

# Съвременната конкуренция от гледна точка на неокласическата теория и Маркс

---

- Основни теоретични направления в областта на конкуренцията.
- Икономически анализ на конкурентното законодателство в ЕС и дейността на Европейската комисия (ЕК).
- Основни проблеми в дейността на Комсията за защита на конкуренцията (КЗК) в България.

гл.ас. д-р Тони Конджов  
СУ"Св. Кл.Охридски"

# Основни теоретични направления в областта на конкуренцията

- Класическа теория на Адам Смит.
- Неокласическа теория - Харвардската и Чикагската школа.
- Фрайбургската ордо-либерална школа.
- Австрийската школа.
- Виржинската школа.
- Марксистко схващане за конкуренцията.

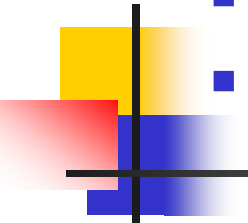


## Класическа теория на Адам Смит

---

- Конкуренцията изпълнява ролята на „невидима ръка“.
- Не съществуват само егоистични интереси, а и съгласуване в общ интерес. Освен конкуренцията действат още две сили, които не са икономически - морални правила на обществото и институционална (законова) рамка, която то създава, за да ограничава неморалното поведение.
- Д. Кларк обявява Смит за „Пророк на конкуренцията“, който, обаче, както всички други пророци, говори „недефинирани неща“.

## Неокласическа теория

- 
- Формира се към средата на 19-ти век.
  - Има амбицията да изчисти класическата теория от нейните философски аспекти и да я превърне в точна наука. Тогавашният образец за точна наука е Нютоновата механика.
  - Неокласиците (А. Маршал, Х. Госен, К. Менгер, О. Курно, Д. Кларк и др.) използват математически методи и (подобно на Нютон) съсредоточават вниманието си върху равновесието, но не във физиката, а в икономиката.
  - В началото неокласиците имат ясна представа, както за своя идеал – равновесието при съвършена конкуренция, така и за отклоненията от него - съвършен монопол, олигопол и т.н. Но по-късно възникват противоречия и се оформят две основни разклонения - Харвардска и Чикагска школа.



## Харвардска школа

---

- Разработва подход, известен като “Структура - поведение - изпълнение”.
- Неговата основна идея е, че структурата на пазара определя поведението на фирмите в него, а то от своя страна определя стопанския резултат (изпълнението) за потребителите.
- Първият елемент (структурата) обхваща параметри като бариери за навлизане на съответния пазар, брой на продавачите и др.
- Последният елемент (изпълнението) намира израз в цената на продукцията, печалбата на фирмите, ефективността в разпределението на ресурсите и др.



## Индекс на Харфиндал – Хиршман

---

- Един от най-използваните показатели на Харвардската школа за пазарната структура е Индексът на Харфиндал – Хиршман (ННІ).
- Той, както е известно, се изчислява като сума от повдигнатите на квадрат пазарни дялове на всички фирми в определен пазар (отрасъл).
- Основна парадигма на „структура-поведение-изпълнение“ - колкото по-висока е пазарна концентрация, респ. ННІ, толкова повече фактическата пазарна цената би трябвало да бъде по-висока от онази цена, която би се формирала при съвършена конкуренция.



## Показатели на Харвардска школа за пазарно изпълнение

1. Индекс на Лърнър:  $\frac{P-MS}{P} = \frac{-1}{Ed}$

където: P е пазарна цена, MS - пределни разходи и Ed – коефициент за ценова еластичност на търсенето при отделна фирма.

2 Норма на печалба. Пелтцман : “Пазарната концентрация и индустриалната рентабилност са позитивно корелирани, с малки изключения.”

3. “Тобиново кю” (Tobin,s q). Този показател представлява дроб в числителя, на която стои цената на определена компания, а в знаменателя – разходите, които биха били извършени ако компанията трябва се създава отново (Replacement Cost). Смята се, че ако Тобиновото кю е по-голямо от 1 оценяваната компания е имала предимство в конкуренцията (или е функционирала в неконкурентна среда), което е завишило нейната цена над разходите за повторното и създаване



