



SETUL DE INSTRUMENTE PENTRU EVALUAREA CONCURENȚEI

GHIDUL DE EVALUARE A CONCURENȚEI





**Set de Instrumente Pentru Evaluarea
Concurenței**

**Volumul II: Ghid de evaluare
a concurenței**

Versiunea 2.0

ORGANIZAȚIA PENTRU COOPERARE ȘI DEZVOLTARE ECONOMICĂ

OCDE reprezintă un forum internațional de dezbateră prin intermediul căruia 34 de guverne cooperează pentru identificarea celor mai adecvate soluții la provocările economice, sociale și de mediu ale globalizării. The OCDE se află în prima linie a eforturilor de a înțelege și pentru a permite guvernelor să răspundă la noile evoluții și îngrijorări, cum ar fi guvernarea corporatistă, economia informațională și provocările ridicate de îmbătrânirea populației. Organizația oferă un cadru pentru ca guvernele să poată compara experiențele de politică, să caute răspunsuri la problemele comune, să identifice bunele practici și să poată coordona politicile interne și internaționale.

Statele membre ale OCDE sunt: Australia, Austria, Belgia, Canada, Chile, Cehia, Danemarca, Estonia, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Ungaria, Islanda, Irlanda, Israel, Italia, Japonia, Coreea, Luxemburg, Mexic, Olanda, Noua Zeelandă, Norvegia, Polonia, Portugalia, Slovacia, Slovenia, Spania, Suedia, Elveția, Turcia, Marea Britanie și Statele Unite ale Americii. Comisia Europeană și Comunitățile Europene iau parte la lucrările OCDE.

Publicația OCDE diseminează rezultatele reuniunilor și cercetărilor Organizației în domeniul economic, social și de mediu, precum și convențiile, liniile directoare și standardele agreeate de către membrii acesteia.

Prezenta lucrare se află sub responsabilitatea Secretarului General al OECD. Părerile exprimate și argumentele incluse într-aceasta nu reflect neapărat opiniile statelor membre OECD.

© OECD 2011

Puteți copia, descărca sau tipări materialele OCDE pentru utilizare în scopuri personale și puteți include extrase din publicațiile, bazele de date și produsele multimedia ale OCDE în documentele, prezentările, blogurile, paginile de internet și materialele didactice ale dumneavoastră, cu condiția să menționați OCDE ca și sursă și deținător al drepturilor de autor. Toate solicitările de utilizare publică sau comercială sau drepturi de traducere vor fi transmise la adresa rights@oecd.org. Cererile de permisiune de fotocopiere a porțiuni din prezentul material în scopuri publice sau comerciale vor fi transmise direct la Copyright Clearance Center (CCC) pe adresa info@copyright.com sau la Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) contact@cfcopies.com.

CUVÂNT ÎNAINTE

Un grad ridicat de concurență poate îmbunătăți performanța economică a unui stat, să deschidă oportunități de afaceri cetățenilor acestuia și să reducă costul bunurilor și serviciilor la nivelul întregii economii. Totuși, numeroase legi și reglementări restricționează concurența pe piață. Multe dintre acestea depășesc sfera necesarului pentru a atinge obiectivele propriei politici. Guvernele pot reduce restricțiile care nu sunt necesare prin aplicarea „Setului de instrumente pentru evaluarea concurenței” al OECD. Setul de instrumente oferă o metodologie generală de identificare a constrângerilor care nu sunt necesare și de dezvoltare de politici alternative, mai puțin restrictive care să atingă totuși obiectivele de guvernare. Unul dintre elementele principale ale Setului de instrumente este un checklist pe teme de concurență care adresează o serie de întrebări simple pentru a depista legi și reglementări cu potențial de restricționare a concurenței. Acest test concentrează limitele resurse guvernamentale asupra zonele în care evaluarea concurenței este imperios necesară.

Aceste materiale pot fi folosite în trei modalități diferite:

1. La evaluarea legilor și reglementărilor deja existente (la nivelul întregii economii sau în sectoare specifice)
2. La evaluarea propunerilor de legi și reglementări (de exemplu, prin programe de evaluare a impactului legislativ)
3. Prin organisme guvernamentale implicate în dezvoltarea și revizuirea de politici, cum ar fi ministerele care dezvoltă legi sau autoritatea de concurență la evaluarea impactului reglementărilor asupra concurenței.

Setul de instrumente este conceput pentru utilizarea descentralizată la nivelul întregului guvern atât la nivel național, cât și la nivel sub-național. Motivul pentru care materialele au fost dezvoltate cu acest grad ridicat de flexibilitate tine de faptul că restricțiile asupra concurenței pot fi implementate la numeroase niveluri diferite ale guvernului și evaluarea concurenței poate fi utilă la toate aceste niveluri. De fapt, unul dintre exemplele cele mai de succes de reformă pro-concurență a fost

momentul în care, într-un sistem federativ, Australia a implementat reforme ample, pro-concurență atât la nivel național, cât și la nivel de stat la jumătatea anilor 90. Din acel moment, Australia a cunoscut o performanță economică semnificativă, cu o creștere puternică și constantă, ceea ce a dus economia Australia de la stadiu de economie de mijloc la una dintre economiile de top din OECD.

Materialele cuprinse în Setul de instrumente sunt concepute pentru a fi utilizate de către oficiali fără o formare specializată în domeniul economiei sau concurenței. La nivel instituțional, lista utilizatorilor potențiali poate include ministere, legislature, birouri ale liderilor din guvern, guverne și evaluator externi ai politicii. Setul de instrumente de evaluare a concurenței este disponibil în mai multe limbi pentru a încurajare utilizarea și adoptarea acestuia pe scară largă.

Ghidul de evaluare a concurenței oferă o ghidare tehnică detaliată asupra aspectelor cheie de care trebuie ținut cont atunci când se efectuează o evaluare a concurenței și oferă câteva exemple de evaluare a concurenței. Acest volum este completat de volumul *Principiile de evaluare a concurenței*, care oferă o introducere în Checklist-ul de concurență, și ilustrează beneficiile concurenței și demonstrează cum unele guverne evaluează efectele politicilor asupra concurenței. Cele două volume constituie Setul de instrumente de evaluare a concurenței. Materiale suplimentare pot fi găsite pe site-ul OECD, www.oecd.org/competition/toolkit.

