

## Note

<sup>1</sup> Calculele autorului pe baza datelor disponibile la <http://www.councildata.cerurgae/council%20Data/Wallace/Wallace.htm> (accesat în 16 septembrie 2008).

<sup>2</sup> Îl mulțumesc lui Helen Wallace pentru această remarcă.

<sup>3</sup> Respectiv, Comitetul Reglementărilor Europene; pentru Instrumentele Financiare (CESR), Comitetul Supraveghetărilor Bancare Europene (CEBS) și Comitetul European al Inspectorilor pentru Activități și Pensii Ocupaționale (CEIAP), Banca Europeană (CEBS) și Comitetul European al Inspectorilor pentru Activități și Pensii Ocupaționale (CEIAP).

<sup>4</sup> Calculul autorului pe baza numărului și procentului de măsuri care au fost puse în aplicare în toate sistemele membre. Acest total include „energie și transporturi”, „muncă”, „și politica socială”.

<sup>5</sup> Realizarea raportării de către toate statele membre – numai Cipru și Polonia au depășit ținta de deficit a transportului de 15

procente din noiembrie 2008 – subliniază faptul că procesul de preaderare a pregătit bine toate statele membre pentru aderare.

## LECTURI SUPLEMENTARE

Pentru dezvoltarea inițială a programului din 1992, a se vedea: Cockfield (1994) și Pelkmans și Winters (1988). Pentru evaluările economice recente, a se vedea Comisia (2007c), Izkovitz et al. (2007) și Taboul de bord al pieței interne elaborat o dată la doi ani de către Comisie și site-ul web la [http://ec.europa.eu/internal\\_market/](http://ec.europa.eu/internal_market/). Introducerea în „strategia de preaderare” a Comisiei (1995) face rezumatul PUE și al dezvoltării sale. Pentru dezbaterile teoretice, a se vedea Armstrong și Bulmer (1998), Cowles (1997), Jabko (2006), Majone (1996), Moravcsik (1991) și Sandholtz și Zysman (1989). Pentru discuții despre dinamica politică a PUE, a se vedea Armstrong și Bulmer (1998), Scharpf (1999), Young (2007a) și Young și Wallace (2000).

Armstrong, K., și Bulmer, S. (1998), *The Governance of the Single European Market* (Manchester: Manchester University Press).

Cockfield, Lord (1994), *The European Union: Creating the Single Market* (London: Wiley Chancery Law).

Comisia (1995), *Preparation of the Associated Countries of Central and Eastern Europe for Integration into the Internal Market of the Union*, Cartea albă, COM (95) 163 final.

Comisia (2007c), *The Single Market: Review of Achievements*, SEC (2007) 1521, 20 noiembrie.

Cowles, M. G. (1997), “Organizing Industrial Coalitions: A Challenge for the Future”, în H. Wallace și A. R. Young (eds.), *Participation and Policy-Making in the European Union* (Oxford: Clarendon Press), 116-40.

Izkovitz, F., Dierckx, A., Kovacs, V., și Sousa, N. (2007), “Steps Towards a Deeper Economic Integration: The Internal Market in the 21st Century”, *European Economy Economic Papers* 271 (Bruxelles: Comisia Europeană).

Jabko, N. (2006), *Playing the Market: A Political Strategy for Uniting Europe, 1985-2005* (Ithaca, NY: Cornell University Press).

Majone, G. (1996) (ed.), *Regulating Europe* (London: Routledge).

Moravcsik, A. (1991), “Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community”, *International Organization*, 45(1): 19-56.

Pelkmans, J., și Winters, L. A. (1988), *Europe's Domestic Market* (London: Royal Institute of International Affairs).

Sandholtz, W., și Zysman, J. (1989), “1992: Recasting the European Bargain”, *World Politics*, 42(1): 95-128.

Scharpf, F. W. (1999), *Governing in Europe: Effective and Democratic?* (Oxford: Princeton University Press).

Young, A. R. (2007a), “The Politics of Regulation and the Internal Market”, în K. E. Jørgensen, M. A. Pollack și B. Rosamond (eds.), *The Handbook of European Union Politics* (London: Sage), 373-94.

Young, A. R., și Wallace, H. (2000), *Regulatory Politics in the Enlarging European Union: Balancing Civil and Producer Interests* (Manchester: Manchester University Press).

## CAPITOLUL 6

# Politica în domeniul concurenței

## Către o constituție economică?

Stephen Wilks

Introducere: politica în domeniul concurenței și piața europeană	114	Agenții și implementare:	124
Proeminența politicii în domeniul concurenței	115	DG COMP	126
Substanța politicii	117	DG COMP în context	127
Antitrust: practici restrictive	118	De la convergența europeană la cea transatlantică	128
Antitrust: abuz de poziție dominantă	119	Politica în domeniul concurenței ca politica de reglementare	130
Controlul fuziunilor	122	Concluzii	131
Ajutoare de stat	123		
Liberalizarea utilităților			

## LECTURI SUPLEMENTARE

## Rezumat

Politica europeană în domeniul concurenței și-a mărit treptat eficacitatea în controlarea practicilor restrictive, abuzurilor de poziție dominantă, fuziunilor, ajutoarelor de stat și în liberalizarea utilităților. Succesul său se bazează pe o abordare de piață liberă, predominantă acum în toată Uniunea Europeană [UE], inclusiv în noul stat membru. Poziția centrală dominantă a Direcției Generale Concurență (fosta DGIV, în prezent DG COMP) în Comisie s-a perpetuat, chiar dacă în prezent împarte punerea în aplicare cu autoritățile naționale din domeniul concurenței (ANC) din statele membre. Dispozițiile excepționale de putere ale tratatului și aparatul de aplicare juridică arată că politica în domeniul concurenței a devenit o competență politică supranțională care poate fi privită drept o „constituție economică” a Europei. Recent, au avut loc două evoluții: în primul rând, descentralizarea punerii în aplicare a legislației antitrust prin preluarea acesteia de către agențiile instantelor și naționale ca urmare a „Regulamentului de Modernizare” din 2003; iar, în al doilea rând, un „recurs la aspectele economice” prin care analiza economică a fost substituită cu critici juridice care deplasează interpretarea legii către efecte (înlocuind asupra competiției). Aceasta este parte a unui proces de americanizare prin care importanța decidenței din

În COMEP au imbrățișat modul american de a privi aspectele economice ale competiției și, de asemenea, au adoptat mecanisme de aplicare de tip american. Acest recurs la aspectele economice și la metodele americane de aplicare a fost criticat ca fiind o schimbare spre o interpretare mai anglo-saxonă sau „neo-liberală” a politicii din domeniul competiției, privită cu suspiciune de către suportorii unei abordări prin prisma „economiei sociale de piață” din Europa continentală. Suspiciunea a fost evidentă atunci când, în 2007, Președintele Sarkozy a înălțat domeniul competiției din obiectivele tratatului de la articolul 3 alineatul (1) litera (g) din Tratatul de la Lisabona și va fi radicală înțărțirea de criza financiară internațională care s-a abătut asupra Europei în octombrie 2008. Această chestiune a modului de interpretare și reglementare a pieței promise să fie un nou câmp de bătălie ideologică pe măsura ce politicile publice evoluează într-un mediu economic european în recesiune tot mai provocator.

## Introducere: politica în domeniul concurenței și piața europeană

Politica în domeniul concurenței constă în stabilirea unor standarde de conduită, mai degrabă decât în urmărirea unor obiective tangibile, și este ancorată în principiile capitalismului de piață liberă. De aceea, caracterul și rolul politicii în domeniul concurenței a fost controversat în UE și în statele membre. Impunerea sa are un efect diferit în cadrul sistemelor economice foarte variate care pornesc de la piețe puternic liberalizate până la cele în care statul a jucat un rol important în economie, la statele post-socialiste care au început să îmbrățișeze capitalismul doar din anii 1990 (V Schmidt 2002). Politica europeană în domeniul concurenței este cuprinzătoare și include politica antitrust, controlul fuziunilor, precum și controlul ajutorilor de stat (subvențiile acordate industriei). Orientarea sa generală a fost de a face presuși pe toate fronturile pentru liberalizarea piețelor.

Politica în domeniul concurenței își desprinde importanța din rolul central pe care factorii economici și principiile pieței le-au avut în evoluția UE. Viziunea din 1958 a fost cea a unei piețe comune care ar genera beneficii tuturor participanților prin integrarea pieței. Aceasta era o viziune economică liberală, pe atunci controversată, care se baza pe încrederea în capitalismul pieței tradiționale. Această viziune era alternativă naturală la economiile cu planificare centralizată din Europa Centrală și de Est, dar era și privită cu scepticism de o mare parte a elitelor politice și de alături vest-europene. A devenit un principiu dominant numai în urma revoluției neoliberale din anii '80 și a adopției programului pieței unice în 1992 (a se vedea Capitolul 5). Această viziune a fost consolidată ca urmare a prăbușirii comunismului sovietic și a remodelării sistemelor economice de control din Europa Centrală și de Est conform normelor capitaliste ale Uniunii. În capitalismul pieței libere, concurența este dinamica centrală a activității antreprenoriale, precum și mijlocul de energizare a sistemului economic pentru a furniza alocării sociale. Aceste aspecte ale vieții economice care obstrucționează concurența—monopolul, oligopolul, cartelurile, practicile restrictive, împărțirea piețelor, subvențiile și protejarea unor sectoare sau firme din partea statului—împiedică de asemenea generarea și distribuția bogăției în mod eficient. Așa cum Banca Centrală Europeană (BCE) garantează o monedă sănătoasă și un nivel scăzut al inflației, la fel normele UE privind concurența garantează o piață liberă și eficientă economică, furnizând o „constituție economică” a Europei.

