

# MULTINATIONAL CARTELS

Liviu RADU\*  
Carmen RADU\*\*

## Abstract

*Improving the functioning of market for the benefit of European consumers and companies remains an essential component of the European project. In 2007, the competition related policy had a significant contribution in the welfare of consumers by approaching the issue of cartels. Although the fight against cartels is becoming increasingly global and an ever larger challenge, the efforts of the European institutions in this fight have begun to take shape. Clemency European policy has proven to be an extremely powerful weapon in encouraging societies to admit that cartels exist. The competition policy fits more and more the other policies of the European Commission. The recent revisal of the Lisbon Strategy as approved by the European Council stipulates the competition norms as part of the areas in which EU can contribute with specific expertise, beneficial for its key partners. This is closely connected to the need of delivering loyal competition and equal conditions worldwide. The present paper represents a study on the positive and negative influences in the activity of cartels.*

**Keywords:** *multinational cartels, globalization, competition, transnational corporations, European market, strategic alliances.*

## Introduction

The world is run by transnational corporations, which are not only interested in selling as many goods as possible on the international markets, but also in buying and producing various components and materials from abroad or abroad. That is why multinationals should coordinate functional operations outside state borders in order to increase their efficiency. An example is Ford Motor, the second largest cars manufacturer in the world, trying to become a global player in this field. The company performs worldwide reorganization programs aimed at rationalizing processes such as unifying the activities of supply, production, marketing and distribution in a single strategic planning coordination centre.

In order to face the challenges of business globalization, numerous companies are creating strategic alliances or merge with other companies, even from the competitors. Merger takes place when two or more companies unite their operations/activities by creating a new company, while acquisition takes place when a company buys and controls another. Examples include the alliances between Ford and Mazda, Rover and Honda, or General Electric and Matsushita, as well as the true mega-mergers such as those between Exxon and Mobil, Daimler Benz and Chrysler, AT&T and TCI. Reasons for merging or acquisition include:

- Increasing the value of companies' shares;
- Increasing the use of existing production capacities;
- Increasing the performances of the managerial team;
- Reducing taxation etc.

---

\* Lecturer, Ph.D., Faculty of Social and Administrative Sciences, "Nicolae Titulescu" University, Bucharest, Romania (lgradu2005@yahoo.co.uk).

\*\* Lecturer Ph.D., Faculty of Social and Administrative Sciences, "Nicolae Titulescu" University, Bucharest, Romania.

Mergers, acquisitions and strategic alliances represent the logical and inevitable consequence of the competition in a worldwide economy, partially generating the occurrence and domination of cartels.

A cartel is an agreement by which a group of companies that manufacture or distribute the same product set up certain prices or share the market. The object of the cartel is to raise prices by eliminating competition. Thus, smaller quantities of products are sold, prices are raised and profits are maximized as in the case of a monopoly.

Cartels are viewed as the largest threat to competition. The more so because companies which should compete on the market choose to make pacts by adhering to an agreement by which competition is limited. That is why cartels are deemed to directly damage the buyers of goods and services involved in the agreement. Such also have an indirect destructive effect, namely by reducing competition, the efficiency of the participants decreases, and the prices are raised by cartels over the level of real competition.

Depending on the objectives and the market on which they act, four types of cartels can be identified:

1. National cartel – is formed when two or more producers or distributors join by agreement for the purpose of controlling the production/distribution chain and the post-sale services network for a product on the level of a country's market. National cartels have a strong impact over imports;

2. International cartel – is formed when companies in different countries join in order to fix prices and share the market or so that to take turns in obtaining the orders in the allocated projects;

3. Import cartel – often functions as a sole organization which buys a raw material centralized in order to supply it to an industry. Import cartels can be created in order to counter-balance the market power of export cartels in other countries;

4. Export cartels – legislation on competition protection in various countries expressly excepts such cartels, under the condition of the said to be notified and in other countries the legislation has no referrals on such. In the last mentioned case, the "effect principle" is applied, meaning because there are no effects on the internal market, the law provides no sanctions.

The present paper is aimed at providing an incursion in the economic environment in which cartels work. The negative influence of cartels over the free economic competition is of severe repercussions by the control they create over the level of prices and production, markets and clients sharing, restrictions on imports and exports and forged auctions.

The study is based on specialized literature and especially on the international legislation on competition, UNCTAD, OECD and European Commission.

## Literature review

The issue of competition has been on the multilateral negotiations agenda for over half a century now (Davidow, J., *The Seeking of a World Competition Code: Quixotic Quest?*, and Schahter, O, Hellawell, R., *Competition in International Business*, New York, Columbia University Press, 1981) [1]. Thus, in the discussions for the creation of the International Trade Organization (ITO) at the end of the 40s the issue was discussed of international cartels (German cartels) and of restrictive business practices (Japanese zaibatsu) as factors inhibiting the free access on external markets in the pre-war period. In the context of GATT, the implications of trading policies such as customs taxes, antidumping measures, tariffs quota and technical barriers on competition were widely debated both on the political and economic analysis level (Bhagwati, Jagdish N., *The Theory and Practice of Commercial Policy*, Princeton University Press, 1968 and *Protectionism*, Cambridge, MIT Press, 1988) [2]. In the 70s discussions existed on the regulation

of multinational companies' restrictive practices, run by the UN and OECD, that adopted recommendations for cooperation in member states. Such took the form of the following guidelines, nonetheless without a mandatory nature: *Recommendations on restrictive trading practices* (OECD, 1978) and *Set of principles and equitable rules agreed on a multilateral level on the control of restrictive trading practices* (UNCTAD, 1980).

The attention of the specialists was reactivated in the 80s, mostly due to the concerns expressed by the USA regarding the fact that the restrictive practices of Japanese (Davidow, J., *Keiretsu and US Antitrust*, Law and Policy in International Business 24, 1993) [3]. The severity of such issue has increased however in the 90s under the impact of *mega-mergers* and dominant position abuse (monopoly) with anti-competitive effects and which led to numerous disputes between national competition regulation authorities. Renowned examples include: Microsoft, Boeing – McDonnell Douglas, General Electric – Honeywell or Worldcom – Sprint.