MULȚUMIRI

Setul de instrumente pentru evaluarea concurenței a fost dezvoltat de Grupul de lucru nr. 2 din cadrul Comitetului de Concurență cu contribuția membrilor numeroaselor delegații la OECD, atât din partea membrilor și a non-membrilor.

La nivelul Secretariatului OECD, materialele au fost redactate de Rex Deighton-Smith, Sean F. Ennis, Vivek Ghosal și Marta Troya-Martinez. Proiectul de evaluare a concurenței este condus de Sean F. Ennis din partea Diviziei de Concurență. Wendy Houet, Laurence Langanay și Edward Smiley au contribuit la pregătirea documentației.

CUPRINS

1.	Introducere.....	7
2.	Evaluările reglementărilor din punctual de vedere al concurenței.....	11
3.	Conceptele si cadrul de evaluarea a concurenței pe piețe.....	14
3.1	Conceptele central din evaluarea aspectelor de concurență	16
3.1.1.	Puterea de piață	16
3.1.2.	Barierile în calea intrării.....	18
3.1.3.	Intrarea companiilor noi.....	21
3.1.4.	Ieșirea companiilor de pe piață	23
3.1.5.	Inovația și Eficiența	23
3.1.6.	Creșterea costurilor pentru concurenți	25
3.2	Rezumat și legăturile cu evaluarea impactului reglementărilor asupra concurenței	26
4.	Intervenții prin reglementări	26
4.1	Legi și reglementări care limitează numărul sau gama de furnizori	31
4.1.1.	Reglementări ulations on entry	31
4.1.2.	Garantarea sau extinderea drepturilor exclusive	37
4.1.3.	Legi și reglementări cu privire la fluxul inter-statal (sau intra-național) de bunuri, servicii și capitaluri.....	40
4.2	Legi și reglementări care limitează abilitatea furnizorilor de a concura.....	43
4.2.1.	Reglementări cu privire la publicitate și marketing	44
4.2.2.	Reguli cu privire conținutul și stabilirea standardelor	50
4.2.3.	Clauzele cu privire la drepturile dobândite	54
4.2.4.	Reglementări care influențează prețurile	59
4.3	Legi și reglementări care limitează interesele furnizorilor de a concura.....	64
4.3.1.	Promovarea auto-reglementării.....	65
4.3.2.	Cooperarea și schimbul de informații	70
4.3.3	Reglementări care scutesc, parțial sau total, activitățile de la legile naționale privind concurența	73
4.4	Alegerea Consumatorului și Luarea Deciziilor.....	75
4.4.1.	Capacitatea de a alege	77
4.4.2.	Costurile de transfer	80
4.4.3.	Informație Adecvată și Utilă	84
4.5	Pe scurt.....	85

5.	Cadrul General pentru Evaluarea Reglementărilor din punctul de vedere al Concurenței.....	85
5.1	Examinarea efectelor asupra companiilor deja existente pe piață.....	87
5.2	Examinarea efectului asupra intrării pe piață a noilor companii.....	89
5.3	Examinarea impactului asupra prețurilor și producției	89
5.4	Examinarea impactului asupra calității și varietății bunurilor și serviciilor	91
5.5	Examinarea efectelor asupra inovării.....	91
5.6	Examinarea efectului asupra creșterii pieței.....	92
5.7	Examinarea efectului asupra piețelor conexe.....	92
5.8	Un rezumat al impactului legii sau reglementării	93
5.9	Alternative la legile sau reglementările propuse cu mai puține restricții la piețele libere.....	94
6.	Etapele Evaluării.....	96
6.1	Evaluarea inițială.....	96
6.2	Evaluarea completă	97
6.3	Alternative propuse	100
7.	Observații de încheiere	100

Anexe

Anexa A.	Definiția Pieței Și Analiza Structurii.....	111
Anexa B.	Exemple de Evaluări Ale Concurenței	119
1.	Reglementările cu Privire la Serviciile de Taximetrie	120
2.	Reglementări cu Privire la Serviciile Stomatologice	128
3.	Reglementările cu Privire la Calitatea Aerului	136

Casete

Caseta 1.	Intrarea.....	35
Caseta 2.	Acordarea de drepturi exclusive	39
Caseta 3.	Fluxul de bunuri, servicii și capitaluri	42
Caseta 4.	Publicitatea și marketing-ul	48
Caseta 5.	Clauzele cu privire la drepturile dobândite.....	55
Caseta 6.	Probleme privind informarea.....	61
Caseta 7.	Auto-reglementarea	68
Caseta 8.	Cooperarea și schimbul de informații.....	71
Caseta 9.	Probleme privind informațiile	73
Caseta 10.	Costurile de transfer	83

GHIDUL DE EVALUARE A CONCURENȚEI*

1. Introducere

Guvernele intervin adesea în piețe pentru a reglementa comportamentul companiilor. Aceste intervenții pot avea la bază motive economice solide, cum ar fi împiedicarea prăbușirii piețelor ce pot decurge din efecte externe, supravegherea resurselor publice comune și a bunurilor publice, limitarea puterii de piață și reducerea ineficiențelor cauzate de informații insuficiente sau asimetrice. În plus față de reglementările economice, guvernele reglementează comportamentul companiilor pentru a promova obiective importante în domeniile sănătății, siguranței și calității mediului. Marea diversitate a obiectivelor economice și sociale și politicile folosite pentru atingerea acestora sunt ilustrate în exemplele care urmează.

- Pentru a preveni exercitarea puterii de piață ce decurge din monopoli naturali, guvernele utilizează, în mod tradițional, reglementări pe parte de tarife și rentabilitate;
- Pentru a controla efectele externe negative generate de poluare, guvernele impun taxe, restricții cantitative și implementează scheme inovative cum ar fi acceptarea comercializării creditelor asociate poluării;
- Pentru a asigura siguranța consumatorilor, guvernele stabilesc standard pentru calitatea produselor farmaceutice și a echipamentelor medicale;
- Pentru a reduce numărul de accidente la locul de muncă care pot influența semnificativ calitatea vieții, guvernele intervin pentru a stabili linii directoare și standarde; și

* Scris de Vivek Ghosal din cadrul Școlii de Economie din cadrul Institutului de tehnologie din Georgia. Sean Ennis oferă ghidare și a contribuit semnificativ la dezvoltarea conținutului acestui material.