Acest accent pus pe piață și integrare economică arată faptul că politica din domeniul concurenței este de o importanță centrală în UE. Comisia a dezvoltat politica în domeniul concurenței ca pe una dintre competențele sale principale în UE. Aceasta se bazează pe puterile dispoziții din tratat, ate sprijinul Curții Europene de Justiție (CEJ) și al Tribunalului de Primă Instanță (TPI) a se vedea mai jos) și încredințează politica DG COMP, una dintre cele mai eficiente direcții generale (DG) din Comisie,

## Proeminența politicii în domeniul concurenței

Politica în domeniul concurenței constă în protejarea și extinderea concurenței ca proces de rivalitate între firme pentru a câștiga clienți, precum și ca proces de creștere și protejare a piețelor. Există atât rațiuni politice, cât și economice ale politicii în domeniul concurenței. Prima, rațiunea politică se referă la angajamentul guvernelor de a acorda actorilor economici libertatea sa concureze pe piață și de a proteja consumatorii de exploatarea din partea companiilor puternice. SUA este patria politicii în domeniul concurenței, unde încă este numită „politică antitrust”, această denumire indicându-i originile de la sfârșitul secolului al nouăsprezecelea, când a fost înființată pentru a proteja „oamenii obișnuiți” în fața puterii marilor „trusturi” industriale. Cea mai recentă, rațiunea economică este pe cale să devină ortodoxă. Aceasta se bazează pe teoriile standard neoclasic privind concurența de piață, care afirma că prin generarea eficienței economice, atât a eficienței productive (realizarea mai multor produse pentru același cost), cât și a eficienței de alocare (oferind consumatorilor ceea ce aceștia doresc), concurența creează bogăție. În acest sens, Motta (2004: xvii) definește politica în domeniul concurenței ca fiind „setul de politici și legi care garantează concurența pe piață fără restricții de natură să reducă bunăstarea economică”. Există critici aduse ortodoxiei „bunăstării consumatorului” (Budzinski 2008), dar și un consens mai larg asupra faptului că economiile în care presunea concurențială este intensă vor fi mai eficiente decât celea în care aceasta este restricționată. Acest argument a fost reținerat în cadrul Consiliului European de la Lisabona din 2000 care a pus bazele unei noi agende privind reforma economică și competitivitatea: ce s-a bucurat de un succes limitat, dar rămâne un element central al portofoliului european de politici economice.

Impactul politicii UE în domeniul concurenței este și de zi mai vizibil, deoarece influențează cum ne facem munca, cum se distribuie beneficiile și ce și cum consumăm, de la fotbal la cosmetice, prețul automobilelor și proximitatea supermarket-urilor. Aceasta înseamnă că un domeniu de politici care în mod tradițional a fost considerat foarte specializat și opac a ajuns subiect de primă pagină în presă. Aceasta se aplică în cazul firmelor celebre, precum Nestlé/Perrier în 1992, GE/Honeywell în 2001 și Ryanair/Aer Lingus în 2007, care se duc dincolo de cazurile interne UE către cele cu o dimensiune globală sau extraterritorială. În cazul GE/Honeywell, Comisia Europeană a interzis o fuziune între uriașe companii americane datorită efectului lor advers asupra pieței europene. SUA au fost indignate, iar acoperirea mediatică a fost considerabilă. Chestiuni legate de concurență apar de asemenea în unele cazuri privind marile ajutoare de stat, precum cerința Comisiei ca monopolul francez al electricității, EDF, să ramburseze 900 milioane € rezultând din scutirile legale de taxe acordate de guvernul francez (Times, 17 octombrie 1992). Cazurile celebre atrag interesul publicului, precum constatările Comisiei conform cărora Microsoft a abuzat de cvasi-monopolul său și a acționat ilegal prin includerea programului sau Media Player în sistemul de operare Windows. Comisia a decis ca Microsoft să pună la dispoziția concurenților săi detaliile de proiectare a programului, iar în martie 2004 Mario Monti, comisarul pentru concurență de atunci, a anunțat o amendă de 497 milioane €, cea mai mare dată vreodată unei singure companii, ceea ce a atras după sine apariția în presă a unor titluri precum „Mario Monti's Broken Windows” sau chiar „The Full Monty” (Financial Times, 25 martie 2004).



Aserenea titluri dramatizează elementul cheie în evaluarea impactului politic în domeniul concurenței și modalitatea în care aceasta structurează mediul de afaceri în toată Europa. Politica UE în domeniul concurenței are un „efect direct” asupra firmelor, dar până pe la mijlocul anilor 1990, majoritatea companiilor au tratat-o ca pe o chestiune secundară, care trebuia luată în considerare doar în vederea realizării unui acord major, la intrarea într-un parteneriat sau în cazul unei fuziuni, nefind totuși esențială în procesul decizional. În prezent, „regulile privind concurența” constituie o constrângere de reglementare dominantă atunci când firmele își formulează strategia corporativă sau își găsesc comportamentul concurențial. Ele apelează la consiliere juridică pentru a conforma cu privire la impactul regulilor și cele mai multe firme mari vor avea un program intern de „conformare”, pentru a-și pregăti personalul în vederea evitării încălcării prevederilor referitoare la concurență.

Această modificare a percepției mediului de afaceri se datorează parțial rafinării și extinderii continue a legislației și activității autorităților din domeniul concurenței. Privitor la managerii corporativi legislația europeană nu permite decât o amănunțită urmărire penală a persoanelor fizice, un lucru obișnuit în SUA. Dar, legislația britanică cuprinde o „infraclatură de cartel”, iar sancțiunile penale, incluzând închisoarea, au fost discutate ca o posibilă sancțiune europeană. În practică, cea mai dramatică amenințare o reprezintă tot mai frecventele „razii la prima oră”, când funcționari din cadrul autorităților de concurență descind în fabrici, birouri și reședințe private din mai multe țări, confiscând documente și calculatoare pentru a găsi probe ale unor acorduri secrete sau „carteluri” de manipulare a prețurilor. Unele razi au apărut în urma adaptării reșite de către Comisia a unui program de tip american de imunitate, sistem de exonerare de răspundere a „avertizorilor” care oferă informații cu privire la un cartel în care sunt implicate firmele lor. Intensificarea acțiunilor, mai ales împotriva cartelurilor dure („hard core”), a dus la escaladarea amenziilor. În 2001, Comisia a amendat 56 de companii cu un total de 1.836 milioane €, mai mare decât totalul amenzilor aplicate în toată istoria legislației UE privind concurența. În perioada de trei ani 2005-7, s-au aplicat amenzi în valoare de 5.863 milioane € unor participanți din douăzeci de carteli. Cei mai mari amenzi s-au plătit de companiile găsite vinovate în cazul Elevators and Escalators din 2007, inclusiv cea mai mare amendă aplicată vreodată de 480 milioane € împotriva grupului ThyssenKrupp (Comisia 2008c: 10). Politicile care dau astfel de lovituri, pur și simplu, nu pot fi ignorate.

Merită reamintit că politica în domeniul concurenței nu a fost întotdeauna privită atât de aprobator, fiind în trecut considerată chiar risipitoare și distructivă. Până la sfârșitul anilor '60, utilizarea cartelurilor era răspândită și nu era considerată ilegală în esență. Politicile industriale ale multor țări vest-europene se bazau pe naționalizare, intervenție selectivă, planificare orientativă, incurajarea concentrării și a „campionilor de scară, precum și pe sprijinirea „campionilor naționali”. Deși aceste politici industriale sunt în prezent discreditate, încă mai atrag susținerea sindicatelor și politicienilor naționali și au reapărut ca răspuns la recesiunea din 2008-9. Astfel, persistă o tensiune între politica în domeniul concurenței și sprijinirea firmelor, ori politicile de incurajare a dezvoltării economice regionale, a științei și tehnologiei și a întreprinderilor mici și mijocii. În toate aceste domenii concurența este denaturată de către guverne în favoarea unor alte obiective politice.

Trecerea de la planificare și intervenție către liberalizarea piețelor și concurență are o dimensiune contemporană specifică raportată la extinderea UE în 2004 și 2007. Timp de mai bine de patruzeci de ani, zece dintre aceste douăsprezece noi state membre au avut economii planificate centralizate în care concurența era un concept străin, iar capitalismul era condamnat. Aceste țări au concentrat în zece ani perioada posibilă de evoluție economică vest-europeană, pe măsura ce au adoptat politica UE în domeniul concurenței cuprinsă în *acquis-ul comunitar*, ca parte a acordurilor Europene (a se vedea Capitolul 17). Toate aceste țări dispun în prezent de legi privind concurența, autorități în materie de concurență și un angajament față de principiile concurenței. Astfel, politica în domeniul concurenței evoluează ca o componentă esențială pentru operaționalizarea extinderii și asigurarea convergenței unor sisteme economice diverse cu principiile economiei de piață care unesc economia UE.