## Чикагска школа

---

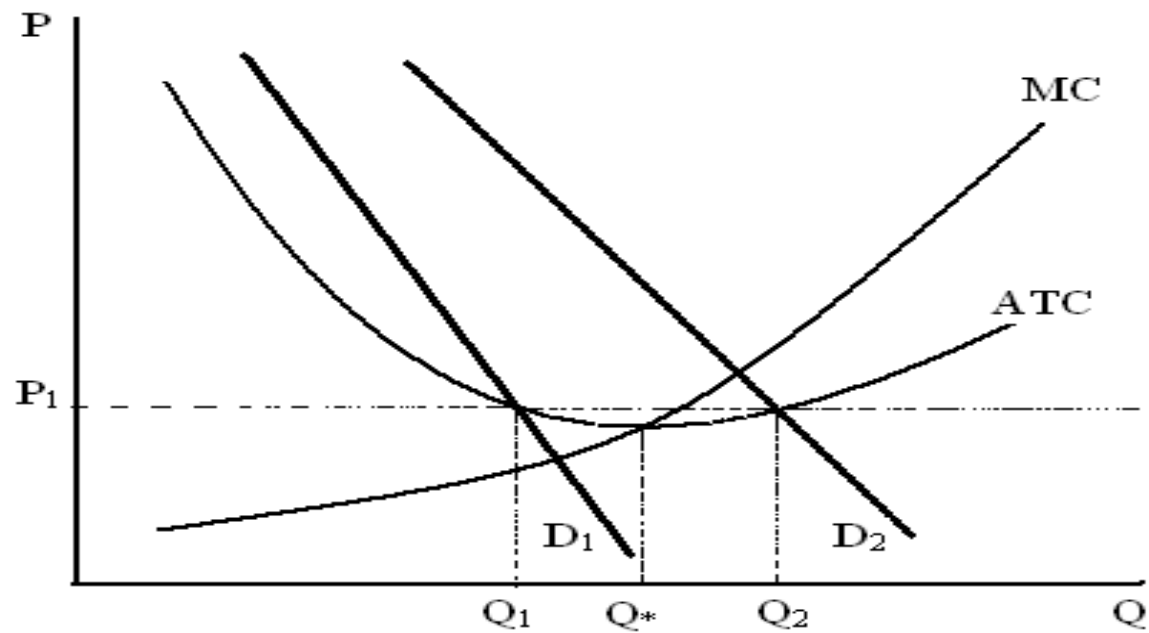
- Р. Борк, Х. Демзетц, Р. Епстайн, Р. Поснер, Д. Стиглер и др.
- Според тях основното средство за успех в конкуренцията е ефективността. Фирмите, които постигат най-ниски производствени разходи, т.е. с най-висока ефективност, може да завладеят значителна част или целия пазар.
- В хода на този процес пазарната структура се концентрира (монополизира) поради поведението на най-ефективните фирми. Или тук логиката на разсъждение е обратна на тази в Харвардската школа (където структурата определя поведението).



## Чикагска школа към 80-те години на миналия век

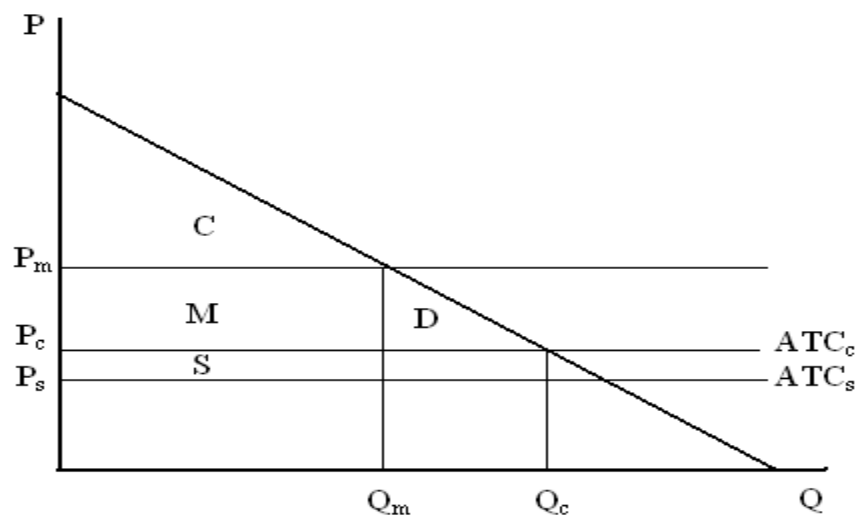
- Развива т.нар. Теорията за уязвимия пазар (Theory of Contestable Market). Най-типични представители – У.Боумъл и Р. Уилиг .
- Не съществуват бариери както за навлизане, така и за напускане пазара. Смесълът, който се влага в липсата на бариери за напускане е, че закупеното оборудване лесно може за бъде продадено или пренастроено за друг вид производство, поради което не съществуват безвъзвратни разходи (sunk cost).
- Липсата на всякакви бариери създава постоянна заплаха за функциониращите фирми на пазара. Те са „уязвени“ от потенциални конкуренти, които могат да навлязат „мигновено и да нанесат удар“. Това важи с пълна сила, дори и когато на пазара функционира не просто монопол, а естествен монопол.

# Устойчиво и неустойчиво равновесие в уязвимом пазар



## О.Уйлямсон - между двете крайности (Харвардската и Чикагската школа)

- Антимонополните органи трябва предварително да установят дали  $S$  е по-голямо от  $D$ .





# Фрайбургска ордо-либерална школа

В.Ойкен, Ф. Бьом, А. Рюстов и др.