- Pentru a îmbunătăți siguranța pasagerilor autovehiculelor, guvernele impun utilizarea de centuri de siguranță și airbaguri în automobile.

Aceste exemple diverse reprezintă doar o parte a obiectivelor sociale și economice pe care guvernele le abordează prin politicile pe care le aleg. Acțiunile guvernului sunt vitale pentru promovarea obiectivelor de politică publică dorite.

Sarcina dificilă a celor care fac politicile este de a identifica cea mai fezabilă formă de guvernare sau acțiune private pentru a atinge aceste obiective. În ultimii ani, multe țări au demarat reforme pentru a îmbunătăți calitatea reglementărilor și a reduce gradul de supunere al economiilor naționale la reglementările tip ‘comandă și controlează’. Obstacolele în calea concurenței, pot astfel împiedica obținerea acestor beneficii. În raportul său din 1997 cu privire la reforma reglementărilor, ECDE a afirmat:

“În ciuda faptului că aproape întreaga activitate economică din zilele noastre are loc pe piețe unde concurența poate funcționa eficient, reglementările economice care reduc concurența și distorsionează prețurile sunt generale. Ele pot lua multiple forme la diverse niveluri de guvernare, începând cu monopoluri legale care blochează concurența în setoare întregi, până la o serie de restricții mai puțin vizibile asupra demarării unor companii și asupra activității acestora, cum ar fi cote pe licențele de afaceri și orele de funcționare ale magazinelor. Totuși, reglementările economice s-au dovedit adesea a fi mijloace extreme de costisitoare și ineficiente de atingere a obiectivelor interesului public. În absența dovezilor clare că asemenea reglementări sunt necesare pentru a servi intereselor publice, guvernele ar trebui să acorde o atenție sporită identificării și eliminării reglementărilor economice care împiedică concurența.”

Un factor determinant suplimentar care a dus la nevoia presantă de reformă a reglementărilor este deschiderea progresivă a piețelor globale pentru fluxurile de bunuri, servicii și capitaluri. După cum a fost subliniat și de numeroși academicieni și factori politici, succesul pe piețele globale necesită piețe interne competitive și inovative. Reglementările tradiționale de tip ‘comandă și controlează’ adesea împiedică fluxul de bunuri, servicii, investiții și tehnologie în regiuni dintr-o țară, împiedicând accesul consumatorilor la beneficiile concurenței și inovației. Mulți au argumentat că reducerea restricțiilor poate ajuta economiile naționale să se adapteze mai repede la piețele globale care se modifică cu rapiditate, și să treacă resursele de la industrii aflate în declin la activități inovative și cu creștere puternică. În industriile caracterizate prin schimbări tehnologice rapide sau prin mobilitate

international, neînlăturarea obstacolelor din calea concurenței poate conduce la dezavantaje pentru firmele mici și economia ca întreg. Din acest punct de vedere, un număr tot mai mare de țări au abordat în ultimii ani un program ambițios de reducere a poverii reprezentate de reglementări pentru a îmbunătăți calitatea și eficacitatea acestora.

Reforma reglementărilor și îmbunătățirile aduse calității acestora au capacitatea de a crește productivitatea și de a conduce la reduceri ale prețurilor, precum și de a aduce îmbunătățiri ale calității și gamei de produse și servicii. Numeroase studii, inclusiv câteva efectuate de OECD, au demonstrate impactul benefic al reformei reglementărilor în anumite industrii. Conform raportului ECDE (1997), se estima că reforma din mai multe sectoare din Statele Unite va aduce consumatorilor și producătorilor beneficii anuale cuprinse între 42 miliarde și 54 miliarde de dolari americani. Se estimează că înlocuirea numeroaselor cerințe separate de la nivel national cu cerințe unice la nivel European a crescut PIB-ul cu până la 1.5% între 1987 și 1993. Se estimează, de asemenea, că creșterea de eficiență adusă de dereglementare a crescut semnificativ venitul consumatorilor în Japonia cu aproximativ 0,3% pe an, echivalentul a 36 miliarde de dolari americani anual. Raportul OECD menționa că analiza a 15 evaluări ale reglementărilor din Statele Unite a dezvăluit faptul că efectuarea acestora costa aproximativ 10 milioane de dolari americani, dar revizuirea reglementărilor a condus la beneficii nete estimate de aproximativ 10 miliarde de dolari americani, sau un raport cost-beneficiu de aproximativ 1 000 la 1. Testul canadian cu privire la impactul asupra afacerilor a fost considerat mai puțin eficace pentru evaluarea impacturilor de reglementare asupra IMM-urilor. Conform altor estimări, mai recente, Guvernul Australian estimează că implementarea de reforme orientate către concurență a condus la beneficii de aproximativ 4000 de euro pe an pentru o familie medie.

În timp ce guvernele emit reglementări care urmăresc o serie de interese sociale și economice legitime, este important să ținem cont de beneficiile care pot fi aduse economiilor naționale și consumatorilor de către un grad mai ridicat de concurență. O concluzie care se poate trage este că, deoarece se așteaptă ca piețele economice să aducă un grad ridicat de bunăstare economică în majoritatea cazurilor, evaluarea impactului regulilor și reglementărilor de concurență va conduce la beneficii semnificative. După cum OECD (1997) susține:

“Politicile economice și sociale ar trebui să se sprijine reciproc. Restricțiile impuse concurenței – cum ar fi limitările asupra intrărilor pe piață, prețurilor, producției sau metodelor de producție – sunt căi foarte costisitoare de promovare a acestor interese publice [și] adesea au fost ineficiente ... pot exista abordări de preț mai scăzut cum ar fi stimulentele pe piață și abordări care sunt neutre din punct de vedere al concurenței

care funcționează mai bine în cadrul unor piețe competitive. Indiferent de abordare, aceasta ar trebui evaluate pentru stabilirea eficacității sale. Standarde rezonabile aplicabile tuturor producătorilor, bazate pe o analiză cost-beneficiu, criteria științifice și tehnici de evaluare a riscurilor, susținute de o aplicare eficace, sunt cruciale pentru reglementările sănătoase.”¹