A group of experts from the Max Plank Institute drew up a *Draft International Antitrust Code* in 1993, which was to be adopted by member states of OMC, but with no consensus. In May 1998 the *Committee of Competition Law and Policy* of CEDO adopted recommendations meant to reinforce the efficiency and efficacy of competition legislation in managing *hardcore cartels* in member states.

In 2007 the Committee adopted 629 final decisions on state aids (this includes decisions on the lack of state aid, decisions against objections, positive decisions, conditional decisions and negative decisions). In most cases the Committee adopted such measures with no formal investigations, concluding that the analyzed state aid was in accordance with the norms on state aid (87% of the decisions in 2007) or that such does not represent state aid (5% of the decisions).

## Multinational cartels

Generically referred to as cartels, such agreements between competitor economic entities refer to fixing prices, the level of production, sharing the markets, fording auctions. Cartels represent the worst limits on competition, damaging consumers by raising prices and reducing the freedom of the consumer to choose products. By artificial limiting competition, multinational corporations avoid restrictions that generate innovation in respect with product development or creating new more efficient production modalities and it also leads to increasing the prices of raw materials and parts. On a long run, these anti-competitive practices weaken competitiveness and generate a negative effect on employment opportunities. Multinational corporations which are part of cartels and decide to stop unlawful practices can benefit of immunity against sanctions or easier sentences, by reducing the amount of such in case that sanctions are applied.

Free competition, unregulated competition can lead to monopoly, favors oligopolies, large international cartels. That is why most developed or emergent countries have antitrust regulations. Such a law does not exist however on an international level and it should probably become the concern of ITO. There is also necessary on tariffs policies to be set on international telecommunications, the intellectual property rights management system should be revised, fiscal systems should be harmonized, education should be regulated by means of the Internet and the world education market.

In Romania, the discovery and sanctioning of cartels prevails upon the interest of applying sanctions (fines) to participants in a cartel, who by their collaboration with the Competition Council allow for such anticompetitive practices to be discovered and sanctioned. A decisive contribution in initiating the investigations on a potential cartel may justify immunity from fine for those economic units, under the condition of certain additional circumstances being complied with. Also, the cooperation of an economic agent with the Competition Council may justify the

reduction of a fine. Any reduction of a fine should reflect the effective contribution of the economic agent both in respect with the quality of the contribution, and the moment when the cooperation is initiated. Such fines reductions are only applied for those economic agents that supply means of evidence (documents, statements etc.) which significantly add to those already in the possession of the Competition Council. Following the communitarian model, it has been deemed as necessary for instructions to be adopted stipulating the conditions in which favorable treatment is applied to the first multinational concern willing to provide information on the existence of a secret agreement or to contribute to the unrevealing of a cartel, and such treatment consists in total exemption from the payment of the fine or reduction of the fine. The experience of the countries already applying such policy has proven that this is an efficient tool of fighting against cartels. For instance, in the Netherlands the competition authority registered in the first semester of 2004 claims for clemency policy application from 470 companies involved in cartels.

Numerous experts in the international trading community are firmly against using the competitive principles in order to restraint trading policies application. Agnosticism of such analysts resides:

- On one hand in the fact that although the reality identifies relatively easy the practices generating negative competition externalities, such can be overcome by multilateral cooperation agreements;
- On the other hand, in the fact that some negative effects generated by such agreement annuls potential benefits.

The sectors in which strategic alliances usually appear are top industries – electronics, informatics, telecommunications, aeronautics, as well as other industries such as the automotive industry. Thus, it was estimated that in 2003 over 4600 strategic alliances existed, with 87% of such in sectors considered of major importance. The geographical distribution of most partnerships referred to companies in EU and USA, then between EU and other countries than USA and Japan, between USA and Japan. The most frequent partnerships included two partners (81%), and those with competitors on the same markets (71%). Advantages and disadvantages:

➤ *Partners' incompatibility*, resulting from different cultures, nations, purposes and objectives. This can lead to severe conflicts in the alliance; however the most common outcome is its poor performance.

➤ *Access to information*. In order for the alliance to function and for the collaboration to be efficient, partners need to provide each other with information they would rather keep secret. Many cases exist when the access to information has represented an obstacle in the functioning of the alliance. An example is the alliance between Ford and Mazda, created in order for the two to create the new Ford Escort model, an alliance which almost blocked when the Japanese company did not allow the American engineers in its research laboratories.

Causes for the deficient collaboration of multinational companies can include:

- Distribution of the incomes from the alliance;
- Potential lose of autonomy;
- Changed circumstances:
  - International subcontracting has become a widely used way of organizing the activity in numerous industries worldwide.
  - Mergers, acquisitions and strategic alliances are the logical and unavoidable consequence of competition in a world economy with no obstacles and increasingly integrated.
  - Multinational companies are trying to reduce economic competition on the world level with the same means as they have always used, by intensifying the control over capitals, markets and technologies. The novelty is that a now global economy is combined with increasingly

sophisticated informational technologies, which provides global companies with the possibility of reinforcing their control on a scale never possible before.

- Knowledge has become an extremely important resource in any company. Knowledge society imposes the current company management to design strategies that are based on the implementation of continuous learning.

- Also due to globalization the world economic life is becoming a network. The network alone, as integrated communication system connecting elements in numerous dimensions can ensure the necessary connections between the micro, macro and world-economic levels; however it is the network which can also generate severe damages.

- The globalization era also mean the virtual economy emergency [4]. The internet makes the efficiency of the current companies' activity to grow significantly. The companies benefit on one hand from the increased productivity of the used production factors, and on the other hand of the decreased production costs, especially due to the reduced acquisition prices of the needed equipment and tools. For such reason, companies make large investments, supporting by this a high economic growth rhythm.

- This is how web-companies occurred, which are global companies, as they carry out their activity on a planetary level by means of information technology, the Internet. Actually, they are companies based on information, on knowledge, based on advanced data processing technologies. In web-companies, organizational structure is simpler, less bureaucratic and thus more flexible.

- Doing business on the Internet is still at the beginning, and the future is that of companies which will commonly use this means in their competition against other companies. For such purpose, B.P. Kelley, one of the vice-presidents of Ford Motor said "*Doing business on the Internet is an outstandingly efficient tool in order to reduce costs and get closer to the consumer... The winners will be those who view the Internet as an alternative complementary to their traditional way of competition fight.*"[5].