---

- Пазарът трябва да бъде организиран със закони.
- Истинската свобода се постига чрез ограничаване на права, като, например, забрана за подялбата на пазара. Държавата трябва да налага ограничения върху поведението на фирмите, но и правата на държавата трябва да бъдат ограничени със закони.
- Принципи на В. Ойкен: 1. Поддържане на ценова стабилност от независима централна банка; 2. Премахване на всички бариери в търговията на националния и международния пазар (в смисъл премахване на търговските привилегии, предоставяни от държавата ); 3. Защита на частната собственост; 4. Свобода при сключване на договорите (с изключение на договорите, които ограничават тази свобода); 5. Последователност в държавната икономическата политика (за да могат фирмите по лесно да предвиждат действията на изпълнителната власт) и др.

# Австрийска школа

- Ф. Хайек, М. Щтрейт, В. Ванберг и др.

- Традиционната теория за съвършената конкуренция не може да се превърне в ръководство за конкурентна политика поради нереалистичните допускания, които са заложиени в нея.

- Според Хайек конкурентният процес освен иновации генерира и нови познания на участниците в него, например за провеждане на неконкурентни практики и др. Тези познания са дисперсирани между отделните участници и не може да бъдат централизирани от държавните органи, т.е. тези органи не могат да имат точна представа за реалната конкуренция и следователно техните действия не могат да бъдат адекватни.

- Поради това Хайек е скептично настроен срещу държавната интервенция в конкуренцията и нарича тази дейност „претенция за познание“. Той оправдава държавната намеса само в ограничен кръг от случаи, например тайни картелни споразумения, които спъват иновационния процес.



## Виржинска школа

---

■ Ф.Макчесни, Р. Толисон, Р. Ецкерт и др.

- Фирмите в един отрасъл искат да бъдат регулирани, защото са в състояние да пленят регулиращия орган и той да провежда желаната политиката. Смята се, че за да бъде ефективно едно държавно пленяване, е необходимо пленяващите фирми (тези които успяват да подкупят съответните органи) да са малко на брой. Защото, ако те са много и всяка от тях може да подкупва държавните органи, то крайният ефект ще бъде съпоставим с този при "Оптимумът по Парето".
- Р. Ецкерт: Към 1981 г 51% от общо 142 комисари, които са работили в най-авторитетните регулаторни органи на САЩ (Федералната търговска комисия, Цивилният борд по въздухоплаване и др.) по-късно са преминали на работа в регулирания от тях сектор. Останалата част са пенсионирани, починали, или преминали на друга работа.

## Марксистко схващане за конкуренцията

В теорията на Маркс не става дума толкова за пазарни цени, колкото за отклонения на такива цени от един "център", формирал се в сферата на производството. Маркс нарича този център "пазарна стойност" и във връзка с него (и дотолкова ) изказва мисли за конкуренцията. Но тя, подчертаваме, не е основен обект на разглеждане.

- Някои от марксистките мисли за конкуренцията звучат много объркващо. Например, в т. III на „Капиталът“ се предполага "...пълна свобода на търговията в обществото и отстраняване на всички монополи освен естествените, именно отстраняване на монополите, които възникват от самия капиталистически начин на производство". А в допълненията към същия том, убедително се налага обратният извод - че свободната търговия, респ. конкуренцията все пак среща прегради и то прегради, породени от самия капиталистически начин на производство.

# Сходни постановки между Марк и Неоκласическата школа (1)

- В традиционния неокласически модел за съвършената конкуренция не съществуват бариери за навлизане на нови фирми в отделните отрасли. Това, на марксистки език, лесно може да се преведе като „пълна свобода на търговията в обществото“ и капитал, който „не среща прегради в развитието си“.
- Основно средство за успех в конкуренцията са ниските производствени разходи (ефективността).
- При такава конкуренция в определен пазар най-накрая може да оцелее само един – най-ефективният производител (извод, който Маркс не е формулирал изрично, но който логически следва).
- При такава конкуренция обемът на производството нараства и цените падат. Например брутният вътрешен продукт на САЩ нараства близо три пъти през периода 1870 – 1900 г, а индексът на цените на едро спада до 53 през 1898 г. при база 100 през 1873 г. Към 1900 година в САЩ възникват няколко абсолютни монополисти като American Tobacco, Alcoa и др.



## Сходни постановки между Марк и Чикагската школа (2)

В неокласическата теория съществува център, около който се колебае пазарната цена ( $P$ ). Това са пределните разходи ( $MC$ ). При съвършена конкуренция  $P=MC$ . В марксистката теория ролята на такъв център изпълнява производствената цена, респ. пазарната стойност.