Idea mai generală care reiese este că evaluarea impactului regulilor și reglementărilor cu privire la gradul de concurență de pe piețe poate oferi elemente suplimentare despre înțelegerea funcționării piețelor, poate da mai multă transparență factorilor relevanți din procesul decizional, și poate oferi un instrument important care să ajute factorii politici să ia deciziile adecvate atunci când evaluează argumentele pro și contra ale reglementărilor. Ținând cont de acest obiectiv, documentul este conceput pentru a oferi un cadru general factorilor politici cu privire la modul de evaluare a impactului diverselor reguli și reglementări asupra concurenței. Acest document utilizează cadrul și conceptele din aplicarea legislației de concurență pentru a evalua impactul diverselor reguli și reglementări asupra concurenței. În acest scop, acest document:

1. Prezintă conceptele cheie utilizate de autoritățile de concurență în procesul de aplicare a legislației de concurență. Conceptele privesc puterea de piață, structura piețelor, barierele de intrare, intrarea și ieșirea firmelor pe piață, eficiență și inovație și comportamentul firmelor dominante, printre altele. Obiectivul principal aici este familiarizarea oficialilor care efectuează evaluări ale concurenței cu conceptele cheie care pot fi utilizate pentru a evalua gradul de afectare a concurenței care poate surveni prin diversele reguli și reglementări. Subiectul este abordat în capitolul 3;
2. Oferă un compendiu al numeroaselor reguli și reglementări cu impact asupra concurenței, cum ar fi cele care au legătură cu intrarea pe piață, publicitatea, clauze de protejare, conținutul și calitatea produsului, fluxul de bunuri și servicii, drepturi exclusive, printre

¹ Mult mai devreme, Engman (1974) a susținut că reglementările federale din S.U.A. cu privire la transportul emise de Comitetul Aeronautic Civil și Comisia pentru comerț interstatal au redus concurența pe prețuri, au împiedicat intrarea pe piață și au determinat costuri de transport mai mari, ceea ce a contribuit la o creștere economică mai joasă. MacAvoy scria (1992, p.1): “Nu doar există o îngrijorare că reglementările nu reușesc să atingă obiectivul de protejare a anumite grupe de consumatori, există, de asemenea, impresia că acestea reprezintă cauza principală pentru viteza de reducere de creștere economică.”

alte. Pentru fiecare tip de regulă sau reglementare, acest document-ghid discută pe scurt justificările acestora, subliniază probelele potențiale ce țin de concurență și prezintă o selecție de exemple din diferite state. Aceste detalii sunt prezentate în capitolul 4;

3. Stabilește un cadru general, precum și o metodologie pas-cu-pas pe care oficialii o pot urma pentru a evalua impactul diferitelor reguli și reglementări de concurență asupra concurenței. Evaluarea efectelor concurențiale se efectuează în două etape, ‘evaluarea inițială’ ce cuprinde o simplă revizuire, urmată de o ‘evaluare’ completă mai detaliată dacă, pe parcursul evaluării inițiale, apar semnale de alarmă semnificative cu privire la concurență. Aceste detalii sunt descrise la capitolele 5 și 6.

Următorul capitol analizează pe scurt inițiativele OECD cu privire la reforma reglementărilor și rolul pe care îl pot juca evaluările concurenței la îmbunătățirea calității reglementărilor.

2. Evaluările reglementărilor din punctual de vedere al concurenței

Inițiativele OECD de-a lungul timpului au adăugat rigoare, structură și transparență procesului de reformare a reglementărilor și au fost utilizate pentru a evalua beneficiile și costurile reglementărilor, impactul distributiv al reglementărilor, abordările alternative pentru atingerea obiectivelor declarate și impacturile disproporționate asupra firmelor mici. Deoarece reglementările emise de guverne au obiective sociale și economice diferite și importante, este de la sine înțeles că orice reformă sau evaluare a reglementărilor trebuie să cuprindă o evaluare echilibrată a tuturor beneficiilor și costurilor sociale și economice pentru a se ajunge la concluzie obiectivă. Recent, o inițiativă importantă se referă la *evaluările reglementărilor din punctual de vedere al concurenței* cu scopul specific de a examina afectarea potențială a concurenței de către unele dintre regulile și reglementările impuse de guverne, precum și de diferitele restricții impuse de organizațiile profesionale.

Majoritatea guvernelor OECD au o formă de evaluare a concurenței în procesul de evaluare a reglementărilor (OECD, 2004) și aceasta respectă recomandările din raportul OECD (2005) cu privire la calitatea și performanța reglementărilor. Astfel încât regulile și reglementările noi și existente să fie revizuite pentru a evalua calitatea reglementărilor, impactul asupra concurenței și gradul de deschidere a piețelor.² Chiar dacă există un consens general că evaluările impactului

² În iunie 2005, de exemplu, Comisia Europeană, ca parte din Agenda de reglementări îmbunătățite, a adoptat *Ghidul de evaluare a impactului*, versiunea

asupra concurenței ar trebui să îmbunătățească calitatea reglementărilor și performanța economică a națiunilor, există, totuși, abordările diferitelor țări variază semnificativ. Trebuie menționat faptul că conceptele, metodele și cadrul care trebuie utilizate pentru efectuarea evaluărilor de concurență nu au fost stabilite pe deplin și nici analizate în detaliu, iar că în domeniul evaluărilor impactului regulilor și reglementărilor asupra concurenței lipsește un cadru riguros și transparent de implementare.

