

VISOKA POSLOVNA ŠKOLA STRUKOVNIH STUDIJA NOVI SAD

EKONOMIJA EVROPSKE UNIJE





POLITIKA KONKURENCIJE EVROPSKE UNIJE



UGOVOR IZ RIMA

Pojedini članovi Ugovora iz Rima određuju postupke *preduzeća*:

- Član 85 odnosi se na ograničenje konkurencije, dok
- Član 86 zabranjuje zloupotrebu dominantnog položaja preduzeća.
- Član 92. *Vlade* takođe mogu ugroziti proces konkurencije. To se dešava u slučaju **državne pomoći (subvencija)**. Ovo pitanje uređeno je članom 92. Državna pomoć koja prelazi određeni nivo mora se prijaviti Komisiji koja ispituje zakonitost i kompatibilnost te pomoći sa ciljevima EU.

Postoje barem dva razloga za **spoljašnje otvaranje EU u cilju jačanja konkurencije**:

Prvo, unutrašnja trgovina EU je uglavnom trgovina diferenciranim proizvodima (intraindustrija).

Drugo, deo unutrašnje trgovine odvija se između filijala jedne transnacionalne korporacije.

Potreban je konkurentski pritisak izvan EU da ublaži ovu oligopolističku strukturu i poveća konkurentnost kako tradicionalnih industrija, tako i novih koje se razvijaju

Kako bi izvršio svoju dužnost čuvara Ugovora iz Rima, Savet ministara je izdao Uredbu br. 17/62 (1962). **Komisija ima pravo za zatraži relevantne informacije od svih preduzeća, njihovih udruženja i država članica.**

Sve dok ne dobije tražene informacije, Komisija može da odredi dnevnu novčanu kaznu u iznosu do 1 000 ekija.

Komisija takođe ima ovlašćenje da ispita slučaj, što uključuje, između ostalog, i 'prepade' (nenajavljene posete) u prostorije umešanih strana.

Inspektori mogu da proveru knjige, račune, poslovne izveštaje, da naćine kopije dokumenata i da zahtevaju davanje informacija.

Međutim, **sve ovo se moće sprovesti samo uz odobrenje preduzeća koje se posećuje, jer inspektorima nije dozvoljeno da upotrebe silu.**

Budući da dobavljene informacije mogu da sadrće poslovne tajne, Komisija ih moće upotrebiti iskljućivo u cilju ispitivanja datog slućaja.

Ako se utvrdi da je došlo do kršenja pravila, Komisija moće kazniti krivca/krivce. Maksimalna kazna iznosi 10 posto od ukupnog godišnjeg prometa datog preduzeća.



OGRANIČENJE KONKURENCIJE

Postoje tri koncepta konkurentnosti.

Konkurentnost troškova se odnosi na razliku (tj. profit) između prodajne cene robe i troškova za njenu proizvodnju.

Preduzeće ima proizvod koji je **cenovno konkurentan**, ako takav proizvod može da parira proizvodima drugih preduzeća po svim karakteristikama, uključujući i cenu.

Relativna rentabilnost postoji u slučaju diskriminacije cena (npr. na domaćem i stranom tržištu). Tada različite marže profita na tim pojedinačnim tržištima ukazuju na relativnu rentabilnost.



KONKURENTNOST

- Član 85 Ugovora iz Rima zabranjuje 'kao nekompatibilne (nesaglasne) sa zajedničkim tržištem' sve eksplicitne i implicitne, kao i horizontalne i vertikalne sporazume (tajne dogovore) između preduzeća, koji mogu imati negativan uticaj na unutrašnju trgovinu EU 'i čiji je predmet ili cilj sprečavanje, ograničenje ili iskrivljavanje konkurencije na zajedničkom tržištu', osim ako ne postoji odobrenje Komisije EU.

Privatne prakse koje ograničavaju konkurenciju prema ovom članu uključuju:

- direktno ili indirektno određivanje cena i ostalih uslova razmene;
- ograničenje ili kontrolu proizvodnje, tržišta, tehničkog razvoja, ili ulaganja;
- deljenje tržišta;
- primenu nejednakih uslova u jednakim transakcijama sa različitim klijentima; i
- spajanje ugovora koji nisu povezani sa transakcijama.