The last years have witnessed concentrated efforts for identifying the connections that exist between trading and competition. Intense dialogues in international forums (not only ITO, but also UN, OECD and the World Bank) have faced reduced support for international cooperation on competition legislation at the ITO. As regards the antitrust regulations, agreements are limited to the basic principles: *nondiscrimination*, *national treatment*, *transparency* (the last mentioned one is the result of the first two), and sometimes to provisions forbidding hard core cartels [6]. Furthermore, most specialists have expressed their disagreement on including disputes regarding the essence of the decisions made by national competition regulation authorities in the mechanism of dispute resolution at ITO. The access on the market in equitable conditions represents the main purpose of those seeking for the multilateral regulation of competition under ITO. The development levels and implicitly the reasoning of each member state are however extremely divergent, which makes it impossible for competition policies to be harmonized:

- National competition policies are the expression of internal social-economical structures, grounded on the need of preserving economic efficiency and national welfare; efficiency is however a concept that is differently perceived by world countries:

- 🌐 Some countries associate economic efficiency with social objectives or fairness;

- 🌐 Other countries consider that economic efficiency can be reinforced by certain agreements between companies or other practices that distort short term competition, which creates different perceptions in respect with the acceptable efficiency level (namely the allowed limit for concluding agreements between companies or other anti-competitive practices);

□ Developed countries with strong competition legislations are concerned with the lack or poor regulation of competition in other countries, allowing for internal companies to increase access costs for foreign companies on their markets;

□ Developed and developing countries which are the main targets of the antidumping measures (for instance Japan and other Asian countries) and the access of which is limited on the foreign markets consider that the future concerns of ITO should be mainly focused on eliminating the anti-competitive effects deriving from traditional trading protection tools, and not the harmonization of trading legislations;

□ Small countries, especially the developing ones, are concerned with the negative effects induced by the anti-competitive behavior of cartels: *on one hand*, because of lax competition regulations on competition or difficulties in implementing competition legislations according to those in developed countries and *on the other hand* because the national competition legislation is not applicable to the activities of the companies on foreign markets.

All attempts of placing the economy on different principles, on instance on selfishness, have failed as simple utopia. From here to the “contagious greed” mentioned by A. Greenspan, to unlimited avidity for strategic cartel agreements there is a long way. Such can under no circumstances be considered as virtues, and their usefulness for the system is of negative nature, as their frenetic activation can lead to the erosion of the system by dangerous side-slipping. In their crazy run for super-profit by any price, raising at high levels speculative business and over-night fortunes, the true values of capitalism have been forgotten: creativity, perseverance, team spirit, initiative doubled by moderation, institutional solidity, patience, balance and most of all work and savings. And then the very nature of the system is perverted. The system needs to be reformed. As Ronald Regan said, we need to go back to the basis.

After ten years of constant growth, the American economy entered recession. Constant positive evolutions of most economic variables seemed to defy consecrated theories and to promise the entrance to a new sort of economic paradise. Based on the new technologies and financial investments, real economy was subordinated more and more to the virtual one. The stock exchange displayed amazing values every day, speculatively maintained. Capitals were focused creating huge cartel type conglomerates extended on a world level, which no longer obeyed any rules, legal, social, moral norms. The state had finished its resources as economic player, its regulations were either eluded or inoperative, due to lack of adaptation to the triumphal logic of a market on which everything seemed to become possible. The distinction between labor and capital had diluted, growth seemed unlimited, profits exceeded imagination, space was no longer a problem, the speed limit in the economy was pursuing instantaneousness. And because all these needed a name, they were called “the new economy”, in the meanwhile looking for a new paradigm.

For more than three years now, the American economy has entered a descending curve. The stock exchange came with the first signs of decline, fluctuations increased regardless the intended stabilizing intervention, large bankruptcies occurred, huge financial-accountancy frauds were reveled, as well as exaggerated reporting, fictive incomes, trust reached incredibly low levels, the instability of the financial markets reached alarming levels, the state representatives make pure rhetoric exercises, while the adepts of economic cycles see their theories revalidated, after having been threatened for a decay of unbelievable growth. And now, recession is astonishing due to the wideness of stock exchange falls for major representatives in the American corporatist system (*Enron, Worldcom, Xerox, Global Crossing, Tyco, Adelphia, AOL Time Warner* and so on). After accusing the “irrational markets exuberance”, Alan Greenspan is now talking about “overflowing greed” of managers and the need of a new corporatist culture. It is just that such is difficult to

change, especially considering that not long ago it was believed that almost everything was possible.

An institutional adaptation to the new realities of the global capitalism is definitely still necessary. New institutions, mechanisms and procedures are necessary that would function on a global level. Otherwise, what is the point of the decisions and regulations of states under the conditions of increased integration and liberalization of financial markets and the explosion of financial innovations? Now, in the middle of the world economic crisis, new regulations are needed, new limits and controls. Who would achieve them, as long as the industrialized countries function by logic of the capital that is leading to the eluding of uncomfortable regulations, by placements reorientation, titles exchange and other practices?

## Conclusions

In view of development some issues should be pointed out as identified in the specialized literature and the answers we have provided so far:

*First of all*, what international cooperation form in the OMC really supports the national efforts for economic development? [7]. It is known that for sustainable development any antitrust regulation or adjacent to such should address (promote) the consumers' interests (especially those of poor consumers in developing countries).

*Secondly*, what is more important in view of the competition policy? [8]. The answer should be promoting a business environment in which prices reduction and increased access of the consumers to goods and services to be stimulated. Nonetheless, the most efficient way of reducing prices remain traditional market liberalization commitments made in OMC.

*Thirdly*, if we refer only to the limited competition regulations in the OMC, which are the most efficient options in view of economic development? [9] The answer consists in regulating private practices leading to prices increase, with no significant implementation costs for the governments in the developing countries especially. The current challenges in regulating trading and competition policies reside in the very meeting of this criterion, which needs detailed analyses in order to identify the capacity and constraints in implementing minimal competition standards in the developing countries.

Financial services, telecommunications and other strategic services remain the main areas making the object to all aspects of policies in the competition area. Ensuring that such markets and other network sectors function correctly is important not only for the buying power of the European currency and the consumers' freedom of choice, but also for the global competitiveness of the European Union [10].