- В марксистката теория отделни фирми получават печалба, като разлика между пазарна цена и по-ниски индивидуални разходи. В неокласическа теория аналогична печалба получават фирмите, които са поставени в условия на съвършена конкуренция и имат по-ниски средни разходи ( $ATC$ ) от пазарната цена ( $P=MC$ ).
- Държавата не е основен фактор нито в неокласическото, нито в марксткото схващане за конкуренция. Този фактор (просто) не е бил съществен към средата на 19-ти век. По една ирония на съдбата, първото подобие на антитръстов закон е прието през 1883 г. в Алабама (САЩ), т.е. в годината, през която умира Маркс.

## Сходни постановки между Маркс и Неокласическата школа (3)

Една от неокласическите емблеми за равновесие е "Оптимумът по Парето". Той се постига с такова разпределение ресурсите, при което не е възможно „едни да станат по-добре без други да станат по-зле“. В тази ситуация търсенето съвпада с предлагането и приходите на фирмите се изравняват с алтернативните разходи. Тогава фирмите получават нулева икономическа печалба. Защото изравняването на алтернативните разходи означава, че това, което се печели в „този отрасъл“, е равно на онова, което би било спечелено (но е жертвано), ако инвестициите са в „другия“ отрасъл.

- В т.ІІІ, гл.Х на "Капиталът" Маркс описва ситуация, която много наподобява „Оптимума по Парето“. В нея всички отрасли на икономиката получават еднаква норма на печалба, във всеки отделен отрасъл търсето съвпада с предлагането и цената съвпада с пазарната стойност. В този случай също (като и при "Оптимумът по Парето".) не е възможно „едни да станат по-добре без други да станат по-зле“.

# Принципни разлики между Маркс и Неокласическата школа

- Маркс не признава върховната роля на търсенето и предлагането. При него тези фактори са подчинени на пазарната стойност и тя (едва ли не) определя дали дадена стока ще се търси, или предлага. Нещо повече, „Ако предлагането и търсенето - казва той - се покриват, те престават да действат и именно заради това стоките се продават по тяхната пазарна стойност“.
- В неокласическата теория е възможно да възникне печалба при  $P > MC$  в дългосрочен период, ако конкуренцията е несъвършена. А в „Капиталът“ категорично се налага изводът, че в дългосрочен период пазарната цена не може трайно и съществено да се отклонява нагоре (или надолу) от своя център. В отделни места от „Капиталът“, например, в раздела за рентата Маркс прави няколко отстъпления от тази позиция и допуска, че все пак са възможни такива отклонения. Но той ги схваща като изключения и ги обяснява (според нас) неубедително с някакви „случайни монополи“, „останки от докапиталистически формации“ и др.

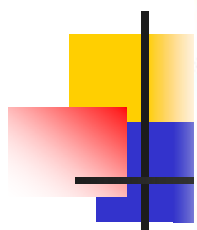
# Икономически анализ на конкурентното законодателство в ЕС

- България е задължена да се съобразява с законите на ЕС, но тя може (в определена степен) и да се отклонява от тях. Тук важи правилото, че онова, което „Брюксел“ забранява не може да бъде разрешено в „София“ и обратно – онова, което „Брюксел“ разрешава не може да бъде забранено в „София“.
- Всеки закон за защита на конкуренцията обхваща широк кръг от въпроси - фирмени концентрации и споразумения, злоупотреба с монополно положение, нелоялна конкуренция, обществени поръчки, концесии и др.
- Ние, обаче, ще се опитаме да направим кратък икономически анализ най-вече на частта от конкурентното законодателство , която е свързана с хоризонталните концентрации и споразумения, защото (както показва практиката ) те създават най-голяма заплаха за конкуренцията.

## Разглеждане на фирмените концентрации в ЕК

- Европейската комисия (ЕК) е органът, който се занимава с фирмените концентрации (сливания, вливания и др.), които имат "общностни измерения".
- В сега действащият Регламент № 139/2004 на Съвета на ЕС съществуват два теста за установяване на концентрациите с общностни измерения. И в двата от тях основните критерии са световният оборот и оборотът на територията на Общността (на участващите предприятия в концентрацията).
- Ако резултатите не покриват първия се прилага втори тест.
- През последните години се наблюдава либерално отношение на ЕК към фирмените концентрации с общностни измерения.
- Например през периода от 1 май до 31 август 2010 г. в ЕС са подадени 91 молби за разрешаване на концентрации, което е с 21% повече в сравнение със същия период от предходната години. И от всички тези молби само една е завършила със забрана.