- Već duže vreme uočava se, barem u manjim zemljama evropskog kontinenta, da postoji izvesna potreba za koncentracijom poslovanja. Stoga **član 85 (3) utvrđuje izuzetke od opštih pravila konkurencije.**
- Njegova primena često se zasniva na političkom kompromisu. Otuda potencijalna opasnost (nesigurnost) koja potiče od nedostatka transparentnosti.
- **Dogovor, odluka ili praksa mogu biti proglašeni saglasnim sa zajedničkim tržištem, ako doprinose poboljšanju proizvodnje ili distribucije robe, ili promovisanju ekonomskog ili tehničkog napretka, 'istovremeno omogućavajući potrošačima fer udeo u dobiti koja sledi'.**

- Kontrola **fuzionisanja i akvizicije preduzeća unutar EU** ima sedam faza, koje se često preklapaju. To su:

1. diskusije pre notifikacije (praksa kojom se učesnici na tržištu obavezuju da sporazume koji bi mogli da ograniče konkurenciju na unutrašnjem tržištu prethodno prijave Komisiji, prim.prev.),
2. notifikacija,
3. ispitivanje (istraga),
4. pregovori,
5. odluka,
6. politička procena i
7. sudska kontrola.



Prednost ovog postupka EU u poređenju sa prethodnim i ostalim jurisdikcijama (nadležnostima) je u tome što je on:

- brz (većina slučajeva rešava se u roku od mesec dana),
- fleksibilan (budući da diskusije pre procesa notifikacije rešavaju pitanje neophodnih informacija za donošenje odluke), i
- ima 'sve na jednom mestu' (Komisija je jedino telo koje je zaduženo za primanje notifikacija, ispitivanje i odluku).

- **Komisija može da odobri fuziju preduzeća**, da je pročisti postavljajući određene uslove, ili da je spreči. Iako je postupak EU pojednostavljen, on ima bar jednu slabost: nedostatak transparentnosti. Komisija ima prilično neograničen manevarski prostor u procesu donošenja odluka.
- Izuzeća od pravila konkurencije EU moguća su po članu 85 (3) Ugovora iz Rima.
- **Da bi se odobrilo izuzimanje, određeno preduzeće mora pokazati da prednosti koje proizlaze iz dogovora prevazilaze efekte koji su štetni po konkurenciju.** Preduzeća moraju dokazati Komisiji da poslovni dogovor unapređuje proizvodnju i/ili distribuciju robe i da pomaže tehnološki napredak. Osim toga, potrebno je da se jedan 'fer udeo' dobiti koja sledi iz određenog posla, prenese na potrošače.
- Pravila konkurencije ne odnose se samo na pismene i primenljive dogovore između preduzeća, već i na prećutne sporazume (kao što su združene prakse).

- Ako struktura tržišta ostaje konkurentna, **merdžeri i akvizicije treba da donesu barem dve koristi od efikasnosti. Jedna se odnosi na upravljanje, dok je druga povezana sa smanjenjem transakcionih troškova.**
- Uzimajući u obzir znatan broj merdžera i akvizicija, stepen koncentracije u EU je porastao. To može *povećati* konkurenciju na unutrašnjem tržištu EU i u inostranstvu kroz racionalizaciju proizvodnje i ekonomije obima. U isto vreme, povećana koncentracija preduzeća može *ograničiti* konkurenciju.
- Ako jedno preduzeće ima ili postigne dominantan položaj na tržištu, ono može u značajnoj meri uticati na konkurenciju



ZLOUPOTREBA DOMINANTNOG POLOŽAJA

Dominantan položaj na tržištu može se obezbediti na sledećih pet načina:

- Preduzeća mogu posedovati veštine inoviranja ne samo za proizvode (robe/usluge), već i za oblast rukovođenja i planiranja
- Dominantan položaj na tržištu može se postići putem merdžera i akvizicija preduzeća.
- Preduzeće može postići ili čuvati svoj dominantan položaj kroz prakse anti-konkurentnog poslovanja.
- Dominantan položaj može se osvojiti kroz konkurentnu i riskantnu politiku utvrđivanja cena
- Još jedan način putem kojeg preduzeća počinju da dominiraju tržištem može biti kada im državne vlasti dodele takvu licencu. Primeri se mogu naći u 'prirodnim' monopolima kao što su komunalne usluge (snabdevanje vodom, gasom, električnom energijom, zatim poštanske usluge, železnički transport ili usluge lokalne telefonije).

