunul plac al unuia sau altuia dintre funcționarii aflați, întâmplător sau nu, dar în mod sigur temporar, în poziția de a o putea face.

Intervenția discreționară și pericolele acesteia sunt explicate de două teorii distincte, deși

suficient de apropiate una de cealaltă: teoria capturării și teoria grupurilor de interese.

Teoria capturării susține că – de multe ori - firmele însele doresc să fie reglementate de către stat, deoarece mai devreme sau mai târziu, printr-o metodă sau alta (amenințare, mită, convingere) ele vor reuși să-l „captureze“ pe reglementator, care va face astfel ceea ce va dori firma reglementată; în acest caz, activitatea de reglementare nu face altceva decât să protejeze firma respectivă de amenințarea concurenței¹².

O generalizare a acestei teorii pornește de la constatarea că diferitele grupuri de interese sunt afectate în mod diferit de activitatea de reglementare. De aceea, ele se vor concura, în scopul de a influența legislația în domeniu. Cei care vor fi cel mai bine organizați și care vor dispune de cei mai mulți bani, vor și reuși să își promoveze propriile interese, fie prin intermediul legislației, fie prin acela al reglementatorilor (instituția în sine sau angajații acesteia). În această **teorie a grupurilor de interese**, firmele, consumatorii sau alte astfel de grupuri pot să „captureze“ o autoritate de reglementare și să o folosească în interesul propriu, dar în detrimentul celorlalți.

Din acest punct de vedere, trebuie să conștientizăm faptul că – în România, dar probabil și în alte țări aflate în tranziție – **monopolurile de stat nu au fost reglementate** (în înțelesul normal al termenului). În teoria factorilor de producție, atunci când se vorbește de veniturile acestora, se face distincția dintre plățile de transfer și renta economică. Astfel, **plățile de transfer** sunt definite ca plățile necesare pentru a menține un factor de producție în starea

¹² Deși nu se referă la un sector „reglementat“, un exemplu în acest sens îl poate constitui respingerea repetată, fără o analiză care să ajungă în plenum Consiliului Concurenței, a sesizărilor firmei *Coca Cola* vizând sprijinul de diferite feluri obținut din partea statului de concurențul său direct pe piața românească, *European Drinks*.

sa de funcționare actuală, iar **renta economică** este orice plată peste nivelul plăților de transfer.

Făcând o analogie, putem spune că ceea ce până acum s-a dorit a fi reglementarea monopolurilor nu a fost decât o acțiune de extragere – în favoarea a diferite grupuri, a diferite persoane sau a diferite alte sectoare - a rentei economice din sectorul aflat sub „control”. Ca un amănunt, astfel se și explică nivelul substanțial mai mare al salariilor din fostele regii autonome, adică – în cea mai mare parte - a sectoarelor aflate sub „control”.

Referindu-ne la România, ceva s-a făcut totuși: este vorba de controlul prețurilor; control al cărui unic criteriu a fost însă temperarea inflației și **protecția – pe termen scurt însă – a populației**; cu alte cuvinte, controlul prețurilor a fost folosit **ca instrument de protecție socială**, în scopul redistribuirii veniturilor în societate și nu în scopul eficienței economice sau – altfel formulat – al corectării ineficiențelor generate de piețe cu concurență imperfectă.

Acest tip de control al prețurilor ilustrează din păcate acțiunea de extragere a rentei din aceste sectoare. Spuneam că protecția populației a fost doar pe termen scurt, deoarece practicarea unor prețuri false, la niveluri mult mai joase decât ar fi trebuit nu putea continua la infinit. Pe de o parte, ele au contribuit la decapitalizarea sectoarelor respective, acestea ajungând în situația de a nu mai avea resursele necesare *nici măcar pentru menținerea la nivelul actual – mediocru – de funcționare și calitate a serviciilor*.

Pe de altă parte, deschiderea piețelor – fenomen din fața căruia nimeni nu se va putea da la o parte – le face să se afle în pericolul de a nu putea face față concurenței internaționale, cu inevitabilul sfârșit care ar fi dispariția de pe piață. Este cazul aici, spre exemplu, al *Romtelecomului*,

căruia i s-a acordat un termen de grație pentru a încerca să devină competitiv, dar care va avea de înfruntat – începând cu 1 ianuarie 2003 – concurența firmelor străine pe piața românească. Consecința principală a unei astfel de politici constă în necesitatea ca – în astfel de domenii – prețurile și tarifele să crească semnificativ în termeni reali; și asta doar pentru a supraviețui. Pentru a putea vorbi însă de o îmbunătățire a calității serviciilor, sumele necesare nu sunt disponibile **decât prin aportul unor investiții străine**, indiferent de forma sub care se vor concretiza (privatizare, concesiune etc.). Din păcate, problema acceptării investițiilor străine în sectoarele de utilități sau de infrastructură este o problemă extrem de sensibilă și de controversată din punct de vedere politic; furibunda campanie declanșată de privatizarea *Romtelecomului* este cea mai bună dovadă în acest sens.