# Тестове на ЕК за концентрациите с общностни измерения



Критерий	Първи тест	Втори тест
Световен оборот на всички участващи предприятия в концентрацията	Повече от €5 блн.	Повече от €2.5 блн.
И	И	И
Общ оборот на територията на Общността	Повече от €250 млн на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия.	<p>Във всяка от най-малко три държави-членки общият оборот на всички засегнати предприятия е повече от €100 млн.</p> <p>В три държави-членки общият оборот на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия е повече от € 25 млн.</p> <p>Общ оборот на територията на Общността повече от €100 млн на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия.</p>

# Изключение от тестове за концентрации с общностни измерения

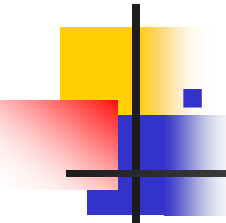
- Посочените тестове в таблицата се прилагат „...освен ако всяко от засегнатите предприятия не постига повече от две трети от своя общ оборот на територията на Общността в рамките на една и съща държава-членка.”
- С други думи, тази клауза дава право на отделна страна-членка да разглежда концентрации, които имат общностни измерения, но които постигат повече от две трети от оборота си на нейната територия. Тогава отделните страни получават идеална възможност да създават „национални шампиони”, които не подлежат на наднационален контрол.
- През периода от 2001 г. до 2007 г. (включително) най-много случаи по схемата „повече от 2/3 оборот” са разгледани в Италия -34, Франция -27, Германия - 17, Холандия - 11 и Великобритания – 9. И последните места в тази класация заемат бившите социалистически страни, които сега са членки на ЕС. В тях броят на разгледаните случаи е равен на 0, с изключение на Полша - 2.

## Бъдещата ефективност от хоризонталните концентрации като критерий за оценка

- До 2004 г. ЕК не обръщаше внимание на бъдещата ефективност, която ще възникне в резултат на фирмена концентрация. Например, в едно решение на ЕК от 1999 г. се казва:  
“Създаването на доминираща позиция в релевантния пазар „...означава, че аргументът за бъдещата ефективност, който страните предварително представят, не може да бъде взет под внимание при оценката на настоящото сливане”.
- Но след последните изменения се наблюдава качествена промяна. Например, в чл.29 от новата Регулация за сливанията се сочи, че е “...уместно да се вземат под внимание представяните доказателства от фирмите за вероятната ефективност”, защото е възможно “ефективността възникнала в резултат на концентрация да неутрализира ефекта върху конкуренцията, в частност потенциалната вреда за потребителите..”. А в измененото ново ръководство за оценка на хоризонталните сливания се отделя цяла глава (VII) на проблема за ефективността.
- Тези промени са е стил “ала Чикагска школа и О. Уйлямсон”.



## Разглеждане на фирмените споразумения в ЕК

- 
- За споразуменията които имат съществен ефект върху търговията в общността съществуваше нотификационен режим от 1962 г. до 2004 г. Те трябваше да бъдат внасяни за предварително разглеждане в ЕК и тази комисия издаваше разрешение по, ако прецени, че са изпълнени необходимите условия. Това разрешение гарантираше имунитет срещу разследване.
  - През 2003 г. беше приета т.нар. Регулация №1. Тя беше разработена под мотото за "модернизация" и влезе в сила на 01.05.2004 г. Но промените, които настъпват след това, може да бъдат квалифицирани не просто като модернизация, а като революция. Основният аргумент за това е, че посочената Регулация премахна нотификационния режим за споразуменията и сега фирмите не са задължени да уведомяват нито ЕК, нито националните органи. В новите условия фирмите сами трябва да преценяват дали сключените споразумения между тях попадат под забраните.

## Децентрализирано прилагане на чл. 81 от договора за учредяване на ЕО

Другата революционна промяна с Регулация №1 е в т.нар. децентрализирано прилагане на чл. 81. Това означава, че конкурентните органи на отделните страни-членки имат право директно (без разрешение от ЕК) да разследват и да налагат санкции за споразумения, засягащи съответната част на Общността.

- Сега, когато нотификационният режим е премахнат и националните органи не издават разрешения по чл.81.3., вече не съществува гарантиран имунитет срещу разследване.
- В наши дни е възможно дадено разследване по чл.81 да започне в един национален орган и след това да се прехвърли в друг. Възможно е, също така, паралелно разследване в няколко национални органи. Работата между тях се координира чрез т.нар. Европейска мрежа за конкуренция (създадена върху основата на Регулация №1).

## Разглеждане на вертикалните споразумения в ЕК

През последните десетина години европейската политика все повече се подчинява на „Чикагската“ теза, че всички вертикални споразумения трябва да бъдат „per se” – легални. Изключенията от това правило непрекъснато намаляват, т.е. наблюдава се тенденция към „отпускане на юздите”.

- Много показателен пример в това отношение е Регулация на ЕК № 2790/ от 1999 г., чието точно копие в България е Решение на КЗК №44/10.04.2001. Основната идея в тези документи е, че всички споразумения, при които делът на доставчика не надвишава 30% от съответния пазар, не могат да ограничат конкуренцията (което се формулира с много юридически уговорки).
- Преди приемането на тези документи прагът беше 20%, т.е. режимът беше по-строг.