Este util să comparăm abordarea standard din Analiza Impactului Reglementărilor (RIA) cu noile inițiative cu privire la evaluările impactului asupra concurenței. Se pot observa două posibile diferențe. Prima, analiza tipică RIA se concentrează mai degrabă pe aspect cantitative și evaluează beneficiile și costurile implicate de reglementări. Evaluările impactului asupra concurenței, pe de altă parte, sunt în general concepute pentru a oferi abordări mai calitative cu privire la posibilele efecte negative asupra concurenței. Cea de-a doua, RIA așa cum este efectuată de obicei nu are ca scop studierea comportamentului participanților la piață și modificările aduse acestora. Regulile și reglementările pot afecta stimulentele pentru participarea pe piață, și un aspect important pentru evaluările impactului asupra concurenței va fi înțelegerea impactului pe care reglementările îl pot avea asupra comportamentului participanților la piață și efectele posibile asupra concurenței. Per total, este important să înțelegem faptul că concurența și beneficiile ce pot decurge de aici au o natură dinamică. Beneficiile ce țin de o eficiență sporită, inovație, prețuri mai mici și o gamă mai mare de bunuri și servicii nu sunt, în general, obținute imediat, dar se fac simțite în timp. Din acest punct de vedere, obiectivele evaluărilor impactului asupra concurenței, concepute și pentru a evalua schimbările din comportamentul participanților la piață și pentru a prognoza beneficiile și costurile pe termen lung reprezintă un instrument indispensabil pentru evaluarea

revizuită, care acoperă toate inițiativele legislative și de politică incluse în Programul anual de lucru al C.E. Ghidul de evaluare a impactului recunoaște faptul că *‘concurența puternică într-un mediu de afaceri este factor cheie pentru creșterea productivității și a competitivității’*. Analiza concurenței reprezintă o parte integrată a evaluării impactului. În alte exemple, în 2005 Comisia Federală pentru Concurență din Mexic (CFC) și Comisia federală pentru îmbunătățirea reglementărilor (COFEMER) au semnat un memorandum de colaborare pentru a încuraja activitatea în comun a autorității de concurență cu cea de îmbunătățire a cadrului legal. Memorandumul stabilea un mecanism de ‘alertă rapidă’ din partea COFEMER în cazul în care primește pentru revizuire o propunere legislativă, iar aceasta poate afecta concurența. Din 2006, CFC are puterea de a emite opinii cu caracter obligatoriu către ministerele și agențiile din guvernul federal, în ceea ce privește proiectele acestora de reglementări, politici și programe în cauză în care acestea pot avea un efect negativ asupra concurenței.

reglementărilor. În acest sens, evaluările RIA mai tradiționale și noile inițiative cu privire la evaluările impactului asupra concurenței pot fi percepute ca și contribuții suplimentare la îmbunătățirea calității și eficienței reglementărilor și, mai general, a performanței și bunăstării economice.

Rolul evaluărilor impactului asupra concurenței a fost corect rezumat în “Principiul legislativ de ghidare” conform Contractului cu privire la principiile concurenței din Australia. Principiul de ghidare este că regulile și reglementările nu ar trebui să restricționeze concurența dacă nu se poate demonstra că (Guvernul Australiei, 1996):

1. Beneficiile restricției pentru comunitate ca întreg nu depășesc costurile ;
2. Obiectivele legislației poate fi atinse doar prin restricționarea concurenței.

Raportul OECD cu privire la “Principiile de ghidare pentru calitatea și performanța reglementărilor” (2005) sugerează că regulile și reglementările noi și existent ar trebui revizuite pentru a se analiza efectele acestora asupra concurenței și trebuie:

“Concepute reglementări economice în toate sectoarele pentru a stimula concurența și eficiența, și să le eliminăm cu excepția cazurilor în care dovezi clare arată că acestea sunt cea mai bună variantă de a deserve interesul public larg and, [și]... periodic trebuie revizuite acele aspect ale reglementărilor economice care restricționează intrarea, accesul, ieșirea, prețurile, producția, practicile comerciale normale și formele de organizare a afacerii pentru a ne asigura că beneficiile aduse de reglementări depășesc costurile, și că alte soluții alternative nu conduc la atingerea obiectivelor reglementărilor, cu un efect mai scăzut asupra concurenței.”

Chiar dacă discuția de până în prezent s-a focalizat pe nevoia de reformare a regulilor și reglementărilor și pe eficientizarea și reducerea (sau chiar eliminarea) acestora acolo unde este cazul, este important de ținut cont de faptul că îmbunătățirea calității și eficienței reglementărilor și efectuarea evaluărilor impactului asupra concurenței nu ar trebui interpretate întotdeauna ca și reducere sau eliminare a reglementărilor. După cum se discută în capitolul 44, abordarea unor aspect cum ar fi costurile de transfer impuse de firme lider de piață reglementate anterior – de exemplu, în domeniile electricității, gazelor naturale și telecomunicațiilor – poate necesita un plus de atenție și de unele reguli și ghiduri noi pentru participanții la piață pentru a reduce pagubele cauzate consumatorilor și nou intraților de către comportamentul firmelor dominante. Un alt exemplu poate veni

din domeniul auto-reglementării (sau co-reglementării) – în acest caz, unele guverne s-au bazat din ce în ce mai mult pe participanții la piață pentru a colabora și pentru a dezvolta standarde de compatibilitate, calitate și siguranță. Mecanismele de auto-reglementare (și co-reglementare) au ca scop reducerea și chiar eliminarea nevoii de reglementări guvernamentale mai tradiționale ('comandă și controlează') și aduc beneficii clare atât guvernelor, cât și participanților la piață din mai multe puncte de vedere. Un aspect care a ridicat îngrijorări este acela că mecanismele de auto-reglementare, care permit firmelor să colaboreze pe anumite chestiuni, pot conduce la fenomenul de coordonare a activității de către acele firme și implicarea în comportament de cartel (de exemplu, stabilirea de prețuri) și de creare de bariere la intrarea pe piață a firmelor noi. Această temere necesită un grad mai ridicat de alertă din partea organismelor de reglementare și a guvernelor și chiar și o nevoie de verificări atente pentru a reduce potențialele efecte adverse.