## Substanța politicii

- Politica europeană în domeniul concurenței are cinci componente, fiecare dintre acestea bazându-se pe competențe juridice specifice:
- o interdicție a acordurilor între firme care limitează concurența (art. 81 TCE; ex-art. 85 CEE);
  - interzicerea abuzului de poziție dominantă din partea uneia sau mai multor firme mari (art. 82 TCE; ex-art. 86 CEE);
  - controlul fuziunilor care creează o poziție dominantă (Regulamentul nr. 4064/89);
  - controlul ajutoarelor acordate de un stat membru unei firme sau categorii de firme (art. 87 și 88 TCE; ex-art. 92 și 93 CEE); și
  - liberalizarea măsurilor statelor membre care favorizează utilitățile interne și indusiriile de infrastructură (art. 31 și 86 TCE; ex-art. 37 și 85 CEE).

Sofisticarea și eficacitatea acestor componente au crescut în timp, creând o aglomerație complexă de principii și competențe înscrise în practică și jurisprudență. Controlul eficace al ajutoarelor de stat a început numai la sfârșitul anilor '80, controlul fuziunilor la începutul anilor '90, iar liberalizarea

**Casa 6.1** Etape ale evoluției politicii UE în domeniul concurenței

	Anii '60	Anii '70	Anii '80	Anii '90	Anii 2000
(1) Antitrust: acorduri	Regulamentul 17; cazuri	evoluția principiilor	primele amenzi	intensificarea punerii în aplicare	presiune pe carteluri; modernizare
(2) Antitrust: abuz de poziție dominantă	inactiv	primele cazuri	evolune principiilor; primele amenzi	ideea de dominare colectivă	aplicare moderate; modernizare
(3) Controlul fuziunilor	nu se afla în tratat	încio acțiune	regulament în 1989	aplicare timpurie	intensificare și reformă
(4) Ajutoare de stat	inactiv	evolune treptată	devine o prioritate; prima anchetă 1988	regimul sectoriale mai stricte	consolidază Agenda Lisabona; progres constant
(5) Utilități liberalizate	ignorat	ignorat	mai multă transparență; acțiune asupra companiilor de telecomunicații	devine prioritate; provocare sistematică	cont nua presiunea; progres va at

\* Încio acțiune anală ca problema a fost recunoscută, dar nu s-a putut acționa din competențe legale.

\* Ignorat înseamnă că problema nu a fost recunoscută.

utilităților la sfârșitul anilor '90. Totuși, esența politicii în domeniul concurenței este interzicerea acordurilor anticoncurențiale. Prima decizie majoră luată de Comisie în temeiul articolului 81 (TUE) (ex-art. 85 CEE) datează din 1964, iar Casetă 6.1 prezintă evoluția ulterioară a politicilor publice.

Primele trei componente ale politicii afectează companiile din sectorul privat, în timp ce ultimele două, autorul de stat și liberalizarea, sunt specifice Uniunii, deoarece sunt adresate în mod direct guvernelor statelor membre. Următoarele secțiuni trec în revistă fiecare domeniu, concentrându-se pe componentele sectorului privat.

## Antitrust: practici restrictive

Politica privind acordurile anticoncurențiale sau practicile restrictive este specificată în articolul 81 care „interzice” toate acordurile și practicile concertate între firme care afectează comerțul dintre statele membre și „au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței în interiorul pieței interne”. Articolul specifică și excepții de la această interdicție, aplicabile în cazurile în care un acord „contribuie la îmbunătățirea producției sau distribuției de mărfuri ori la promovarea progresului tehnic sau economic” (art. 81 (1) TCE, ex-art. 85 (1) CEE, și art. 81 (3) TCE, ex-art. 85 (3) CEE). Aceste dispoziții pun mari probleme de interpretare. Luate literal, practic fiecare acord „restrânge sau denaturează” concurența: pentru aceasta sunt acordurile, iar fiecare firmă dedică o mare parte din timpul și energia sa pentru a-și opri concurenții. Pe de altă parte, unele acorduri promovează concurența, deși interpretarea acestora va depinde deseori de partizanatul teoretic în cadrul analizei economice implicite. În practică, punerea lor în aplicare a însemnat acordarea unor puteri discreționare funcționarilor însărcinați cu respectivele cazuri în DG COMP: interpretarea dată de aceștia normelor a fost de obicei confirmată în apelurile către CEJ, fiind invalidată doar ocazional.

În baza jurisprudenței și a teoriei economice general acceptate, se prezuma că anumite practici sunt ilegale (Goyder 2003: 97). Printre acestea se numără sistemul prețurilor de vânzare impuse, fixarea orizontală a prețurilor, interzicerea exporturilor și partajarea piețelor. Aceste practici tind să se materializeze prin carteluri între concurenții dintr-o industrie, pentru a crea sau proteja un monopol colectiv și pentru a realiza profituri excesive. Cartelurile încă proliferază în Europa, iar Comisia privește ofensiv împotriva cartelurilor drept esența eforturilor sale de aplicare a legislației. Dovezile obținute de Comisie dezvăluie practici ilegale uluitoare ale unor companii de marcă, al căror conducători se reunesc în secret, utilizând coduri și subterfugii pentru a deruta autoritățile, care numai în 2007 au anchetat diverse carteluri în domeniile carburanților, stațiilor de transformare, berii, fructelor exotice și benzinelor video (Comisia 2008b: 10). De asemenea, în 2002 Comisia a finalizat prima sa anchetă privind cartelurile din sectorul bancar stabilind că sistemul bancar austriac era organizat într-un cartel cunoscut sub numele de „Clubul lombard”, care acoperea toate produsele, serviciile și publicitatea bancară „pana în cel mai mic sat” (Guersent 2003: 55). Acțiunea a fost pe deplin susținută de CEJ în septembrie 2009.

La celălalt capăt al spectrului, cele mai multe înțelegeri vor fi perfect legale. Acest lucru se aplică celor mai multe acorduri de distribuție, de aprovizionare (inclusiv rabaturi) și pentru numeroasele mici acorduri care afectează numai un segment redus de piață. De asemenea, multe înțelegeri vor fi exonerate deoarece promovează eficiența și „progresul economic”. Pentru a oferi certitudine juridică, Comisia a adoptat circa o duzină de „regulamente de excepție pe categorii” („block exemption”), care definesc acordurile acceptabile în domeniul precum tehnologia, C-D, transportul maritim și asigurările (Goyder 2003: 114-15). În mod similar s-au elaborat principii pentru a defini legalitatea înțelegerilor referitoare la proprietatea intelectuală (acunci când cooperarea poate fi pro-concurențială) și cu privire la „acorduri verticale”, respectiv acorduri dintre întreprinderi în faze diferite în lanțul de distribuție, care în prezent sunt general considerate acceptabile. Aceasta contrastează cu poziția privind acordurile orizontale

încheiate între concurenți aflați pe același nivel al lanțului de distribuție, care au deseori trăsături de cartel și sunt privite cu suspiciune.

## Antitrust: abuz de poziție dominantă

În timp ce controlul practicilor restrictive este considerat ca o poveste de succes a Comisiei, nu se poate spune același lucru despre a doua componentă a politicii în domeniul concurenței, controlul abuzurilor de poziție dominantă. Acesta este acoperit de articolul 82 TCE (ex-art. 86 CEE) care interzice „once abuz al unei sau mai multor întreprinderi cu poziții dominante pe piața internă”. Această interdicție vizează monopolurile on, deoarece monopolurile complete sunt în mod clar ambivalente față de controlul restat de firme domina piața. Guvernele europene sunt în mod clar ambivalente față de controlul oligopolurilor. Legislația în sine are deficiențe semnificative, iar Comisia a fost ezitantă cu privire la exploatarea acestui aspect al competențelor sale. Cîm și McGowan (1998: 94) merg atât de departe încât să afirme că „politicele Comisiei în domeniul monopolurilor au fost în general ineficiente”. Aceasta este o exagerare, dar implementarea este într-adevăr îngreunată de dinamica complexă a relațiilor dintre Comisie și statele membre.

Pentru statele membre, firmele mari au câteva caracteristici atractive. Acestea se bucură de economii de scară, au putere financiară și sunt reprezentative pentru capacitățile industriale naționale, dar în primul rând, pot investi în înalta tehnologie și pot funcționa ca mulinaționale puternice, capabile să concureze direct cu mulinaționalele japoneze și americane pe piețele globale. Acestea sunt trăsăturile clasice ale „camionilor naționali”, și multe guverne, inclusiv cele ale Franței, Germaniei, Italiei și Țărilor de Jos, au fost îngrijorate de erodarea acestor avantaje prin ofensiva activă a autorităților de concurență, în special deosebite de articolul 81 TCE, spre deosebire de articolul 82 TCE care oferă posibilitatea unei apărări eficiente. Aceasta explică în parte ezitanțele Comisiei. Cu toate acestea, articolul 82 (TCE) este de asemenea nesatisfăcător în sensul că impune autorităților ca mai întâi să stabilească o poziție dominantă (aceasta însemnând de obicei cel puțin 40% din piață, conform deciziei *United Brands* din 1978, Whish 2008: 177); iar numai ulterior se poate stabili „abuzul”. Această normă este slabă și în ceea ce privește atacarea oligopolurilor: Comisia a încercat să stabilească un principiu al „poziției dominante colective” (mai multe firme colaborând într-un oligopol), dar numai după speța *Italian Flat Glass* din 1992 a primit încurajări în această direcție din partea Tribunalului de Primă Instanță, și chiar în prezent conceptul rămâne ambiguu (Clarke 2006: 44). Dacă reușește să constate un abuz ilegal, Comisia are puterea de a anula, de a emite o ordonanță de „închietare și abținere” („cease and desist”) în original), iar în temeiul Regulamentului de modernizare (a se vedea mai jos) are acum competența de a dezmembra companii prin impunerea cesiunilor. Ultima opțiune este echivalentul antitrust al unui atac atomic și nu a fost impusă vreodată de către Comisie. Au fost câteva cazuri importante, precum acțiunea din 2004 împotriva *Microsoft*, dar foarte puține acțiuni au fost îndreptate împotriva companiilor mai mari care operează în Europa.