## Разглеждане на хоризонталните споразумения в ЕК

- ЕК класифицира хоризонталните споразумения в следните групи: 1 Съвместно проучване и внедряване; 2. Съвместна дистрибуция и продажба на стоки; 3 Съвместна покупка на суровини и др. ;4. Съвместно производство и специализация; 5. Уеднаквяване на стандартите ; 6. Околната среда. За първите две групи съществува режим на групово освобождаване от забрана.
- Преди последните поправки споразуменията от първата група можеха да бъдат освободени от забрана при условие, че комбинираният дял на участниците не надхвърля 20% от релевантния пазар. Сега прагът е 25 % и може да достигне 30% в отделни моменти на 7 годишен период. При втората група прагът беше 10%, а сега е 25%.
- Или в тези случаи се наблюдава "отпускане на юздите " подобно на вертикалните споразумения.



## Нов подход на ЕК към хоризонталните споразумения

---

- От 2001 г. ЕК прилага нов подход към всички видове хоризонтални споразумения, който е известен като “Economic benefits – Indispensability – No elimination of competition”. Най-дълбоката същност на този подход може да бъде разбрана чрез един хипотетичен пример, разработен от самата ЕК.
- Виж: Commission notice (2001). Guidelines on the applicability of Article 81 of the EC Treaty to horizontal cooperation agreements // Official Journal C 003 , 06/01/2001 , 198 Example
- Този пример (и много други) показва една обща насока в европейското конкурентно законодателство – преход от “per se”- забрана към “Правилото на причината”.

## Глоби за нарушения на европейското конкурентно законодателство

- Според ръководствата на ЕК глобата не може да надвишава 10% от общия годишен оборот (през всяка от съответните години) в които дадната компания е извършила нарушение.
- От 1998 г. до 2006 г. максимално възможната глоба (но в границите на 10%-ното ограничение) за участие в картелно споразумение беше €30 млн.
- След 2006 г. максимално възможната глоба за участие в картелно споразумение е €2,1 млрд.!
- През 2008 г. беше регистриран първият случай, при който общата глоба за всички участници в картелно споразумение надхвърли €1 млрд., по-точно – 1 383 896 000 евро. Тук става дума за тайно договаряне на цените в пазара за автомобилни стъкла в европейската икономическа зона. Основният нарушител в това споразумение - Saint Gobain, получи индивидуална глоба в размер на €896 000 000 .

## Основна разлика между САЩ и ЕС (без Великобритания) по въпроса за санкциите

В САЩ участието в картелно споразумение също се налагат санкции не по-високи от 10% от годишния оборот, но там сключването на тайно картелно споразумение е криминализирано, т.е. лицата, които участват или съдействат за сключване на такова споразумение, се наказват с лишаване от свобода.

- Например, през 1890 г. (когато се приема закона на Шерман) максималният срок за лишаване от свобода е 1 година. През 1974 г. и 2004 г. Конгресът на САЩ увеличава този срок съответно на 3 и 10 години.
- Любопитно е да се отбележи, че през 2003 г. Алфред Тобман (изпълнителен директор на най-известната аукционна къща в САЩ – „Sotheby”) е на възраст 78 г. и е вкаран в затвора за срок от 1 година заради участие в тайно ценово договаряне.

# Основни проблеми в дейността на Комсията за защита на конкуренцията (КЗК) в България.

КЗК е независим орган. Неговите членове се избират и освобождават от Народното събрание и техният брой често се променя. Например през 2009 г. те бяха 7, 2010 г. – 5 и 2011 г. – 7. Решенията на КЗК подлежат на обжалване пред Върховния административен съд (ВАС).

- До 2003 г. КЗК не беше задължена нито да публикува всички свои решения, нито да представя цялостен отчет за дейността си пред Народното събрание.
- До 2003 не всички решения на КЗК подлежаха на обжалване пред ВАС. Такива, например, са решенията по чл. 27, ал. 2 и 3 от тогава действащият ЗЗК. Чрез тях КЗК издава разрешения за концентрации, но само участниците в производствата по тях могат да обжалват тези разрешения пред ВАС. А третите лица, които не участват в тези производства, но имат интерес към съответната концентрация, не могат да обжалват тези решения на КЗК пред ВАС.



# Брой образувани производства и постановени решения по Глава пета “Контрол върху концентрациите между предприятия” от ЗЗК

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Образувани производства	24	39	60	74	81	54	37	51	24	36
Постановени решения	25	34	54	79	83	58	35	51	28	35

- Низходящата тенденция след 2008 може да обясни с влезлия в сила (считано от 02.12.2008 г.) нов ЗЗК. Той завиши прага за задължително предварително уведомяване от 15 на 25 млн.лв. съвкупен общ оборот на всички участници в концентрацията. В резултат на това се увеличи и броят на случаите, които не могат да покрият новия праг, т.е. увеличи се броят на случаите, при които КЗК не трябва да бъде нотифицирана за предстояща концентрация.