Pe scurt, chiar dacă se recunoaște clar că reglementările sunt concepute pentru a atinge obiective sociale și economice importante, evaluările impactului asupra concurenței pot fi percepute ca și element important pentru examinarea efectelor negative posibile asupra concurenței cauzate de unele dintre reguli și reglementările adoptate de guverne și impuse de organizații profesionale. Fără a compromite obiectivele sociale și economice dorite, evaluările de concurență ar trebui să aibă supună opțiunile de reglementare principiului de maximizare a beneficiilor de concurență. Evaluările vor avea ca scop evidențierea metodelor alternative prin care se pot atinge obiectivele sociale și economice mai largi ale reglementărilor fără a avea un impact negativ asupra concurenței. Dat fiind că estimarea costurilor și a beneficiilor din punct de vedere cantitativ este foarte dificilă în domeniul concurenței, acest raport pleacă de la presupunerea că procesul de evaluare a regulilor și reglementărilor include un test de concurență separat. Pentru aceasta, evaluările impactului asupra concurenței și procesul RIA pot fi percepute ca și elemente complementare pentru un proces decizional mai bun al factorilor politici și al guvernelor în vederea îmbunătățirii bunăstării economice.

3. Conceptele și cadrul de evaluarea a concurenței pe piațe

Obiectivul central al acestui document este de a oferi un cadru pentru evaluarea impactului diferitelor reguli și reglementări impuse de guverne și organizații profesionale cu privire la gradul de concurență de pe piațe. Ținând cont de acest obiectiv, prezentul capitol subliniază unele dintre conceptele cheie utilizate de autoritățile de aplicare a legislației de concurență pentru a măsura gradul de competitivitate de pe piață. Deoarece politica de concurență și aplicarea acesteia au o tradiție îndelungată în numeroase țări, conceptele utilizate în acest cadru pot oferi elemente valoroase despre evaluarea efectelor diferitelor reguli și reglementări de concurență.

Politica de concurență este un proces prin care guvernele încearcă încurajarea concurenței și crearea mediului corect pentru concurență, interzicând or aplicând restricții asupra anumitor tipuri de practici de afaceri și tranzacții care limitează concurența în mod nelegal. Vorbind pe larg, obiectivele politicii de concurență pot fi considerate a fi încurajarea piețelor concurențiale și promovarea inovației, cu implicații pentru prețuri, bunăstare și creștere economică. Tipurile de comportament urmărite de autoritățile de concurență includ, de exemplu, tentativele companiilor și organizațiilor profesionale de a ridica bariere în calea intrării pe piață, creșterea costurilor pentru firmele concurente și coordonarea (opusă concurenței) concurenților în vederea stabilirii prețurilor și a strategiilor de producție. Concurența redusă care rezultă din anumite tipuri de comportament în afaceri și care trece neverificată poate conduce la tarife mai mari pentru consumatori, pierderea varietății și a calității produselor și un grad mai scăzut de inovație.

De ce este conștientizarea conceptelor și cadrului de concurență utilă pentru înțelegerea impactului reglementărilor? Dacă examinăm istoria regulilor și reglementărilor aplicate de guverne și a restricțiilor impuse de organizațiile profesionale, acestea ajung să limiteze intrarea pe piață și să creeze mai multe distorsiuni care conduc la rezultate ineficiente pe piață. Există păreri împărțite cu privire la motivele care stau la baza acestei observații. O părere este că impactul neanticipat al regulilor și reglementărilor este de obicei semnificativ, iar acest impact anti-concurențial poate fi observant din acest punct de vedere. O altă părere este că nevoie de reglementare apare de la producătorii existenți pe o anumită piață. Din punctul de vedere al acestor producători, controalele de reglementare care pot reduce abilitatea nou-intraților sau chiar a concurenților deja existenți de a concura au o valoare ridicată și vor fi aplicate semnificativ. În capitolul 4 oferim detalii cu privire la diferitele tipuri de reguli și reglementări și impactul posibil al acestora asupra concurenței. Chiar dacă se adoptă reguli și reglementări ca răspuns la diferitele obiective sociale și economice ale guvernelor, partea negativă este că acestea pot:

- Impune bariere asupra concurenței cum ar fi restricțiile de intrare sau de flux de bunuri și servicii la nivelul regiunilor și al statelor;
- Facilitează coordonarea prețurilor și a producției între concurenți;
- Impune costuri mai mari nou-intraților și afacerilor mici față de firmele existente sau mari;
- Protejează parțial sau total firmele în fața legislației naționale de concurență.

Înainte de a discuta conceptele, vom comenta cu privire la tipul de comportament în afaceri care poate fi cel mai dăunător concurenței: formarea de *carteluri*. Cartelurile, prin comportamentul de aliere sau coordonat, conduc la prețuri ridicate, cantități mai scăzute și o varietate și inovație mai scăzute cu o pierdere clară a bunăstării. Astăzi, alierea este ilegală în majoritatea țărilor. Comportamentul de aliere ridică provocări interesante în contextual evaluării impactului reglementărilor asupra concurenței. De exemplu, în anumite industrii companiile colaborează pentru a stabili standard și reguli de compatibilitate și în cercetare și dezvoltare. Organizațiile profesionale din domeniile legal și al medicine implementează și monitorizează coduri de comportament și calitatea serviciilor. Anumitor profesii și producători de bunuri și furnizori de servicii li s-a permis libertatea de a se auto-reglementa (sau co-reglementa) pe teme ca și caracteristicile produsului inclusiv calitate și siguranță, coordonarea standardelor tehnice, a standardelor etice de practică profesională și controlul poluării. Există, bineînțeles, beneficii semnificative atunci când se permit anumite tipuri de cooperare deoarece acestea pot conduce la o piață mai eficientă și pot reduce necesitatea unei reglementări mai oficiale și costurile asociate. Totuși, există temerea că permiterea diferitelor tipuri de cooperare poate conduce la un teren fertile propice comportamentului de aliere pe parte de prețuri și producție. În capitolul 4, discutăm aceste aspecte în mai multe detalii împreună cu unele verificări și teste care pot fi implementate pentru a reduce efectele adverse.

În restul capitolului, discutăm conceptele cheie care pot fi utilizate pentru evaluarea impactului asupra concurenței. În capitolele 4 și 5, utilizăm aceste concept pentru a înțelege mai bine efectele regulilor și reglementărilor asupra concurenței.