## Controlul fuziunilor

A treia componentă a politicii este controlul fuziunilor și achizițiilor care au potențialul de a genera monopoluri. Aceasta este o fațetă dramatică și deseori controversată a politicii în domeniul concurenței, deoarece ținta principală a acesteia este reprezentată de firmele mari. Ea atrage atenția presei și o intensă activitate de lobby politic, astfel încât fuziunile mari devin spectacole de proporții shakespeariene. Aceste acorduri afectează mii de locuri de muncă, transformă companii tradiționale, fac sau dizolvă avari pe piețele financiare și creează sau distrug reputațiile liderilor din sector. În cele mai multe state



membrilor UE, excepând Marea Britanie, achizițiile „ostile” (i.e. fără acordul managementului companiei vizate) sunt neobișnuite și provoacă o opoziție acută. Din 1990 până în prezent DG COMP a aprobat, de exemplu în 2003, fuziunea *Pfizer/Pharmacia* (cu condiții), creând cea mai mare companie farmaceutică din lume, și fuziunea *Pedline/Alcan* (fără condiții), pentru a crea cel mai mare producător de aluminiu din lume. Aceasta reprezintă o desfășurare uriașă de putere economică, iar Comisia joacă pe o scenă globală. Când blochează o fuziune internațională, precum *GE/Honeywell* în 2001, conflictul se extinde la cel mai înalt nivel posibil. În acest caz, fuziunea *GE/Honeywell* era cea mai mare fuziune propusă vreodată și fusese aprobată de autoritățile antitrust americane. Respingera de către Comisie a dus la abandonul fuziunii, dar numai după un lobby furios al politicienilor americani pe fondul unui val de publicitate, amenințări cu represalii și deteriorarea relațiilor dintre SUA și UE.

Regulamentul privind fuziunile (Regulamentul 4064/89 înlocuit de Regulamentul 139/2004) a apărut în urma unui deceniu de presiuni din partea DG COMP și a intrat în vigoare în septembrie 1990. Aceasta a fost considerat drept încorporarea perioadei pline de împliniri în care Sir Leon Brittan a fost comisarul concurenței și a contribuit la prestigiul și influența DG, ducând la concluzia că, la începutul anilor '90, regulamentul european al concurenței devenise preeminent la nivel global (Wills cu McGowan 1996: 225). Regulamentul privind fuziunile a creat un „ghiseu unic” care a permis Comisiei să controleze fuziunile cele mai mari aflate deasupra unui prag ridicat (fuziunile sub acest prag continuă a fi soluționate în cadrul legislației naționale). Pragul actual este stabilit la o cifră de afaceri agregată de 2.500 milioane € (Whish 2008: 829), acesta cuprindând circa 300 de fuziuni pe an. Companiile susțin procesul UE, care este rapid, transparent și evită obținerea aprobărilor în fiecare stat în care au activități. Totuși cazurile pot fi transferate către autoritățile naționale. Compromisurile realizate în cursul adoptării regulamentului au dus la introducerea articolului 9, așa-numita „clauza germană”, deoarece a fost cerută de autoritățile germane care doreau să controleze fuziunile naționale mari. Aceasta permite Comisiei să transfere jurisdicția unui stat membru unde piața este în principiu națională. Pe de altă parte, articolul 23, „clauza olandeză”, cerută de autoritățile olandeze, permite statelor membre să ceară Comisiei să acționeze în numele lor, și, de asemenea (în urma celor mai recente reforme din 2004), permite chiar participanților la fuziune să ceară transferarea cazului către Comisie (Comisia 2004p). Comisia a făcut presuțiuni pentru o mai mare flexibilitate în gestionarea cazurilor și, într-un spirit de subsidiaritate, transferă în mod regulat jurisdicția autorităților naționale din domeniul concurenței (ANC).

DG COMP implementează un proces logic de evaluare în două etape, în care cele mai multe fuziuni sunt clarificate în termen de o lună, numai cazurile dificile fiind examinate mai profund în cursul procedurii din „faza a doua”. Obiectivul este de a bloca sau de a anula fuziunile care amenință să creeze o poziție dominantă de care apoi s-ar putea abuza. Formularea testului este esențială și în 2003 Comisia a convins Consiliul să adopte o modificare a Regulamentului privind fuziunea care a ajustat formularea acestuia (Regulamentul 139/2004: 59-68). Aceasta a păstrat testul poziției dominante care a fost criticat mult de SUA și Marea Britanie (care utilizează în prezent testul „reducerii substanțiale a concurenței”, Vickers 2003: 102), dar acum îl prefăcea prin atacarea „unei concentrări care ar îngreuna semnificativ o concurență eficientă”. Aceasta schimbare poate consolida controlul fuziunilor europene, chiar dacă va continua să se bazeze pe un test economic, iar nu pe considerente de interes public sau non-economic.

În cursul anilor '90 Comisia a căpătat încredere, a câștigat procese și a devenit treptat mai intervenționistă. Este încă un lucru foarte neobișnuit ca o fuziune să fie complet blocată (Tabelul 6.1 arată că numai douăsprezece fuziuni au fost definitiv blocate în ultimii zece ani), dar devine din ce în ce mai normal să se accepte sau să se impună condiții înainte de aprobarea fuziunii (descrieri înregistrarea unei părți a entității rezultate). Pe această bază, activitatea Comisiei s-a dezvoltat constant până în 2007, când a primit 402 de notificări.

Din 2000, politica fuziunilor a făcut câștiga importanță pași înapoi. În 2001, interzicerea fuziunii *GE/Honeywell* a produs un torent de critici din partea SUA. Comisia fiind acuzată de aroganță, slabe

## Ajutoare de stat

Cu a patra componentă a politicii, ajutoarele de stat, silul și accentul politicilor iau o formă foarte diferită. În acest domeniu puterile conferite de tratat sunt mai puțin clare, procesele de punere în aplicare sunt mai puțin solide, iar în general Comisia beneficiază de mai puțină cooperare din partea guvernelor naționale, care sunt cele însele ținta controlului. În acest domeniu (ca și în cazul liberalizării reglementărilor utilităților) Comisia este mai mult decât un agent al statelor membre: aceasta transcende interesele naționale și aspiră să fie cu adevărat „supranațională”. În ciuda ezitărilor naționale, regimul ajutoarelor de stat a devenit o temă centrală în cadrul strategiei UE privind competitivitatea formulată în Agenda Lisabona 2000.

Articolul 87 TCE (ex-art. 92 CEE) stabilește că ajutoarele de stat acordate firmelor, private sau de stat, care denaturează concurența sunt „incompatibile cu piața comună”. Aceasta se aplică în mod evident subvențiilor de stat directe acordate companiilor. Totuși, conceptul se extinde la toate formele de asistență, inclusiv scutiri de taxe, acțiuni preferențiale, împrumuturi și chiar garanții de împrumuturi. Anumite forme de ajutor, în special subvențiile marilor, au fost un instrument major de politică industrială chiar până în anii '80. Crizele periodice din industrie precum construcții navale, cărbune, industria aerospațială sau industria automobilelor au convins guvernele să acorde subvenții masive de salvare. Până în 2008, acestea au fost practic eliminate prin înasprirea regulilor privind ajutoarele de stat, dar alte aspecte ale ajutoarelor, după cum arată Cini și McGowan (1998: 137), pot „fi un lucru foarte bun” în domeniul ca C-D. Întreprinderile mici sau regiunile rămase în urmă, unde pot crea competiție și pot garanta alocații sociale. Toate ajutoarele trebuie notificate Comisiei, care le analizează compatibilitatea cu prevederile Tratatului, și a elaborat cadre de examinare a ajutoarelor sectoriale și regionale. Există o problemă specifică noilor state membre, unde utilizarea ajutoarelor de stat este încă larg răspândită, după cum a fost cazul landurilor estice ale Germaniei după reunificare. Inițial s-a pus accentul pe transparență, nu pe abolire. Intenția era de a reduce constant nivelul ajutoarelor, dar s-a recunoscut că, la fel ca o cură de dezintoxicare, este periculos să se renunțe la doza peste noapte.

În privința tuturor ajutoarelor de stat nu a existat un regulament de procedură al Consiliului până în 1999, când Regulamentul 659/1999 a fost adoptat pentru a permite scutiri și a raționaliza monitorizarea. Astfel, Comisia continuă dezvoltarea aparatului său de implementare printr-un „Plan de acțiune privind ajutoarele de stat” lansat în 2005 și culminând printr-o excepție generală pe categorii în 2008 (Regulamentul 800/2008). Planul de Acțiune introduce o serie de elemente care au devenit familiare în privința abordărilor antitrust:

- o evaluare mai economică a efectelor concurențiale ale unui ajutor;
- excepții pe categorii și dispoziții speciale pentru a permite ajutorul acordat pentru mediu și CDI (Cercetare Dezvoltare și Inovare);
- excepții regionale și o listă agreată a ajutoarelor regionale;
- o cale directă de atac a statelor membre la CEJ;
- recuperarea ajutorului ilegal, din care 8,2 miliarde € s-au recuperat până la sfârșitul anului 2007;
- și
- acțiune în instanțele naționale și discurarea modalităților de încurajare a acțiunilor în despăgubire de drept privat ale persoanelor prejudiciate prin ajutorul de stat acordat concurenței (Comisia 2008c: 35).