- Član 86 Ugovora iz Rima odnosi se na pitanje dominantnog položaja na tržištu. **On ne zabranjuje posedovanje dominantnog položaja (monopol ili monopson) *ex ante*, već njegovu zloupotrebu.** Ovaj član ima samo *ex post* efekat.
- Da bi utvrdila da li je došlo do narušavanja tržišta EU, Komisija posmatra tri faktora:
 - postojanje dominantnog položaja;
 - njegova zloupotreba (u domenu određivanja cena ili kontrole proizvodnje i distribucije); i
 - negativan uticaj na razmenu između zemalja članica.

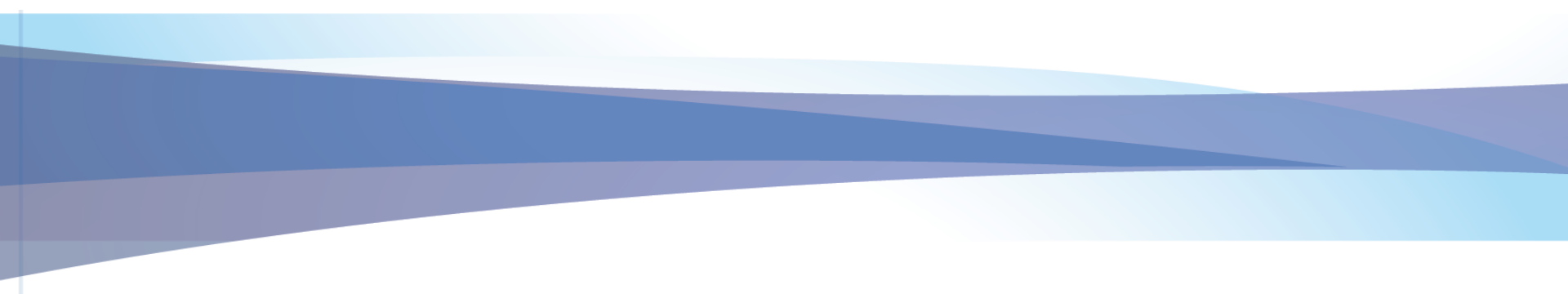


DRŽAVNA POMOĆ - SUBVENCIE

Član 92 Ugovora iz Rima zabranjuje svaku **pomoć koja deformiše ili pretila da deformiše konkurenciju među zemljama članicama.**

Ovo znači da se član 92 ne odnosi na pomoć koja se daje kao podrška preduzećima ili za proizvodnju robe i usluga koje ne ulaze u unutrašnju trgovinu EU (lokalna potrošnja), kao ni na pomoć za izvoz izvan EU.

Član 92 potvrđuje da se pomoć, koja je kompatibilna sa Rimskim ugovorom, **daje pojedincima na nediskriminatornoj osnovi u socijalne svrhe, kao i ugroženim regionima.** Pomoć koja se *može* smatrati saglasnom (kompatibilnom) sa Ugovorom **dodeljuje se za projekte koji su od interesa za EU, kao i pomoć koja se daje za regionalni razvoj onih 'područja gde je životni standard izuzetno nizak.**



Savet ministara (na osnovu Predloga Komisije) ima diskreciono pravo da donese odluku o tome **da i druge vrste pomoći mogu biti saglasne sa pravilima EU**. To uključuje pomoć malim i srednjim preduzećima, održanje energije, zaštitu životne sredine, promovisanje nacionalne kulture ili ublažavanje ozbiljnih poremećaja u nacionalnoj privredi.