In conclusion, in the globalization era we are facing new types of relations between a company and its environment. The existence and evolution of the third millennium company are under the sign of information technology and communications impact. The nature of the current company has changed.

**References**

1. DAVIDOW, J., The Seeking of a World Competition Code: Quixotic Quest?, preluat din SCHAHTER, O și HELLAWELL, R., *Competition în International Business*, New York, Columbia University Press, 1981
2. Bhagwati, Jagdish N., *The Theory and Practice of Commercial Policy*, Princeton University Press, 1968 și *Protectionism*, Cambridge, MIT Press, 1988
3. Davidow, J., *Keiretsu and US Antitrust*, *Law and Policy in International Business* 24, 1993, p. 1035-1050
4. Un fenomen îngrijorător îl reprezintă, totuși, clivajul actual existent între economia reală și cea virtuală. Un exemplu elocvent este imensa capitalizare bursieră din SUA, care depășește 150% din PIB-ul american.
5. \*\*\*- *Rethinking the Internet*, *Business Week*, 26.03.2003
6. ANDERSON, R. și JENNY, F., *Current Developments on Competition Policy in the WTO*, Geneva: WTO, 2001, [www.wto.org](http://www.wto.org)
7. EVENETT, S., *Merger and Anti-Cartel Policies in an Era of Integrating Markets*, Banca Mondială, 2002
8. HOEKMAN, B., K. HEE, K. și OLARREAGA, M., *Markups, Entry Regulation and Trade*, World Bank Policy Research Paper, 2001
9. BHAGWATI, J. și R. E. HUDEC, R.E., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?*, vol.1: Economic Analysis, Cambridge, 1996
10. Comisia Europeană - Raport privind politica în domeniul concurenței pentru anul 2007, Luxemburg: Oficiul pentru Publicații Oficiale ale Comunităților Europene 2009

# CARTELURILE MULTINAȚIONALE

Liviu RADU\*  
Carmen RADU\*\*

## Rezumat

*Îmbunătățirea funcționării piețelor în beneficiul consumatorilor europeni și a societăților rămâne o componentă esențială a proiectului european. În 2007, politica în domeniul concurenței a adus o contribuție semnificativă la bunăstarea consumatorilor prin abordarea problemei cartelurilor. Deși lupta împotriva cartelurilor capătă un caracter tot mai global și devine o provocare tot mai mare, eforturile depuse de organismele europene în această luptă au început să capete contur. Politica europeană de clemență s-a dovedit a fi o armă extrem de puternică în vederea încurajării societăților să admită existența cartelurilor. Politica în domeniul concurenței se integrează tot mai mult cu alte politici ale Comisiei Europene. Recentă revizuire a Strategiei de la Lisabona aprobată de Consiliul European menționează normele în domeniul concurenței printre politicile în care UE poate contribui cu expertiză specifică ce ar putea fi benefică pentru partenerii săi cheie. Acest lucru este strâns legat de necesitatea de a asigura o concurență loială și condiții de egalitate pe plan mondial. Lucrarea reprezintă un studiu privind influențele pozitive sau negative în activitatea cartelurile.*

**Cuvinte cheie:** *carteluri multinaționale, globalizare, concurență, corporații transnaționale, piață europeană, alianțe strategice.*

## Introducere

Lumea este condusă de corporațiile transnaționale, care nu sunt doar interesate de a vinde cât mai multe bunuri pe piețele internaționale, ci și de a cumpăra, de a produce diferite componente și materiale din sau în străinătate. De aceea, firmele multinaționale trebuie să coordoneze operațiuni funcționale peste granițele statelor și să-și sporească eficiența. Un exemplu îl reprezintă Ford Motor, al doilea producător mondial de automobile, care caută să devină o adevărată întreprindere globală în domeniu. La nivelul întreprinderii se derulează programe de reorganizare a activității la scară mondială, în scopul de a raționaliza procesele ce au loc, precum reunirea activităților de aprovizionare, producție, marketing și comercializare într-un singur centru de coordonare a planificării strategice.

Pentru a face față provocărilor lansate de globalizarea afacerilor, numeroase întreprinderi formează alianțe strategice sau fuzionează cu alte întreprinderi, chiar concurente. Fuziunea are loc atunci când două sau mai multe întreprinderi își unesc operațiunile/activitățile dând naștere unei noi întreprinderi, iar achiziția are loc atunci când o întreprindere cumpără și controlează o altă întreprindere. Ca exemple, se pot aminti printre altele, alianțele încheiate între Ford și Mazda, Rover și Honda sau General Electric și Matsushita, dar și adevăratele megafuziuni, precum cele dintre Exxon și Mobil, Daimler Benz și Chrysler, AT&T și TCI. Printre motivele care stau la baza realizării fuziunilor și achizițiilor întreprinderilor se numără:

- creșterea cursului acțiunilor companiilor;

---

\* Lector dr., Facultatea de Științe Sociale și Administrative, Universitatea "Nicolae Titulescu", București, Romania (lgradu2005@yahoo.co.uk)

\*\* Lector dr., Facultatea de Științe Sociale și Administrative, Universitatea "Nicolae Titulescu", București, Romania (lgradu2005@yahoo.co.uk)

- o mai bună utilizare a capacităților de producție existente;
- creșterea performanțelor echipelor manageriale;
- reducerea obligațiilor fiscale etc.

Fuziunile, achizițiile și alianțele strategice sunt consecința logică și inevitabilă a competiției într-o economie mondială, concretizate în parte în apariția și dominația cartelurilor.

Cartelul este un acord de înțelegere prin care un grup de firme producătoare sau distribuitoare ale aceluiași produs fixează anumite prețuri sau își împart piața. Obiectul cartelului constă în creșterea prețului prin înlăturarea concurenței. Astfel, se reduc cantitățile de produse vândute, cresc prețurile, profiturile se maximizează, ca și cum ar fi vorba de monopol.

Se apreciază că cea mai mare amenințare la adresa concurenței este dată de carteluri. Aceasta, cu atât mai mult cu cât firmele care ar trebui să concureze se înțeleg aderând la un acord prin care concurența este limitată. De aceea, cartelurile se consideră că lezează direct cumpărătorii de bunuri și servicii implicate în acordul de înțelegere. Acestea au și un efect distructiv indirect, în sensul că, reducând concurența, eficiența participanților scade, devenind premisă a creșterii prețurilor de către carteluri, peste nivelul concurenței reale.