Scopul este de a reduce și direcționa mai bine ajutoarele de stat care sa urmărească obiective „orizontale” de interes general, precum protecția mediului. Dar, deși aceste scopuri sunt laudabile, încă mai sunt de rezolvat confruntări politice dure, precum Decizia Comisiei din iulie 2008 de respingere a planurilor guvernului polonez de a acorda peste 2 miliarde € ca subvenții și garanții pentru doua șantiere navale neprofitabile (Europa, comunicat de presă, 15 iulie 2008).

O tehnică utilă, elaborată prima dată la sfârșitul anilor '80 când Peter Sutherland era comisar al concurenței, a fost nominalizarea și discreditarea guvernelor („name and shame” în original) și dezvoltarea nivelului uraș al ajutoarelor de stat prin publicarea unor rapoarte periodice. Aceasta a fost consolidată după Agenda Lisabona 2000 prin crearea unui registru al ajutoarelor de stat și a unui „tablou de bord” online în 2001. Comisia a găsit deseori sprijin, deoarece guvernele naționale, în special cel britanic, depuneau eforturi considerabile pentru a reduce utilizarea subvențiilor. În 1998, ajutoarele de stat acordate în UE reprezentau circa 10% din cheltuielile publice sau 3-5% din PIB, cu alte cuvinte, un nivel foarte distorsionant de subvenții încrucișate de la contribuabilii către industrie. Până în 2002, cifra a scăzut la aproximativ 1,2% din cheltuielile publice și la 0,6% din PIB, iar până în 2006 la 0,4% din PIB (a se vedea Tabloul de bord (Scoreboard) pe site-ul DG COMP, [http://ec.europa.eu/competition/state\\_aids/studies\\_reports/studies\\_reports.html](http://ec.europa.eu/competition/state_aids/studies_reports/studies_reports.html)). Acesta este un progres considerabil, deși cifrele sunt încă mari la 48 miliarde € în 2008 iar ajutoarele de stat încă proliferază. Comisia este notificată cu privire la peste 500 de programe de ajutoare anual și ia peste 400 de decizii de aprobare, deseori după negocierea unor amendamente.

„Contracta creditelor” din 2007-8 și recesiunea ulterioară împinge regimul ajutoarelor până la limită. Garanțiile de stat și subvențiile către sectorul bancar au reprezentat doar primii dintre pașii luați ulterior la nivel național pentru a proteja și subvenționa sectoare întregi și campioni naționali cărora Comisia nu li s-a putut opune. În decembrie 2007 DG COMP a aprobat naționalizarea băncii britanice Northern Rock aflată în dificultate, dar apoi s-a aflat în fața unei serii de alte salvări și garanții care au convins Comisia să creeze un regim de criza. În decembrie 2008 Comisia a adoptat un „cadru temporar” care sa permită ajutorul pentru salvare, împrumuturi, garanții și capital de risc pentru o porțiune de doi ani până la sfârșitul anului 2010 (Europa, comunicat de presă, 17 decembrie 2008). A aprobat un substanțial ajutor de stat pentru sistemul bancar cu o întârziere minimală și acceptat ca un ajutor de o mare anvergură pentru companiile inițial salvatoare va fi inevitabil.

## Liberalizarea utilităților

A cincea și ultima componentă a politicii privește concurența în sectorul public și utilitățile privatizate. În ceea ce privește ajutoarele de stat, întreaga reprezentată de guvernele naționale, care pot deține industrii naționalizate, pot acorda puteri de monopol utilităților de stat sau private, sau controlează regimuri de reglementare care elimină concurența. Industriile în cauza sunt sectoarele utilităților cheie și de infrastructură, precum telecomunicațiile, energia, apa, poșta, transporturile și liniile aeriene, deși chestiunea controlului de stat se extinde și în sectoarele financiare de asigurări și al mijloacelor de comunicare. Proprietatea statului asupra acestor industrii a devenit standard începând cu anii '50, iar faptul că deseori era vorba de industrii operând „în rețea” era utilizat pentru a le justifica ca „monopoluri naturale”, cu justificarea că necesitatea unei eficiențe maxime printr-o singură rețea (ca pentru distribuția electricității) cerea operarea ei de către o singură companie. Mai mult, deoarece aceste industrii prestat servicii publice, se considera că funcționează în interesul public, putând fi astfel scutite de la aplicarea legislației în domeniul concurenței (vezi Capitolul 15). În multe țări, aceste excepții au fost incluse în legislația națională. În anii '90, această amănunțită a fost contestată de schimbările tehnologice, de o trecere la soluții de piață și de dovezi manifeste că astfel de industrii erau ineficiente, inflexibile și mult prea costisitoare (Cini și McGowan 1998; Ch. 9).

Argumentele în favoarea liberalizării acestor sectoare, în interesul eficienței și competitivității europene, au fost subliniate de programul pieței unice din 1992 (vezi Capitolul 5) și de exemplul Marii Britanii, unde privatizarea a arătat căl de multe poate schimba aceasta. În ciuda puterii conferite de articolul 86 (3) TCE (ex-art. 90 (3) CEE), de a cere statelor membre să liberalizeze utilitățile, Comisia



a recunoscut cât de delicate și de încărcate politic pot fi aceste inițiative în domeniul de importanță vitală pentru calitatea vieții, care deseori atrăgeau un sprijin public considerabil și de obicei erau puternic sindicalizate și influențate politic. Comisia nu s-a simțit suficient de încrezătoare în plan politic pentru a provoca statele membre până la sfârșitul anilor 1980, când a început să se concentreze asupra acelor practici anti-concurențiale create în principal de guverne prin proprietate și reglementări. S-au făcut progrese substanțiale în direcția liberalizării, în special în telecomunicații, dar acestea au încetinit la sfârșitul anilor '90 și continuă să fie lente și dificile. Comisia a conceput pachete complexe de măsuri, incluzând directive, practici restrictive și dosare de fuziune, pentru a liberaliza sectoare precum electricitatea, gazul, serviciile poștale și transportul aerian, DG COMP a cooperat îndeaproape cu DG sectoriale, așa cum se poate vedea în sectorul energiei, unde s-a folosit un nou instrument în 2006, implicând un studiu sectorial al concurenței în piața energiei UE (a se vedea Capitolul 15). Simpla scară a activității ilustrează atât dedicarea DG COMP în urmărirea unor piețe competitive în fiecare situație, cât și limitele politice a ceea ce este realizabil.

Astfel, politica europeană în domeniul concurenței a trecut printr-un proces de evoluție progresivă (a se vedea Casetă 6.1), incluzând o bază juridică de acumulare a jurisprudenței și crearea unui set de specialiști de carieră în domeniul concurenței în mari firme internaționale de avocatură. Politica în domeniul concurenței trebuie de asemenea evaluată în funcție de ciclul economic. În perioadele de creștere fuziunile se multiplică, ajutoarele de stat se reduc și în general DG COMP se confruntă cu o opoziție mai slabă. În perioadele de recesiune, companiile și guvernele se sunt mai vulnerabile, iar opiniile intervenționiste din Comisie și celelalte DG ale sale încep să prevaleze. A existat de asemenea un ciclu al teoriei economice, iar impunerea legislației europene a concurenței a navigat pe valul neoliberalismului de după Thatcher. În exploatarea acestor faze de dezvoltare, cel mai important element distinctiv rezidă în natura, conducerea și competența agențiilor responsabile și a personalului acestora.

## Agenții și implementare: DG COMP

Dezvoltarea și implementarea politicii în domeniul concurenței este concentrată în Comisie în cadrul unei direcții generale, denumită inițial DG IV, iar în prezent DG COMP. Este o organizație mică cu un personal de 719 de persoane (în aprilie 2009), dintre care 429 sunt funcționari superiori care iau decizii și contribuie în domeniul politicilor puterice. Personalul superior era în mod tradițional dominat de jurați, în timp ce în prezent economiștii joacă un rol mai mare. Șeful politic al direcției este comisarul, din 1999 până în 2004 Mario Monti, un economist italian cu experiență, iar din 2004 Neelke Kroes, o femeie de afaceri din Olanda, în cadrul Comisiei Barroso. DG COMP este considerată una dintre cele mai atractive poziții de personal, atât pentru comisari, cât și pentru director general, relația dintre aceștia fiind foarte importantă. În 2002, Philip Lowe (britanic), care fusese și primul șef al Grupului de lucru pentru fuziuni (Merger Task Force, în original), a devenit director general (așteptând a fi urmat de olandezul Alexander Italianer în 2009). Până la numirea lui Lowe, toți directorii generali fusesea germani, dând DG un caracter german, influențat, poate, de tradiționala puterica agenției germana de concurență, *Bundeskartellamt* (BKA). DG a fost reorganizată în 2004, printr-o măsură surprinzătoare care a desființat Grupul de lucru pentru fuziuni și a redistribuit controlul fuziunilor între cinci direcții sectoriale. Structura actuală cu nouă direcții, include una privind ajutoarele de stat, una privind cartelurile, două pentru planificare, strategii și legături internaționale, celelalte cinci fiind organizate pe sectoare industriale (Morgan 2006: 100).