## Аналог на О. Уйлямсон в българския Закон за защита на конкуренцията

Член 26 ал.2 от действащият ЗЗК гласи: Комисията може да разреши концентрация, която, дори и да установява или засилва господстващо положение, цели модернизирание на съответната стопанска дейност, подобряване на пазарните структури, по-добро задоволяване интересите на потребителите и като цяло положителният ефект има превес над отрицателното въздействие върху конкуренцията на съответния пазар,,

- На подобно основание през периода от януари 2003 до юли 2008 са взети общо 13 решения. Сред тях попадат скандалните случаи, в които Е.ОН Енерги АГ и ЧЕЗ (Решения №310/30.11.04 г. и № 293/18.11.2004 г) получават разрешение да купят електро-разпределителните дружества в България, концентрацията между „вацовските“ вестници (Решение № 205/ 20.07.2005), продажбата “Бояна Филм” ЕАД КЗК ( № 116/ 01.06.2006 г. ) и др.



## Аналог на О. Уйлямсон в английския Закон за предприятието

Английския закон за предприятието (ЗП ) също сравнява ограничаването на конкуренцията с ползите за потребителите, но дава много по-точно определение за тях (в сравнение с ЗЗК).

- Според секция 30 от ЗП тези ползи са: " По-ниски цени, по-високо качество на стоки или услуги, в който и да е пазар на Обединеното кралство и ...по-висока иновативност по отношение на такива стоки или услуги".
- Другата съществена разлика е в Секция 30(2), където се казва че конкурентният орган трябва да бъде убеден, че ползите за потребителите не могат да възникнат по друг начин освен чрез значима концентрация"

## Пример за приложението на секция 30 от ЗП във Великобритания

През 2008 г. Комисията по конкуренция (КК) във Великобритания позволява присъединяване на National Grid Wireless Group към Arqiva на основание на секция 30 от ЗП. В резултат на това присъединяване 100% съоръженията за радио и телевизионно предаване на територията на страната стават собственост на Arqiva, или - формира се класически монопол. КК разрешава сделката въпреки очевидното ограничение на конкуренцията с аргумента, че съществено ще намалят разходите за радио и телевизионно предаване и ще ускори преминаването от аналогов към изцяло цифров сигнал. КК, обаче, поставя няколко условия на Arqiva. Те са: 1 Общо ценово намаление в размер на £44 млн. до 2020 г. и £72 млн. до 2032 г. за клиентите, които ползват услугата предаване на цифрова телевизия; 2.; Незабавно ценово намаление с 3.25% за услугата предаване на цифрова телевизия; 3. Провеждане на ежегоден одит, който да следи дали цените се определят в съответствие с разходите и дали сроковете на договорите с клиентите не са дискриминиращи и др.

# Брой образувани производства и постановени решения по Глава трета "Забранени споразумения, решения и съгласувана практика" от ЗЗК

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Образувани производства	17	17	8	17	9	7	4	10	9	9
Постановени решения	11	20	9	15	11	8	9	7	9	7
Решения с констатирано нарушение	1	1	2	1	5	2	1	5	4	3
Предявяване на твърдение за извършено нарушение							2	4	2	3




## “Blow the whistle” в България

---

- В чл. 101 от последния вариант на ЗЗК е вграден принцип, който е известен на Запад като “blow the whistle”. Неговата основна идея е, че ако група предприятия участват в забранено споразумение и едно от тях уведоми конкурентния орган за извършеното нарушение (но преди то да е известно на органа), то това предприятие трябва да бъде освободено от всякаква наказателна отговорност. Или целта на този принцип е „падане на крепостта отвътре”.
- Но до сега в България няма прецедент по схемата “Blow the whistle”. Има само няколко случая, в които предприятия съдействат на КЗК, но това става едва след като тази комисия е започнала разследване срещу тях .

## “Blow the whistle” в Великобритания



Този принцип е въведен през 2001 г. и непосредствено след това възникват случаи за неговото приложение. Например през 2003 г. Hasbro Ltd е освободена от санкции заради уведомление, че участва в тайното споразумение за цени на детски играчки. Но другият съучастник в това нарушение - Argos Ltd, е санкциониран с £17,28 млн.!

- Освен това Законът за предприятието (2002 г.) обявява за криминални действията на индивиди, които непочтено (dishonestly) заедно с други се съгласяват да участват в забранена форма на картел. Ако това престъпление е извършено от индивиди, които не участват в управлението на фирми, но съдействат за сключването на картели, максималното наказание е лишаване от свобода до 5 години или неограничена глоба, или и двете заедно. Същото наказание може да бъде приложено и за лица, участващи в управлението на фирми, но освен това за тях се предвижда и т.нар. дисквалификация. Това означава забрана за заемане на ръководна длъжност в държавно или частно предприятие за срок, не по-дълъг от 15 години.