În funcție de obiective și de piața pe care acționează, se pot identifica patru tipuri de cartel:

- cartel național - se formează atunci când doi sau mai mulți producători sau distribuitori se unesc printr-o înțelegere, în scopul controlării lanțului de producție/distribuție și a rețelei de servicii de după vânzare pentru un produs, la nivelul pieței unei țări. Cartelurile naționale au un puternic efect asupra importurilor;

- cartel internațional - se formează atunci când întreprinderi din diferite țări se unesc pentru a fixa prețuri și a-i împărți piața sau pentru a prelua pe rând comenzile la proiectele ce le-au fost adjudecate;

- cartel de import - funcționează adesea ca o unică organizație care cumpără centralizat o materie primă pentru a o furniza unei ramuri a industriei. Cartelurile de import pot fi înființate pentru contrabalansarea puterii de piață a cartelurilor de export din alte țări;

- cartel de export - în cazul acestora legislația cu privire la protecția concurenței din diferite țări poate excepta în mod expres asemenea carteluri, cu condiția ca ele să fie notificate sau legislația poate să nu cuprindă referiri la acestea. În acest din urmă caz, se aplică „principiul efectului”, adică, deoarece efectele nu se resimt pe piața internă, legea nu le sancționează.

Lucrarea se dorește o incursiune în mediul economic în care își desfășoară activitatea cartelurile. Influența negativă a cartelurilor asupra liberei concurențe economice are grave repercusiuni prin controlul exercitat asupra nivelului prețurilor și al producției, împărțirea piețelor și a clienților, restricționarea importurilor și exporturilor și trucarea licitațiilor.

Ne sprijinim în demersul nostru atât pe literatura de specialitate cât mai ales pe legislația internațională din domeniul concurenței, pe rapoarte UNCTAD, OECD și Comisia Europeană.

## Stadiul cunoașterii în domeniu

Problematica concurențială se afla pe agenda de negocieri multilaterale de mai bine de o jumătate de secol (Davidow, J., *The Seeking of a World Competition Code: Quixotic Quest?*, și Schahter, O, Hellawell, R., *Competition in International Business*, New York, Columbia University Press, 1981) [1]. Astfel, în cadrul discuțiilor ocazionate de crearea Organizației Internaționale a Comerțului (ITO), la sfârșitul anilor '40, s-a ridicat problema cartelurilor internaționale (*cartelurile germane*) și a practicilor de afaceri restrictive (*zaibatsu japoneze*) ca fiind factori inhibitori ai accesului la piețele externe în perioada antebelică. În contextul GATT, implicațiile politicilor comerciale precum taxele vamale, măsurile antidumping, cotele tarifare și barierele tehnice asupra concurenței au fost mult dezbătute atât în cadrul politic, cât și al analizei

economice (Bhagwati, Jagdish N., *The Theory and Practice of Commercial Policy*, Princeton University Press, 1968 și *Protectionism*, Cambridge, MIT Press, 1988) [2]. În anii '70, discuții aprinse vizând reglementarea practicilor restrictive ale companiilor multinaționale au avut loc sub egida ONU și ale OECD, care adopta recomandări pentru cooperarea între statele membre. Acestea s-au materializat în încheierea următoarelor coduri de conduită, fără a avea însă un caracter obligatoriu: *Recomandările privind practicile comerciale restrictive*, (OECD, 1978) și *Ansamblul de principii și reguli echitabile convenite la nivel multilateral pentru controlul practicilor comerciale restrictive* (UNCTAD, 1980).

Atenția specialiștilor a fost reactivată în anii '80, în mare parte ca rezultat al nemulțumirilor exprimate de SUA cum că practicile restrictive ale companiilor japoneze de distribuție și conglomeratele (*keiretsu*) ar anula efectele liberalizării comerciale (Davidow, J., *Keiretsu and US Antitrust*, Law and Policy în International Business 24, 1993) [3]. Acuitatea acestei problematice s-a accentuat însă în anii '90, sub impactul *mega-fuziunilor* și al abuzului de poziție dominantă (monopolizare) care au avut efecte anticoncurențiale și au condus la ample dispute între autoritățile naționale de reglementare a concurenței. Exemple de marcă în acest sens sunt: Microsoft, Boeing – McDonnell Douglas, General Electric – Honeywell sau Worldcom – Sprint.

Un grup de experți ai Institutului Max Planck au redactat un *Cod Internațional Antitrust (Draft International Antitrust Code)*, în 1993, care ar fi trebuit adoptat de către țările membre în cadrul OMC, dar consensul nu s-a întrunit. În mai 1998, Consiliul Concurenței (*Committee of Competition Law and Policy*) al OECD a reușit să adopte recomandări menite să întărească eficiența și eficacitatea legislațiilor concurențiale în gestiunea cartelurilor (*hardcore cartels*) din țările membre.

În 2007, Comisia a adoptat 629 de decizii finale privind ajutoarele de stat (în această cifră se încadrează: decizii privind absența unui ajutor de stat, decizii de a nu ridica obiecții, decizii pozitive, decizii condiționate și decizii negative). În marea majoritate a cazurilor, Comisia a aprobat măsurile în lipsa unei investigații formale, concluzionând că ajutorul analizat este în conformitate cu normele privind ajutoarele de stat (87 % din totalul deciziilor din 2007) sau că nu constituie ajutor de stat (5 % din totalul deciziilor).

## Cartelurile multinaționale

Denumite în mod generic carteluri, aceste înțelegeri dintre agenții economici concurenți se referă la fixarea prețurilor, a nivelului producției, împărțirea piețelor, trucarea licitațiilor. Cartelurile reprezintă cele mai grave restricționări ale concurenței, având ca efect prejudicierea consumatorilor, prin creșterea prețurilor și reducerea posibilității de alegere a produselor de către consumator. Prin limitarea artificială a concurenței, corporațiile multinaționale evită constrângerile care generează inovație, în ceea ce privește dezvoltarea produsului sau introducerea unor metode de producție mai eficiente, conducând, totodată, la creșterea prețurilor materiilor prime și componentelor. Pe termen lung, aceste practici anticoncurențiale conduc la slăbirea competitivității și au un efect negativ asupra oportunităților de angajare. Corporațiile multinaționale implicate în carteluri, care decid să pună capăt practicilor ilegale, pot beneficia de imunitate la sancțiuni sau de un tratament mai blând, prin reducerea cuantumului acesteia, în eventualitatea aplicării unei sancțiuni.