Abordarea sectorială este uzuală pentru autoritățile din domeniul concurenței, fiind modelul utilizat de BKA și British Office of Fair Trading (OFT). S-a argumentat că reorganizarea ar mari flexibilitatea

personalului și ar accelera gestionarea cazurilor prin exportarea reacției rapide dezvoltate în Grupul de lucru pentru fuziuni către restul organizației, unde întârzierile mari erau obișnuite (*Financial Times*, 23 februarie 2004). Una dintre caracteristicile DG COMP este că mulți dintre funcționarii ei superiori și-au petrecut întreaga carieră în rândurile sale. Aceasta aduce beneficiul continuității, dar în același timp poartă riscul insularității. Comisia nu practica sistemul „porții rotative” de schimb de juriști între sectoarele guvernamentale și private, atât de tipic pentru SUA (Cini și McGowan 1998).

O chestiune cheie la evaluarea DG COMP este nivelul de independență al acesteia. Deciziile care afectează concurența sunt luate de întregul colegiu de comisari care trebuie să ajungă la un acord, ca organism colectiv. Totuși, comisarul pentru concurență trebuie să se aștepte la opoziție față de politica și deciziile controversate: membrii guvernelor fac deseori presiuni asupra comisariatului „lor” pentru a influența politicile iar deciziile se pot baza pe negociere politică și compromisiși – deși rar – vor fi votate, mai ales în cazul ajutoarelor de stat. De aceea, observatorii menționează deseori „natura politicizată a politicii europene în domeniul concurenței” (Cini și McGowan 1998: 214) și „lipsa de independență a mecanismelor de impunere a legislației comunitare în domeniul concurenței” (Laudati 1996: 230). Aceasta critică a dus la solicitări periodice pentru crearea unui Oficiu european al cartelurilor, mai vizibil independent (Wilks 2005b: 128). Dimensiunea vulnerabilității sale față de lobby-ul industrial este mai puțin clară, deși Wigger (2007) susține că așa-numita Masă rotundă a industriștilor (European Round Table of Industrialists – ERT) a avut o mare influență asupra evoluției politicii.

Pe de altă parte, DG COMP este relativ liberă de controlul Consiliului și Parlamentului, din două motive. În primul rând, are o autoritate juridică lipsită de ambiguități în privința implementării diverselor articole din tratat. În al doilea rând, în 1962 Consiliul a delegat Comisiei competențe procedurale cuprinzătoare pentru implementarea articolelor relevante. Aceste competențe delegate au fost descrise în Regulamentul 17/62 și efective reînnoite prin Regulamentul de modernizare 1/2003. Independența este departe de a fi absolută, dar poate fi comparată cu marile agenții independente de reglementare ale SUA, precum Comisia federală pentru comerț (Federal Trade Commission, FTC) (Wilks cu McGowan 1996; Wilks cu Bartle 2002), și este o trăsătură apreciată a agențiilor de concurență din toată lumea. Aceasta este considerată esențială pentru protejarea valorilor absolute ale competiției economice, pentru evitarea influenței nepotrivite din partea mediului de afaceri și influenței interesate din partea departamentelor sau agențiilor guvernamentale (iar în UE, a guvernelor naționale care sunt printre tutele implementării).

Tema independenței servește pentru a sublinia aserțiunea că DG COMP este cea mai puternică autoritate de concurență din lume. În prezent există peste 100 de agenții de concurență în toată lumea și sunt clasificate anual pe baza unei evaluări între egali (peer review, în original) de *Global Competition Review*. În 2007, cele trei agenții de „elită”, clasificate la un maxim de cinci stele, au fost Comisia federală a comerțului din SUA, DG COMP din UE și Comisia pentru concurență din Marea Britanie (care este mai mică și mai specializată). DG COMP s-a clasat deasupra Departamentului de justiție al SUA (Department of Justice, DoJ) Divizia antitrust: din acest punct de vedere are deci o poziție globală preeminentă. Aria sa de competență este unică, incluzând nu numai domeniile standard ale concurenței, ci și ajutoarele de stat și liberalizarea utilităților. În SUA există două autorități puterice (FTC și Divizia antitrust a Departamentului de justiție), iar o mare parte a dinamismului se datorează acțiunilor private în justiție, care sunt încă foarte neobișnuite în UE. BKA și OFT sunt de asemenea foarte eficiente, dar ambele sunt puse în umbră de Bruxelles, iar BKA pierde din prestigiu, în timp ce OFT mai trebuie să-și folosească integral noile puteri obținute prin Competition Act din 1998 și Enterprise Act din 2002. Cu numai 429 de funcționari superiori pentru controlul unei piețe de 490 de milioane de consumatori, DG COMP a avut și continua să aibă resurse de personal insuficiente. Singura explicație plauzibilă a subînțezării este că statele membre văd resursele ca una dintre puterile modalități pragmatice de a limita ambițiile DG.

DG COMP a fost criticată în mod repetat atât de mediul de afaceri, cât și de firmele de avocatură pentru puterile sale discreționare. Se spune despre Comisie că este „procurore, judecător și juriu” în același timp sau, pentru a extinde metafora, „polițist, arbitru, procuror, judecător, juriu și gardian”. Aceste critici

doarg în esență din procedura practică restrictivă bazată pe articolul 81 (TCE). Un caz este deschis fie în urma unei reclamații, fie ca urmare a unei investigații interne („polițist”). Căzul este gestionat de către un funcționar superior, *raportorul*, care investighează abuzul și dăseori negociază cu firmele implicate pentru a-și schimba practicile („arbitru”). Dacă nu reușește, *raportorul* construiește cazul, îl argumentează în departament, îl discută cu serviciul juridic și măsoară pentru aplicarea unei decizii („procuror”). Personalul superior al DG COMP decide („juriu”) și stabilește o sancțiune („judecător”) care este apoi înmănată sau negociată cu companiile („gardian”). Nu toate acestea sunt realizate de aceeași persoană, dar multe depind de *raportor* și integritatea proces are loc într-o sugură organizație, chiar dacă se acordă atenție justiției naturale și aranjamentelor precum acces la dosar, întâlniri de informare, ca și implicarea unui „consilier auditor” neutru, pentru asigurarea corectitudinii. În ciuda eforturilor de sporte a responsabilității și a penei de sine-stătoare aplicate de instanțe, există o măsură de adevăr în critica responsabilității. Pe măsura ce DG COMP a devenit mai puternică, problema a devenit mai acută.

## DG COMP în context

Felul în care operează DG COMP trebuie văzut într-un context instituțional mai larg al UE, precum și în cadrul rețelei sale de agenții naționale de concurență. Acestea pun limite pentru DG COMP dar pot fi folosite și ca surse de putere. Niciun sector industrial nu este exclus de la aplicarea regulilor UE privind concurența, deși există anumite excepții, în special în agricultură. Astfel, toate DG sectoriale, precum Transport sau Energie, trebuie să coopereze cu DG COMP. În ceea ce privește competitivitatea și integrarea pieței, DG Piața Internă și DG Industrie sunt parteneri principali. În mod tradițional, DG COMP și DG Industrie au fost deseori pe poziții opuse, dar în prezent relațiile sunt mai puțin tensionate, iar DG Industrie a acceptat ca o concurență puternică duce la sporirea productivității și competitivității (Comisia 2004a, 2004b). Agenda Lisabona, cu accentul său pe creștere, locuri de muncă și reducerea sarcinilor de reglementare, acționează ca un vehicul pentru coordonare și acordă importanță politicilor din domeniul concurenței.

O constrângere asupra DG COMP vine din partea aparatului juridic al UE. În cadrul Comisiei, Serviciul Juridic trebuie consultat cu privire la toate actele normative obligatorii și de aceea este în contact permanent cu DG COMP. Serviciul Juridic reprezintă Comisia în fața CJEU și a Tribunalului de Primă Instanță și este în mod inherent împotriva riscului, ceea ce uneori creează tensiuni serioase. Instanțele europene în sine sunt de asemenea foarte importante. CJEU și Tribunalul de Primă Instanță, creat în 1986, sunt flori integrării europene, fiind cele mai „federale” dintre instanțele europene. CJEU era inițial instanța competentă pentru litigii și apeluri în materie de concurență, emițând o serie de decizii importante, care nu numai că sprijineau Comisia, ci și defineau integrarea pieței ca obiectiv central al politicii europene în domeniul concurenței (un obiectiv distinctiv al regimului european).

Supraîncălzirea ca cazuri complexe și detaliate privind concurența a dus la crearea Tribunalului de Primă Instanță ca o curte secundară, în urma Actului Unic European din 1986. Tribunalul de Primă Instanță are o procedură mai puțin formală și este mai specializat; acesta audiază majoritatea cauzelor de concurență în secții mici de cinci judecători și în anumite cazuri (cum ar fi fuziunile) poate opera rapid printr-un „proces accelerat”. Tribunalul de Primă Instanță a fost mai puțin indulgent decât CJEU, care a fost acuzată de prea multă toleranță față de DG COMP în special cu privire la insuficiențele procedurale. În contrast, Tribunalul de Primă Instanță a fost riguros și a înfățișat necesitatea corectitudinii procedurale în chestiuni precum un proces echitabil, definirea exactă a problemei și prezentarea dovezilor. asemenea, în cazurile mai recente, Tribunalul de Primă Instanță a contestat conținutul deciziilor, raționamentul și interpretarea probelor, punând accentul pe o analiză economică mai riguroasă. Astfel,

se observa o trecere către o relație mai conflictuală între Comisie și Curte. În esență rămâne faptul că politica în domeniul concurenței avansează într-un cadru de drept comunitar în care dezvoltarea „polițierilor” se discută, adoptă și rezolvă într-un mediu juridic, utilizând un discurs juridic.