3.1 Conceptele central din evaluarea aspectelor de concurență

3.1.1. Puterea de piață

Să ne gândim la unele posibilități cu privire la gradul de concurență de pe o piață.

- O piață cu o singură firmă – un monopol – care nu are de-a face cu concurența- Există numeroase motive pentru apariția unui monopol. De exemplu, o companie farmaceutică poate produce singurul medicament care tratează o anumită stare clinică cum ar fi noul brevet al Genentech, medicamentul Avastin care tratează cancerul pulmonary. Deoarece produsul farmaceutic monopolist nu are substituenți eficaci, el are de-a face cu concurență redusă – zero Drept urmare, va putea cere prețuri mari și să înregistreze profituri semnificative.

- O piață poate avea un număr ridicat de firme care vând un produs. De exemplu, în S.U.A. există peste 15.000 de cultivatori de roșii. Pe această piață, produsul unei ferme este un substituent apropiat produsului alteia. Fiecare cultivator de roșii se confruntă cu concurență semnificativă, nu poate cere prețuri ridicate și câștigă un profit relativ redus.
- O piață intermediară unde există puțini furnizori, cum ar fi cea pentru motoare aeronautice de dimensiuni mari unde concurează General Electric, Pratt & Whitney și Rolls Royce. Aceasta nu este nici monopol, ca în cazul companiei farmaceutice și nu este nici o piață concurențială ca cea a roșiilor. În acest caz intermediar, General Electric, de exemplu, a mai puțin putere de stabilire a prețurilor și înregistrează un profit mai mic decât în situații în care ar fi deținător de monopol din cauza concurenței venită din partea celorlalte două companii. (În acest exemplu, nu discutăm aspecte legate de alierea pe piețe cu un număr redus de firme. Aspectele legate de aliere sunt discutate mai târziu în cadrul capitolului.)

În cele trei exemple, diferența dintre nivelul de concurență determină cât de ridicate sunt tarifele (prin raportare la costuri) și cât de semnificative sunt profiturile.

În linii mari, *puterea de piață* este definită ca abilitatea companiilor de a utiliza tarife superioare nivelurilor competitive și, în consecință, de a înregistra profituri semnificative (sau profituri economice mai ridicate decât normal). În exemplele de mai sus, monopolul farmaceutic deține o putere de piață semnificativă, iar cultivator de roșii nu. Cazul motoarelor aeronautice intră între cele două extreme. Puterea de piață poate apărea din mai multe motive și poate dura o perioadă mai lungă sau mai scurtă de timp. Elementele de mai jos oferă mai multe detalii. În cele din urmă, orice evaluare a puterii de piață trebuie efectuată pe piața relevantă (de produse și servicii) aflată în discuție.

Identificarea produselor pe o piață relevantă poate fi un proces complex, în funcție de faptul dacă produsul vândut de o companie este un concurent apropiat (sau substitut) pentru cel vândut de o alta. Gradul de substituibilitate dintre produsele a două firme depinde de factori cum ar fi caracteristicile produsului și disponibilitatea geografică a produselor.

Piețele relevante pot fi mult mai înguste sau largi decât 'piața' așa cum o cunoaștem. Autovehiculele sunt diferențiate clar din punct de vedere al caracteristicilor lor, ceea ce înseamnă că o piață adecvată de produs pentru autovehicule poate fi restrânsă decât 'toate autovehiculele'. Consumatorii care achiziționează un autovehicul sport de lux cum ar fi Ferrari nu aleg, de obicei, între un Ferrari și o autovehicul mic de buget, ci între un autovehicul sport și un altul. Cu

alte cuvinte, autovehiculele sport de lux nu sunt considerate de către consumatori substituibile cu autovehicule mici de buget. Așadar, acestea nu s-ar afla pe aceeași piață relevantă. Pe de altă parte, orezul produs în două ferme învecinate poate avea același gust și caracteristici, iar în acest caz consumatorii ar trata cele două tipuri de orez ca substituenți bune.

Odată ce piața relevantă (sau afectată) a fost definită clar, putem analiza variabilele care descriu structura acestei piețe. De exemplu:

- *Numărul de companii:* În general, cu cât este mai mare numărul de firme de pe o piață relevantă, cu atât mai puține sunt temerile legate de puterea de piață.
- *Concentrarea producției:* Acest element măsoară gradul de concentrare a producției în mâinile a câteva companii de pe piață. O concentrare mai mare a producției, în general, conduce la o posibilitate sporită de apariție a puterii de piață.

Un număr mic de companii sau o concentrare mai ridicată nu reprezintă neapărat un element negativ pentru concurență – acest lucru de pinde de amploarea barierelor în calea intrării (analizate mai jos) și de tipul de concurență dominant (de ex. atunci când există procese obligatorii cu criterii tehnice, acest lucru poate însemna că intrarea firmelor noi este foarte fezabilă).

3.1.2. Barierele în calea intrării

Barierile în calea intrării pot fi definite în linii mari ca acei factori care pot împiedica intrarea companiilor noi pe o piață relevantă. Evaluarea amplitudinii barierelor în calea intrării este importantă deoarece ne oferă o perspectivă asupra gradului de concurență cu care au de-a face firmele deja existente pe piață. De exemplu, dacă barierele în calea intrării sunt ridicate, firmele deja existente pot aborda un comportament anti-concurențial, să crească tarifele și să se bucure de profituri ridicate fără teama că nou-intrații le vor prelua din profit. Altfel spus, barierele scăzute în calea intrării dau naștere unu la efectul de disciplinare asupra firmelor deja existente pe piață, limitând exercitarea puterii de piață.

În contextul evaluării impactului regulilor și reglementărilor asupra concurenței, evaluarea barierelor în calea intrării ar putea fi utilă după cum urmează. Să presupunem că o reglementare are ca efect reducerea concurenței pe o piață. Suma efectelor negative asupra concurenței depinde de amploarea barierelor în calea intrării. Dacă acestea au un nivel ridicat, se poate afirma că noua reglementare care impune constrângeri suplimentare asupra concurenței poate afecta concurența

semnificativ. Dacă barierele au un nivel scăzut sau neglijabil, atunci concurența este mai puțin afectată.