Libera competiție, concurența nereglementată, conduce către monopol, favorizează oligopolurile, marile carteluri internaționale. De aceea există, în mai toate țările dezvoltate sau emergente, legi antitrust. O asemenea lege lipsește însă la nivel mondial și poate ar trebui să stea în atenția Organizației Mondiale a Comerțului. De asemenea, se impune definirea unor politici tarifare pentru telecomunicațiile internaționale, revizuirea sistemului de gestionare a drepturilor de

proprietate intelectuală, armonizarea sistemelor fiscale, reglementarea educației prin intermediul Internet, a pieței mondiale a educației.

În România, descoperirea și sancționarea cartelurilor prevalează asupra interesului de a aplica amenzi acelor agenți economici participanți la un cartel care, prin cooperarea lor cu Consiliul Concurenței, permit descoperirea și sancționarea acestor practici anticoncurențiale. O contribuție decisivă la declanșarea procedurii de investigație privind un posibil cartel poate justifica acordarea imunității la amendă pentru agenții economici în cauză, sub rezerva îndeplinirii anumitor condiții suplimentare. De asemenea, cooperarea unui agent economic cu Consiliul Concurenței poate justifica reducerea cuantumului unei amenzi. Orice reducere a cuantumului unei amenzi trebuie să reflecte contribuția efectivă a agentului economic atât în ceea ce privește calitatea acesteia, cât și momentul contribuției cooperării. Aceste reduceri de amenzi sunt acordate numai acelor agenți economici care furnizează elemente probatorii (documente, declarații etc.) ce reprezintă un aport suplimentar semnificativ în raport cu cele aflate deja în posesia Consiliului Concurenței. Urmând modelul comunitar, s-a considerat necesar să se adopte aceste instrucțiuni ce prevăd condițiile în care se acordă un tratament favorabil primului concern multinațional dispus să furnizeze informații despre existența unei înțelegeri secrete sau să-si aducă contribuția la descoperirea unui cartel, tratamentul constând în scutirea, în totalitate, de la plata amenzii sau în reducerea cuantumului amenzii. Experiența țărilor care aplică deja o asemenea politică a arătat că aceasta este un instrument de luptă eficace împotriva cartelurilor. De exemplu, în Olanda, la autoritatea de concurență s-au înregistrat, în primul semestru al anului 2004, solicitări din partea a 470 de firme implicate în carteli pentru aplicarea politicii de clemență.

Numeroși experți ai comunității comerciale internaționale rămân aprigi oponenți ai utilizării principiilor concurențiale pentru a constrânge aplicarea politicilor comerciale. Agnosticismul acestor analiști rezidă:

- pe de o parte, din faptul că deși realitatea identifică relativ ușor practicile care generează externalități negative în termenii concurenței (*competition externalities*), acestea pot fi, în principiu, depășite prin acorduri de cooperare multilaterală;

- pe de alta parte, din faptul că unele efecte negative generate de un astfel de acord ar anula beneficiile potențiale.

Sectoarele în care apar cu precădere alianțe strategice sunt: industriile de vârf - electronica, informatica, telecomunicațiile, aeronautica precum și alte industrii cum ar fi industria automobilelor. Astfel se aprecia că în 2003 existau peste 4600 de alianțe strategice. 87% dintre acestea se aflau în sectoare considerate de importanță majoră. Ca repartizare geografică cele mai multe parteneriate existau între firmele din U.E. și SUA; apoi între firmele din U.E. și alte țări decât SUA și Japonia; și apoi între cele din SUA și Japonia. Cele mai frecvente parteneriate erau cele între doi parteneri 81%, și cele între concurenți pe aceeași piață 71%. Avantaje și dezavantaje:

- *Incompatibilitatea partenerilor* care rezultă din diferențe culturale, naționale, scopuri sau obiective. Aceasta poate conduce la conflicte grave în cadrul alianței, însă rezultatul cel mai des întâlnit este slaba performanță a acesteia.

- *Accesul la informație*. Pentru ca alianța să funcționeze și colaborarea să fie eficientă, partenerii trebuie să-și furnizeze reciproc informații, pe care ar prefera să le țină secrete. Există numeroase cazuri în care accesul al informații a constituit un impediment în buna funcționare a alianței. Un exemplu este alianța recentă dintre Ford și Mazda, creată pentru realizarea noului model Ford Escort, care aproape s-a blocat în momentul în care compania japoneză nu a permis accesul inginerilor americani în laboratoarele de cercetare ale acesteia.

Cauzele colaborării defectuoase a CMN-urilor pot fi:

- Distribuția veniturilor rezultate din alianță;
- Pierderea potențială de autonomie;