Un al treilea factor contextual în abilitatea Comisiei de a dezvolta politica în domeniul concurenței rezidă în relația sa cu ANC din statele membre, care pot cuprinde agenții executive, instanțe sau departamente guvernamentale. În 1958 nu existau practici mecanice privind *concurența* în statele membre, ceea ce a ușurat centralizarea politicii la Bruxelles. În anii următori, fiecare stat membru și-a creat propriile agenții de concurență și sisteme de apel. Unele state membre, precum Marea Britanie, Irlanda și Austria, aveau propriile tradiții antitrust cuprinse în legi, precum BKA și OFT, urmate până la sfârșitul lor la UE. Astfel, există o tipologie de agenții cu vechime, precum BKA și OFT, urmate până la sfârșitul anilor '90 de crearea sau reformarea unor agenții în celelalte state membre. În fiecare caz, legislația și rolurile agențiilor au avut o tendință convergentă către modelul dreptului comunitar și al DG COMP (Drahoš 2001; van Waarden și Drahoš 2002). Cei cospresaze membri noi de după 2004 nu au avut de ales: acceptarea regulilor de concurență și a întregii greutate a jurisprudenței europene ca parte a *acquis*-ului erau condiții de aderare, la fel ca și alocarea unor resurse rezonabile pentru sprijinirea unor agenții de concurență și instanțe în exercițiu.

Crearea a 27 de regimuri de concurență în UE subliniază succesul Comisiei în includerea concurenței printre elementele constitutive ale reglementării economice, dar subliniază și subînțelegerea DG COMP. În 2007, a avut un buget de 97 milioane 6 și 380 angajați, „personal grad A” (429 în 2009). În contrast, agențiile de concurență din primele patru state membre ca marime (Germania, Franța, Italia și Marea Britanie) au avut un buget cumulativ de circa 134 de milioane €, cu un personal de 693 de angajați (*Global Competition Review* 2007). Deci, DG COMP a avut motive atât administrative, cât și juridice să obțină cooperarea rețelei ANC.

## De la convergența europeană la cea transatlantică

Fața politicilor europene în domeniul concurenței s-a schimbat radical de la introducerea Regulamentului de modernizare (1/2003). Anterior, impunerea normelor antitrust a fost realizată numai de către Comisie. Prin contrast, noul sistem imputernicește ANC ale statelor membre să ia decizii, să acorde scutiri și să audieze recursuri. Aceasta a fost o reformă care are loc o singură dată într-o generație și care poartă riscul incoerenței, al incoerenței și al unui conflict privind aplicarea articolelor 81 și 82 (a se vedea Wilks 2005a, 2007). În practică, modernizarea s-a dovedit a fi de succes din punctul de vedere al Comisiei, care a înlocuit legislațiile naționale cu legislația europeană—în toate cazurile care implica schimburi comerciale între state membre) și a instituit o supraveghere a rețelei ANC. A ajuns la un control eficace printr-un remarcabil exercițiu de novare politică, construit pe un acord normaliv privind meritele concurenței și coordonare administrativă prin Rețeaua europeană de concurență (European Competition Network, ECN) (Wilks 2007). Drept rezultat, în prezent, DG COMP se află în centrul unei rețele de reglementare distincte care strânge laolaltă douăzeci și șapte de agenții de concurență din statele membre. Această variază de la agențiile mari, de elită, bine înzestrate, din Franța, Marea Britanie, Germania, Italia și Țările de Jos, până la agențiile mici și subînțelegătoare, precum cele din Austria, Belgia și Estonia (Wilks 2007). Aceste agenții își fac cunoscute informațiile în cadrul Rețelei europene de concurență, alocă dosare, se angajează în acțiuni de cooperare pentru impunerea normelor și dezvoltă opțiuni privind politicile publice. Acesta constituie un model remarcabil de cooperare privind reglementarea prin agenții mai mici sau mai puțin independente care ajung la o înțelegere comună a aspectelor economice și juridice și impuneri normelor tratatului privind concurența.



Alăturarea ANC pentru implementarea normelor antitrust a eliberat resurse din DG COMP pentru a se implica în definirea și urmărirea unor noi priorități. A acordat o oarecare prioritate controlului ajutorului de stat, dar a făcut efortul major de a ataca unele carteliuri „dure”. În acest caz, discursul Comisiei a fost amenințator, iar Mario Monti s-a referit la acestea ca fiind „forme de cancer” care afectează economia (McGowan 2005). În 1998, Comisia a creat o unitate dedicată carteliurilor și a dezvoltat cooperarea internațională cu SUA și Canada, în mod deosebit pentru a ataca aceste carteliuri la nivel global. Cheia succesului în Europa a fost un program de clemență de tip SUA care recompensează companiile „avertizor”, fie prin scutirea lor de amenzi, fie prin impunerea unor amenzi reduse în schimbul cooperării. Introdușă pentru prima dată în 1996, politica de clemență a fost revizuită pentru a fi mai atrăgătoare. Pe această cale s-a putut colaborarea internațională cu autoritățile SUA, politica anti-cartel s-a bucurat de un succes surprinzător, până în punctul în care Comisia a fost aproape copiată. A urmat de aceea alte două aspecte ale normelor americane antitrust: acțiuni și înțelegeri private.

Cu privire la acțiunile private, în 2005, Comisia a emis o Carte Verde care explorează căi prin care persoane private lezate de un comportament ilegal pot iniția o acțiune în instanță fără implicarea autorităților. Acesta este un mod tipic american de impunere, dar este mult mai puțin atractiv în Europa datorită, de exemplu, absenței acțiunii colective și tripler despăgubiri. Cu privire la înțelegeri, în 2008 Comisia a emis un aviz care permite înțelegerea în cazuri privind carteliurile prin plata unei amenzi convenite, dar cu evitarea unei proceduri formale sau chemare în instanță. Aici, similaritatea este cu „hoțărâre de expedient” prin care se soluționează majoritatea cazurilor din SUA. În aceste inițiative se observă o convergență procedurală cu normele americane antitrust pentru a completa convergența europeană evidențiată în procesul de modernizare și Rețeaua Europeană de Concurență (ECN).

Pentru unii observatori, această americanizare procedurală este un simptom al unei americanizări ideologice de profunzime. De fapt, schimbarea orientării punerii în aplicare a normelor europene privind concurența către norme americane antitrust nu este un secret; este un consens între practicieni și este aplaudată de către oficialități (Wilks 2007). Mai suspuse controversei sunt implicațiile acestei schimbări de orientare. În primul rând, este ideea că impunerea normelor privind concurența în stil anglo-saxon se bazează pe neo-liberalism și amenință stilul german tradițional neo-corporatist sau capitalismul „renan” (Wigger 2007: 497-500). În al doilea rând, este sugestia că o deplasare către teste economice de tip american favorizează marile corporații transnaționale și ca această poziție politică a fost susținută de lobby-ul marilor corporații europene. Rezultatul este că marile corporații sunt tolerate și chiar încurajate de politicile publice europene (Lowe 2006; Freyer 2006: 303). Aceasta este o importanță dezbaterii în curs de dezvoltare, ceea ce confirmă convergența europeană în privința politicilor publice în domeniul concurenței, dar o convergență cu privire la un model care prin principiile, procedurile și efectele sale încurajează lumea europeană a afacerilor să se îndrepte către o economie de piață liberală de tip anglo-saxon.

## Politica în domeniul concurenței ca politică de reglementare

Politica în domeniul concurenței prezintă trăsăturile a doua dintre modelele de elaborare a politicilor schițate în capitolul 4-metoda comunitară și politica de reglementare-iar în practică nu seamănă cu metodele transguvernamentale și distributive. Totuși, reformele recente indică de asemenea o trecere limitată către metoda de coordonare a politicilor. Nu este surprinzător ca politica în domeniul concurenței exemplifică două metode politice. Acest domeniu de politici este un exemplu major al succesului metodei comunitare și oferă o mare parte a materiei prime care i-a permis lui Majone (1996) să-și elaboreze analiza reglementării europene.

Principala asemănare a politici în domeniul concurenței cu metoda comunitară tradițională rezidă în rolul puternic al Comisiei în conceperea și impunerea politicilor, mai ales în perioada în care politica a fost foarte centralizată și dominată de DG COMP. În politica din domeniul concurenței, Comisia a beneficiat de o libertate excepțională din partea Consiliului și statelor membre. Partenerii săi cheși sunt instanțele și, în măsura în care acțiunile sale au temel legal, Comisia a putut acționa hotărât și direct. În conformitate cu metoda comunitară, Comisia a urmărit obiectivul „integrării pozitive” cu mare determinare. De aceea, a urmărit să creeze o piață fără frontiere și a atacat cu tărie măsurile firmelor (sau ale guvernelor) care segmentau piața, limitau schimbările sau care aplicau practici diferite în zone geografice diferite. Ca urmare a modernizării, această versiune a unei puternice politici centralizate a continuat.