# Санкционирание на физическите лица за извършени нарушения по ЗЗК

- В България нито е криминализирано участието в картелно споразумение, нито съществува режим за дисквалификация. Това, според нас, обяснява липсата на случаи от типа „Blow the whistle“.
- До края на 2008 г. глобите за физически лица, извършили нарушения по ЗЗК, са символични на фона на тези във Великобритания. Те варират в интервала от 1000 до 10 000 лв. при първо нарушение, и при повторно - от 2000 до 20 000 лв.
- След последните промени в ЗЗК (чл.102) максималният размер на глобите е завишен до 50 000 лв. Паралелно с тези се налагат глоби на лицата, които не предоставят в срок поисканите доказателства или пълна, точна, достоверна и незаблуждаваща информация. Те са в размер от 500 до 25 000 лв. Тези промени заслужават висока оценка макар, че не ни доближават съществено до Великобритания.

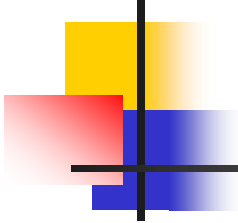




## Санкционирание на предприятията за извършени нарушения по ЗЗК

---

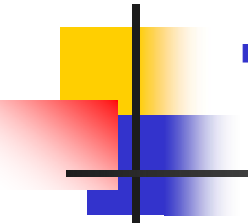
- До 2008 г. в ЗЗК съществуваше горна граница, независима от оборота на фирмите. Тя беше до 300 000 лв., ако нарушението е извършено за първи път, и до 500000 лв. за повторно нарушение.
- Установяването на такава горна граница в продължение на близо 10 години беше надеждна защита срещу най-тежките нарушения, защото на практика е възможно санкцията за такива нарушения да бъде по-висока, ако се изчислява като 10% от оборота.
- Горната граница за санкциите на фирмите отпадна след промени в ЗЗК (Обн. ДВ. бр.102 от 28 Ноември 2008 г). Според чл. 100(1) от него: „Комисията налага имуществена санкция в размер до 10 на сто от общия оборот за предходната финансова година.“



## Общ размер на имуществените санкции и глоби, наложени по ЗЗК (лв.) през периода 2001-2013 г.

Година	Общ размер на глобите	Общ размер на имуществените санкции и глоби
2001	-	504 800
2002	-	355 500
2003	66 000	1 558 000
2004	72 500	2 818 500
2005	19 500	2 529 500
2006	29 000	4 048 600
2007	83 000	4 571 000
2008	9 500	8 610 738
2009	-	14 416 689
2010	-	4 856 991
2011	-	6 314 687
2012	-	22 764 958
2013	-	8 587 877

## Заклучение (1)

- 
- Плурализмът на възгледи в сегашния етап от развитието на неокласиката не е доказателство за това, че тя е неспособна да развие единна и вярна теория за конкуренцията. За научните теории никога не може да бъде доказано, че са верни. Защото независимо от събраните доказателства в подкрепа на едно научно знание никога не може да се изключи възможността, че при някой от следващите експерименти няма да се открие обратно (дискредитиращо) доказателство.
  - Теориите се променят, или защото се откриват стари, но неизвестни факти за обекта на изследване, или поради това, че този обект се променя и поражда нови факти. Предметът на икономиката (както и на всяка друга хуманитарна наука) се променя много по - бързо в сравнение с този на точните науки. Поради това една икономическа теория по-лесно може да бъде дискредитирана както със стари, така и с нови факти.

## Заклучение (2)

- Но това, че плурализъмът в икономическата теория е неизбежен не означава ,че в определен период от време, не е възможно един от всичките възгледи да се наложи като парадигма над останалите. Той може да стане такъв заради това, че предлага удачен способ за решаване на най-неотложните проблеми.
- По-късно този процес набира скорост и всички останали (по-малко неотложни) проблеми се разрешават чрез доминиращия подход, макар че за тях съществуват по-подходящи подходи, които обаче са отхвърлени.
- В тази връзка Ч. Вилбер казва "Емпиричният свят може да бъде опознат само чрез филтъра на теорията и така чрез факти, които са теоретично обременени".
- Основната движеща сила на икономическите теории е конкуренцията в реалната действителност. Тя освен, че създава нови продукти формира също така и нови знания в стопанските субекти. При тези обстоятелства плурализъмът на възгледи е неизбежен. Той е императив на научния икономически прогрес.

## Заключение (3)

- В наши дни влиянието на Чикагската школа се засилва, заради това , че тя предлага най-удачен способ за решаване на най-неотложните конкурентни проблеми. Няма гаранции, че това влияние ще се запази завинаги, защото вероятно ще възникват нови несъществуващи до сега конкурентни проблеми. По тази причина не трябва да се отхвърлят другите теории за конкуренцията в т.ч. теорията на Маркс за пазарната стойност.
- Марксистката теория е политизирана и заради това заслужава критики. Но в чисто икономическата си част тя има редица общи пунктове с Чикагската школа и дори заради това не трябва изцяло да бъде отхвърлена.
- Но този проблем има и друго измерение, за което Франк Хаан казва: „Повечето марксисти никога не са чели Маркс“.