- Schimbarea circumstanțelor:
  - Subcontractarea internațională a devenit o modalitate de organizare a activității extrem de utilizată în numeroase industrii la nivel mondial.
  - Fuziunile, achizițiile și alianțele strategice sunt consecința logică și inevitabilă a competiției într-o economie mondială fără bariere și din ce în ce mai integrată.
  - Corporațiile multinaționale încearcă să reducă concurența economică la scară planetară cu aceleași mijloace pe care le-au folosit întotdeauna, prin intensificarea controlului lor asupra capitalurilor, piețelor și tehnologiilor. Ceea ce este nou este faptul că are loc combinarea unei economii globalizate cu tehnologii informaționale din ce în ce mai sofisticate, ceea ce oferă posibilitatea întreprinderilor globale să-și consolideze acest control la o scară care nu a mai fost posibilă până acum.
  - Cunoașterea a devenit o resursă extrem de importantă a firmei. O societate a cunoașterii impune conducerii întreprinderii actuale fundamentarea unor strategii bazate pe implementarea unui comportament al învățării continue.
  - Tot datorită globalizării are loc și rețelizarea vieții economice mondiale. Numai rețeaua, ca sistem integrat de comunicare între elemente interconectate în multiple dimensiuni, poate asigura în această lume complexă legăturile dintre nivelul micro, macro și monoeconomic, însă tot rețeaua poate produce și serioase perturbații.
- Era globalizării înseamnă și emergența economiei virtuale [4]. Internetul face să crească semnificativ eficiența activităților întreprinderii actuale. Întreprinderea beneficiază, pe de o parte, de sporirea productivității factorilor de producție utilizați, iar pe de altă parte, de scăderea costurilor de producție, mai ales datorită reducerii prețurilor de achiziție ale echipamentelor și utilajelor necesare. Din acest motiv, întreprinderea face mari investiții, susținând astfel un ritm ridicat de creștere economică.
- Așa au apărut web-întreprinderile care sunt tot întreprinderi globale, ele desfășurându-și activitățile la nivel planetar prin intermediul tehnologiei informaționale, a Internetului. De fapt, sunt întreprinderi “bazate pe informație”, pe cunoaștere, constituite pe baza unei tehnologii avansate de procesare a datelor. În cadrul web-întreprinderilor, structura organizatorică este mai simplă, mai puțin birocratică și, prin urmare, mai flexibilă.
- Afacerile pe Internet sunt încă la început, dar viitorul este al întreprinderilor care vor utiliza în mod curent acest mijloc în competiția cu alte întreprinderi. În acest sens, B. P. Kelley, unul din vicepreședinții companiei Ford Motor, afirma: “*Afacerile pe Internet reprezintă un instrument extraordinar de eficace pentru reducerea costurilor și apropierea de consumator... Câștigători vor fi aceia care vor considera Internetul drept un mijloc complementar al modului lor tradițional de luptă concurențială.*”[5].

Ultimii ani au fost martorii unor eforturi concertate de identificare a legăturilor existente între comerț și concurență. Dialogurile intense în cadrul forurilor internaționale (nu doar ale OMC, ci și ale ONU, OECD sau Banca Mondială) s-au soldat cu un suport redus pentru o cooperare internațională ambițioasă privind legislația concurenței în cadrul OMC. În ceea ce privește reglementarea antitrust, acordurile se limitează la principiile de bază: *nondiscriminarea, tratamentul național, transparența* (acesta din urmă fiind rezultatul primelor două principii) și, uneori, la prevederi care interzic cartelurile (*hard core cartels*)[6]. Mai mult decât atât, majoritatea specialiștilor și-au exprimat dezacordul asupra includerii disputelor ce vizează esența deciziilor luate de către autoritățile naționale de reglementare a concurenței în mecanismul de rezolvare a diferendelor din cadrul OMC. Accesul la piețe în condiții echitabile constituie principalul mobil al celor ce doresc reglementarea multilaterală a concurenței sub egida OMC. Stadiu de dezvoltare și, implicit, interesele țărilor membre sunt însă foarte divergente, ceea ce face imposibilă armonizarea globală a politicilor concurențiale:

□ politicile concurențiale naționale sunt expresia structurilor socio-economice interne, motivate de necesitatea prezervării eficienței economice și a bunăstării naționale; eficiența este însă un concept perceput în mod diferit de țările lumii:

● unele țări asociază eficiența economică obiectivelor sociale sau corectitudinii (*fairness*);

● alte țări consideră că eficiența economică poate fi potențată prin anumite acorduri între firme sau alte practici care distorsionează concurența pe termen scurt, ceea ce conduce la percepții diferite în ceea ce privește pragul de eficiență acceptabil (respectiv, care este limita permisă pentru încheierea de acorduri între firme sau pentru alte practici anticoncurențiale);

□ țările dezvoltate înzestrate cu legislații concurențiale puternice sunt preocupate de inexistența sau slaba reglementare a concurenței în celelalte țări, ceea ce permite companiilor interne să crească costurile de acces ale firmelor străine pe respectivele piețe;

□ țările dezvoltate și în dezvoltare care sunt principalele ținte ale măsurilor antidumping (ex. Japonia și alte țări asiatice) și cărora le este limitat accesul la piețele străine consideră că ceea ce ar trebui să primeze în preocupările viitoare ale OMC este eliminarea efectelor anticoncurențiale derivate din instrumentele tradiționale de protecție comercială și nu armonizarea legislațiilor comerciale;

□ țările mici, în special cele în dezvoltare, sunt îngrijorate de efectele negative induse de comportamentul anticoncurențial al cartelurilor: *pe de o parte*, datorită reglementărilor laxă ale concurenței sau a dificultăților de implementare a legislațiilor concurențiale conforme cu cele existente în țările dezvoltate, *pe de alta parte*, datorită faptului că legislația concurențială națională nu este aplicabilă activităților firmelor derulate pe piețele străine.

Toate încercările de a așeza economia pe alte principii, pe altruism bunăoară, s-au văzut sortite eșecului, simple utopii. Da, dar de aici și până la „lăcomia contagioasă” despre care vorbea A. Greenspan, până la aviditatea fără limite a înțelegerilor strategice de tip cartel este cale lungă. Acestea nu pot fi nicicum considerate niște virtuți, iar utilitatea lor pentru sistem este negativă, activarea lor frenetică putând conduce la eroziunea sistemului printr-un derapaj periculos. În goana nebună după superprofit cu orice preț, ridicând la cote înalte afacerile speculative și averile făcute peste noapte, au fost uitate adevăratele valori ale capitalismului: creativitatea, perseverența, spiritul de echipă, inițiativa dublată de cumpătare, soliditatea instituțională, răbdarea, echilibrul și, mai ales, munca și economisirea. Și atunci este pervertită însăși natura sistemului. Sistemul trebuie reformat. E nevoie, cum spunea Ronald Reagan, să ne reîntoarcem la bază.

După zece ani de creștere constantă, economia americană a intrat în recesiune. Evoluțiile constant pozitive ale mai tuturor variabilelor economice păreau să sfideze legități consacrate în domeniu și să promită intrarea într-un soi de „paradis economic”. Bazată pe noile tehnologii și investiții financiare, economia reală se subordona tot mai mult celei virtuale. Bursa a fișa zilnic valori amețitoare, întreținute speculativ. Capitalurile se concentrău dând naștere unor conglomerate uriașe, de tip cartel, extinse la nivel mondial, care nu mai respectau nici o regulă, nici o normă legală, socială, morală etc. Statul își epuizase resursele de actor economic, reglementările sale fiind fie eludate, fie inoperante, datorită inadapării la logica triumfalistă a unei piețe pe care totul părea să devină posibil. Distincția dintre muncă și capital de diluase, creșterea părea nelimitată, profiturile depășeau orice închipuire, spațiul nu mai era o problemă, viteza limită în economie viza instantaneitatea. Și pentru că toate acestea trebuiau să poarte un nume, s-au numit „noua economie”, care-și căuta între timp o nouă paradigmă.