Politica în domeniul concurenței prezintă o similaritate chiar mai mare cu metoda de reglementare a autorității politice. Aceasta se bazează pe teoriiile excepționale de fertilitate ale lui Majone (1996: 55, 267) cu privire la poziția UE ca „stat de reglementare”, specificând comportamentul acceptabil prin acte legislative și asigurând conformarea prin sistemul juridic (Majone 1996: 63), capacitatea sa de a desfășura politica de reglementare fiind aproape nelimitată. Procesul juridic fundamentat pe tratat este susținut de aparatul juridic al reglementărilor și deciziilor, suplimentat de acte normative mai puțin stricte precum liniile directoare, cadrele, opiniile și avizele, și a fost consolidat de decizii încurajatoare ale CJF care au furnizat fundamentul competenței comunitare. Primatul dreptului comunitar și supremația instanțelor europene înseamnă că, alina vreme cât Comisia poate câștiga litigii în fața acestora, deciziile sale devin obligatorii pentru firmele și guvernele din UE—iar uneori la nivel extrajurisdicțional. Mai mult, acest proces este extrem de necostisitor, cel puțin în termenii încercărilor sale pentru bugetul UE. Costurile administrative ale reglementării sunt suportate de instanțe, sistemele juridice din statele membre și de clienții firmelor de avocatură, în timp ce costurile materiale ale conformării și modificării practicilor de afaceri sunt ascunse și suportate de companii.

Libertatea de reglementare a Comisiei este sprijinită de slăbiciunea Parlamentului European, o caracteristică partajată în acest domeniu cu sistemele naționale. De aceea, legitimitatea sa se bazează pe acceptarea abordării sale a economiei de piață și, în cele din urmă, pe cât de mult reușește să creeze o eficiență mai mare și să asigure un anumit prag de acces echitabil la beneficiile avuției creșterii. Majone (1996: 296) a argumentat, subtil și provocator, că nu este necesar ca reglementările să fie legitime prin controlul instituțiilor democrației populare, purtând fi legitime prin dezbateri și deliberare între experți, respectarea unei proceduri echitabile și urmărirea unor standarde obiective de eficiență. Analiza sa a stimulat o dezbateri mai largă despre agențiile „nedemocratice” și valoarea independenței și expertizei specializate din cadrul agențiilor de reglementare. DG COMP este exemplul clasic de reglementare europeană independentă (Wilks cu Bartle 2002), poate un caz extrem de elaborare a politicii ghidate de considerente juridice, realizată cu ajutorul unui discurs juridic prin-o rețea de instituții juridice, instanțe și firme de avocatură din toată UE. Într-adevăr, recentul proces de modernizare poate fi înțeles cel mai bine ca mobilizarea de idei prin-o comunitate juridică cuprinzând toate statele membre.

Reformele de modernizare au schimbat fața politicilor europene privind concurența și au creat un nou mod de formulare și implementare a politicilor sub forma Rețelei europene de concurență (ECN). Acest lucru invită la o evaluare pentru a se vedea dacă modernizarea și reforma politicilor privind fuziunile și cele privind ajutorul de stat pot fi văzute ca exemplu al unei noi metode politice de „ordonare a politicilor”. Crearea, de la jumătatea anilor '80, a agențiilor de concurență independente în toate statele membre înseamnă că implementarea în viitor a acestor politici va depinde în mare măsură de negociere, coordonare și relaționare, după cum anticipează și apreciază modelul coordonat.

## Concluzii

Acest capitol argumentează că politica în domeniul concurenței are un loc special în matricea politicilor europene, deoarece apară principiul mobilizator esențial al UE, și anume interesul colectiv în eficiența economică asigurată prin crearea unei piețe unice. În tentativa sa de integrare, Comisia s-a folosit de o strategie iscusită de utilizare a pieței și de apel la principiile pieței libere. Succesul său a dus la ceea ce Jakob numește „revoluție liniștită”, ceea ce a creat o economie politică cu adevărat europeană. Economia europeană s-a dezvoltat în paralel cu instituțiile guvernante: economice europene. Instituția cea mai larg studiată este UEM, aflată sub conducerea BCE, dar de o importanță similiară se bucură normele privind concurența și DG COMP. În aceste domenii, Uniunea Europeană a devenit o adevărată „putere federală” (Jakob 2006: 183). Se poate deci argumenta că, pe măsura ce Europa își transformă tratatele într-o constituție, în aceeași măsură dispozițiile economice ale acestor tratate devin principii constituționale care se află la temelia operațiunilor economiei europene, cu alte cuvinte, normele privind concurența pot fi analizate ca o constituție economică. Această propunere este explorată la o scară mai largă în altă parte (Wilks, 2010) și subliniază importanța și influența normelor privind concurența și are trei alte implicații.

În primul rând, subliniază independența agențiilor și, în mod deosebit, a DG COMP. Implementarea principiilor constituționale asigură DG COMP o dublă izolare față de presiunile politice naționale. În al doilea rând, identifică amplificarea unui proces de legalizare a regulamentelor economice și o expansiune a legislației economice care poate fi denumită „juridificarea” sferei economice. Constituția economică protejează anumite drepturi economice, cu prețul unui proces juridic. În al treilea rând, și cel mai speculativ, perspectiva constituțională sugerează că anumite principii de piață au devenit implantate în practica instituțională europeană și dispozițiile constituționale. Este împiedicată Europa să se bazeze pe principiul de piață, dar ce fel de piață? Iabko (2006) afirma că integrațiunii Comisiei utilizează o retorica de piață strălucitoare, dar nu au definit niciodată spre ce fel de piață se îndreaptă Europa. Acest capitol susține că normele privind concurența s-au deplasat către o piață liberă care este de fapt mai mult neo-liberală, mai puțin orientată către piață, decât mai multă lume din Europa ar fi înclinată să accepte. Acest lucru ridică miza politica și, în termenii punctului de interes al acestei lucrări privind elaborarea politicilor publice, sugerează că politica în domeniul concurenței s-a transformat într-un mod încă prost înțeles de politica constituțională.

Perspectiva instituțională subliniază mai sus susține că independența, încrederea și competența Comisiei și DG COMP rămân factorii cheie pentru determinarea direcției de elaborare a politicilor publice. Competența Comisiei va crește dacă economia își revine, dacă firmele vor aprecia sistemul modernizat, dacă ANC vor continua să coopereze voluntar și dacă neoliberalismul rampant doctrina economică dominantă. Evaluarea formei viitoare a acestei politici va depinde de modul în care aceste patru elemente — creșterea, conformarea, cooperarea și doctrina economică — vor evolua în rândul lor.

## Notă:

<sup>1</sup>Pentru referințe complete cu privire la acestea și la alte decizii ale Comisiei privind fuziunile și normele antitrust, a se vedea tabelele cu cazuri și legislație de la începutul acestui volum.

## LECTURI SUPLIMENTARE

Cel mai bun ghid privind evoluția politicii europene în domeniul concurenței este raportul anual al Comisiei, care trece în revistă activitățile Comisiei și Curții din anul anterior, evidențiază prioritățile strategice, justificarea proprie a Comisiei și, într-o anumită măsură, dezbaterile asupra inițiativelor noi. Aceste ultime aspecte sunt de asemenea acoperite în *Competition Policy Newsletter*, publicație trimestrială a DG COMP. Ambele publicații sunt disponibile pe pagina web a DG COMP (<http://ec.europa.eu/competition/>). Prezentări mai critice ale politicii UE și statelor membre se pot găsi în *European Competition Law Review*.

O buna introducere se poate găsi în Cini și McGowan (2009). Amato (1997) oferă o excelentă introducere în contextul politic mai larg. Wilks (2010) oferă o privire de ansamblu privind domeniul în discuție, în vreme ce alte analize ale Comisiei și modernizării apar în Wilks (2005a și 2007), Wigger (2007) și Wigger și Nolke (2007) oferă o excelentă perspectivă critică. Există o literatură juridică excelentă care este accesibilă cititorului obișnuit. Foarte valoroase sunt capitolele de deschidere și de încheiere din Goyder (2003), studiul lui Drahos (2001) și ediția a șasea mai tehnică a lui Whish (2008). Cele mai bune introduceri privind baza economică a politicilor se pot găsi în Motra (2004) și Budzinski (2008).

Amato, G. (1997), *Antitrust and the Bounds of Power* (Oxford: Hart).  
Budzinski, O. (2008), *Monoculture versus Diversity in Competition Economics*, *Cambridge Journal of Economics*, 32/2: 295-324

Cini, M., și McGowan, L. (2009), *Competition Policy in the European Union*, ediția a doua; ediția întâi, 1998 (Basingstoke: Palgrave Macmillan).

Drahos, M. (2001), *Convergence of Competition Laws and Policies in the European Community* (Dordrecht: Kluwer).

Goyder, D. (2003), *EC Competition Law*, ediția a patra (Oxford: Oxford University Press).

Motta, M. (2004), *Competition Policy: Theory and Practice* (Cambridge: Cambridge University Press).

Whish, R. (2008), *Competition Law*, ediția a șasea (Oxford: Oxford University Press).

Wigger, A. (2007), *Towards a Market-Based Approach: The Privatization and Micro-economization of EU Antitrust Law Enforcement*, în H. Overbeek et al. (eds.), *The Transnational Politics of Corporate Governance Regulation* (London: Routledge), 98-118.

Wigger, A., și Nolke, A. (2007), *Enhanced Roles of Private Actors in EU Business Regulation and the Erosion of Rhenish Capitalism: the Case of Antitrust Enforcement*, *Journal of Common Market Studies*, 45/2: 487-513.

Wilks, S. (2005a), *Agency Escape: Decentralization or Dominance of the European Commission in the Modernization of Competition Policy?*, *Governance*, 18/3: 431-52.

Wilks, S. (2007), *Agencies, Networks, Discourses and the Trajectory of European Competition Enforcement*, *European Competition Journal*, 3/2: 437-64.

Wilks, S. (2010), *Competition Policy*, în W. Grant, D. Coen, și G. Wilson (eds.), *The Oxford Handbook of Business and Government* (Oxford: Oxford University Press), 730-56.