BIBLIOGRAFIE

- Brittan, Leon (1990), **Competition Policy in a Unified Germany - The European Dimension**, 20th Report on Competition Policy.
- Butacu, Cristina și Miu Angelo (1998), **Legea concurenței comentată: analiza dispozițiilor art. 5 din Legea concurenței nr. 21/1996**, în *Profil: Concurența*, anul I, nr. 2, octombrie-decembrie, p. 25.
- European Commission (1998), **Communication of the Commission on the application of the EC competition rules to vertical restraints**, October, *Competition Policy Newsletter* no.3.
- Fischer, Stanley și Gelb, Alan (1991), **The Process of Socialist Economic Transformation**, *Journal of Economic Perspectives* 5 (Fall 1991), p. 91.
- Georgescu, Daniela și Butacu, Cristina (1998), **Legea concurenței comentată**, în *Profil: Concurența*, anul 1, nr. 1, iulie-septembrie, p. 17.
- Georgescu, Daniela și Făgărășanu, Irina (1999), **Studiu de caz: Concentrare economică (cazul Romtelecom)**, în *Profil: Concurența*, anul II, nr. 1, 1999, p. 13
- Goran, Gelu (1998), **Controlul concentrărilor. Excepții și alte operațiuni ce nu sunt supuse controlului Consiliului Concurenței**, în *Profil: Concurența*, anul I, nr. 2, octombrie-decembrie, p. 20.
- Korah, Valentine (1997), **An Introductory Guide to EC Competition Law and Practice**, Hart Publishing, 1997, p. 67.
- Miu, Angelo (1999), **Din activitatea internațională a Consiliului Concurenței**, în *Profil: Concurența*, anul II, nr. 1, martie, p. 49.
- Oprescu, Gheorghe (1998a), **Unele aspecte economice privind cazul REBU**, în *Profil: Concurența*, anul I, nr.1, iulie-septembrie, p. 7.
- Oprescu, Gheorghe (1998b), **Despre monopoluri și monopoluri naturale**, în *Profil: Concurența*, anul I, nr. 2, octombrie-decembrie, p. 34.
- Oprescu, Gheorghe și Rohlck, Eric (1999), **Competition Policy in Transition Economies: The Case of Romania**, *Competition Policy Newsletter* no. 3 October, p. 62.
- Oprescu, Gheorghe (2001), **The Modernisation of EC Competition Law: The Case of an Associated Country**, *European Competition Law Annual 2000: The Modernisation of EC Antitrust Policy* (Claus Dieter Ehlerman, Isabela Atanasiu, eds.), Hart Publishing, Oxford, Portland Oregon, p. 387.
- Pittman, Russell (1992), **Some Critical Provisions in the Antimonopoly Laws of Central and Eastern Europe**, *The International Lawyer* 26, p. 485-583.

- Pittman, Russell (1997), **Competition Law in Central and Eastern Europe: Five Years Later**, *Economic Analysis Group Discussion Paper*, U.S. Department of Justice, Antitrust Division.
- Rohlck, Eric (1999), **Navigând prin lumea juridică a înțelegerilor verticale**, în *Profil: Concurența*, anul II, nr. 1, martie, p. 32.
- Sinn, H. W. (1991), **Macroeconomic Aspects of German Unification**, Working paper 3596, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Stigler, George J. (1971), **The Theory of Economic Regulation**, *Bell Journal of Economics* 2 (Spring 1971), p. 3.
- Tănase, Daniela și Ivănuș, Georgeta (1999), **Studiu de caz: piața cimentului**, în *Profil: Concurența*, anul II, nr. 1, martie, p. 19.
- Van Sicken, Sally J. (1992), **A Practical Analysis of the Economics of Demonopolization**, *Economic Analysis Group Discussion Paper*, U.S. Department of Justice, Antitrust Division, p. 5.
- Vasile, Dragoș (1999), **Considerații privind refuzul de a trata**, în *Profil: Concurența*, anul II, nr. 1, martie, p. 23.