De mai bine de trei ani, economia americană a intrat pe o pantă descendentă. Bursa a dat primele semne ale declinului, fluctuațiilor s-au amplificat, în pofida unor intervenții dorit stabilizatoare, au apărut mari falimente, au fost deconspirate mari fraude financiar-contabile, raportări umflate, venituri fictive, încrederea a coborât la cote foarte joase, instabilitatea piețelor financiare a atins cote de alarmă, reprezentanții statului fac exerciții de retorică pură, iar adepții

ciclurilor economice își văd revalidate teoriile ce păruseră amenințate vreme de un deceniu de creștere fulminantă. Acum, iată recesiunea, prin amploarea prăbușirii bursiere în cazul unor reprezentanți de frunte ai sistemului corporatist american (*Enron, Worldcom, Xerox, Global Crossing, Tyco, Adelpia, AOL Time Warner* s.a. ) este incredibilă. După ce a acuzat „exuberanța irațională” a piețelor, Alan Greenspan vorbește acum despre „lăcomia debordantă” a managerilor și de necesitatea unei alte culturi corporatiste. Numai că aceasta se schimbă cu greutate, mai ales în condițiile în care până de curând se credea că mai totul este posibil.

Cu siguranță însă că este necesară o adaptare instituțională la noile realități ale capitalismului global. Este nevoie de noi instituții, mecanisme și proceduri care să funcționeze la nivel global. Căci altfel, ce rost mai pot avea deciziile sau reglementările statelor în condițiile integrării și liberalizării crescânde a piețelor financiare și ale exploziei inovațiilor financiare?. Acum, în plină criză economică mondială, se cer noi reglementări, îndiguiri și controale. Cine să le realizeze, atâta timp cât statele puternic industrializat funcționează după o logică a capitalului care conduce oricum la eludarea reglementărilor incomode, prin reorientarea plasamentelor, schimbarea titlurilor și alte practici.

## Concluzii

Din perspectiva dezvoltării, se impune să punctăm aici câteva probleme identificate în literatura de specialitate și răspunsurile pe care le-am conturat până în prezent:

*In primul rând*, ce forma de cooperare internațională în cadrul OMC ar susține în mod real eforturile naționale de dezvoltare economică?[7]. Se știe că pentru o dezvoltare durabilă, orice reglementare antitrust sau adiacentă acestuia trebuie să vizeze (promoveze) interesele consumatorilor (în special ale consumatorilor săraci din țările în dezvoltare).

*In al doilea rând*, ce contează cel mai mult din punctul de vedere al politicii concurențiale? [8] Răspunsul ar trebui să fie promovarea unui mediu de afaceri care să stimuleze reducerea prețurilor și creșterea accesului consumatorilor la bunuri și servicii. Dar cel mai eficient mod de reducere a prețurilor rămân angajamentele tradiționale de liberalizare a pieței asumate în cadrul OMC.

*In al treilea rând*, dacă ne rezumăm la reglementările concurențiale limitate din cadrul OMC, care sunt opțiunile cele mai eficiente din perspectiva dezvoltării economice?[9] Răspunsul ar consta în reglementarea practicilor private care conduc la creșterea prețurilor, fără a induce costuri semnificative de implementare pentru guvernele din țările în dezvoltare, în special. Provocările actuale în reglementarea politicilor comerciale și concurențiale rezidă tocmai din satisfacerea acestui criteriu, care necesită analize detaliate pentru identificarea capacității și a constrângerilor în implementarea unor standarde concurențiale minime în țările în dezvoltare.

Serviciile financiare, telecomunicațiile, precum și alte servicii strategice rămân domeniile principale avute în vedere în toate aspectele politicii în domeniul concurenței. Asigurarea faptului că aceste piețe și alte sectoare de rețea funcționează corect este un lucru important nu numai pentru puterea de cumpărare a monedei europene și posibilitatea de a alege a consumatorilor, ci și pentru competitivitatea globală a Uniunii Europene [10].

În concluzie, asistăm în era globalizării la nașterea unor noi tipuri de relații între întreprindere și mediul său. Existența și evoluția întreprinderii mileniului al treilea stau sub semnul impactului tehnologiei informaționale și telecomunicaționale. Natura întreprinderii actuale s-a schimbat.

**Bibliografie**

1. DAVIDOW, J., The Seeking of a World Competition Code: Quixotic Quest?, preluat din SCHAHTER, O și HELLAWELL, R., *Competition în International Business*, New York, Columbia University Press, 1981
2. Bhagwati, Jagdish N., *The Theory and Practice of Commercial Policy*, Princeton University Press, 1968 și *Protectionism*, Cambridge, MIT Press, 1988
3. Davidow, J., *Keiretsu and US Antitrust*, *Law and Policy în International Business* 24, 1993, p. 1035-1050
4. Un fenomen îngrijorător îl reprezintă, totuși, clivajul actual existent între economia reală și cea virtuală. Un exemplu elocvent este imensa capitalizare bursieră din SUA, care depășește 150 % din PIB-ul american.
5. \*\*\*- *Rethinking the Internet*, *Business Week*, 26.03.2003
6. ANDERSON, R. și JENNY, F., *Current Developments on Competition Policy în the WTO*, Geneva: WTO, 2001, [www.wto.org](http://www.wto.org)
7. EVENETT, S., *Merger and Anti-Cartel Policies în an Era of Integrating Markets*, Banca Mondială, 2002
8. HOEKMAN, B., K. HEE, K. și OLARREAGA, M., *Markups, Entry Regulation and Trade*, World Bank Policy Research Paper, 2001
9. BHAGWATI, J. și R. E. HUDEC, R.E., *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?*, vol.1: *Economic Analysis*, Cambridge, 1996
10. Comisia Europeană - Raport privind politica în domeniul concurenței pentru anul 2007, Luxemburg: Oficiul pentru Publicații Oficiale ale Comunităților Europene 2009