Barierele în calea intrării pot lua mai multe forme, discutate mai jos. Nu discutăm aici argumentele pro și contra care pot fi asociate fiecărei bariere sau care bariere restricționează concurența mai mult, ci doar descriem diferitele tipuri de bariere.

- *Bariere naturale:* Barierele în calea intrării pot apărea din cauza factorilor naturali cum ar fi economiile de scară care apar din costuri fixe (de funcționare) ridicate. Exemple:
 - Stațiile de epurare a apei au un cost de funcționare ridicat. Dat fiind acest fapt, este optim să existe o stație de epurare a apei într-o zonă geografică dată;
 - Datorită costurilor ridicate cu cercetarea și dezvoltarea și costurilor de funcționare, intrarea este dificilă în industria de producere a motoarelor de aeronave comerciale de mari dimensiuni.
- *Bariere cu privire la costurile irecuperabile:* Barierele în calea intrării pot apărea pe piețe unde costurile irecuperabile de intrare sunt ridicate. Costurile irecuperabile sunt definite ca și componenta nerecuperabilă din cost. Aceasta înseamnă costuri pe care o companie nu le poate recupera, dacă decide să iasă dintr-o anumită industrie. Costurile irecuperabile reflect faptul că anumite intrări productive sunt foarte specializate și, în consecință, au utilizări alternative limitate. Această componentă poate apărea din cauza valorii reduse de revânzare a capitalurilor achiziționate, cheltuieli ridicate cu publicitatea, cheltuieli ridicate cu cercetarea și dezvoltarea, și altele.³ Costurile irecuperabile pot apărea în contextual reglementărilor și iată câteva exemple:
 - În industria farmaceutică, firmele trebuie să efectueze teste clinice prelungite pentru demonstra faptul că un medicament este sigur și eficient înainte de a primi permisiunea de a pune produsul pe piață.

³ Sutton (1992, 1996) oferă o abordare excelentă a diferitelor tipuri de costuri irecuperabile. Multe industrii de produse de larg consum cum ar fi cosmeticele și băuturile carbogazoase, de exemplu, au echeltuieli ridicate cu publicitatea (prin comparativ cu vânzările companiei). Industrii ca biotehnologia au cheltuieli mari inerente cu cercetarea și dezvoltarea. Aceste sunt exemple de industrii care susțin că au costuri irecuperabile ridicate.

În cazul în care firma nu reușește să demonstreze faptul că medicamentul este sigur și eficace, acesta nu este aprobat. Costurile din timpul procesului de aprobare legală sunt costuri irecuperabile;

- Din cauza reglementărilor de mediu, producătorii de vopsele și coloranți au fost nevoiți să modifice compoziția chimică a produselor lor. Noile cheltuieli cu cercetarea și dezvoltarea au trebuit suportate pentru a asigura siguranța noilor formule, precum și respectarea de către acestea a standardelor de culoare, aderență și vâscozitate. Cheltuielile suferite cu cercetarea și dezvoltarea ar fi cheltuieli irecuperabile dacă compania nu ar avea succes și ar trebui să iasă de pe piață.
- *Barriere create prin comportamentul companiei / companiilor deja existente pe piață:* Acțiunile companiilor deja existente pe piață pot avea efecte negative asupra concurenței. De exemplu:
 - Companii din industrii ca telecomunicații, electricitate și gaz natural oferă scheme prin care clienții sunt captivi ai contractului pe o perioadă de timp și există costuri pentru schimbarea furnizorului. Acestea se numesc costuri de transfer. Deoarece ele cresc costurile, clienții trebuie să suporte procesul de schimbare a furnizorului, iar concurenții și nou-intrații sunt dezavantajați.
 - Companiile de telecomunicații din S.U.A. s-au luptat din răspuțeri pentru a restricționa / respinge accesul concurenților la rețelele proprii.
 - În industria farmaceutică, companiile adesea urmăresc ‘extinderea’ brevetelor și atrag producătorii de medicamente generice în litigii costisitoare pentru a descuraja intrarea.
 - Când piețele serviciilor poștale au fost deschise concurenței, organizațiile poștale deja existente pe piață au încercat să ridice bariere în față concurenților emergenti stabilind acorduri cu serviciile poștale din străinătate pentru a li se garanta un tratament

preferențial la eliberarea corespondenței, sortarea și livrarea acesteia pe cheltuiala transportatorilor privați.⁴

- *Bariere induse de reglementări:* Reglementările guvernelor și organizațiilor profesionale pot crea bariere în calea intrării. Exemple:
 - Legile din multe țări impun restricții asupra intrării în sectorul retailului, mai ales intrarea lanțurilor mari de magazine;
 - Procedurile birocratice de durată și costisitoare pentru a demara o nouă afacere în multe țări descurajează intrarea;
 - Protejarea aterizării sau sloturile la porți din aeroporturi favorizează companiile aeriene deja existente pe piață și crează bariere în calea noilor companii aeriene debutante;
 - În numeroase țări practicarea dreptului sau a medicinei într-un stat sau o regiune necesită ca avocatul sau medical să treacă un examen de certificare a consiliului local, astfel creându-se bariere în calea intrării a profesioniștilor într-un anumit stat și a mobilității acestora între state.

Per total, o evaluare a nivelului barierelor în calea intrării pe piețe reprezintă o componentă cheie a evaluării impactului regulilor și reglementărilor asupra concurenței.

3.1.3. *Intrarea companiilor noi*

Intrarea noilor firme poate crea o concurență de prețuri pe piață, stimula inovația și produce câștiguri pe parte de creșterea a eficienței, ceea ce conduce la o gamă mai largă de bunuri și servicii și o calitate superioară a produselor.

Dacă intrarea noilor companii pe piață este relativ ușoară, atunci probabilitatea ca firmele deja existente să-și exercite puterea de piață este redusă. Dacă acestea din urmă și-ar exercita puterea de piață, și-ar crește tarifele semnificativ și ar înregistra profituri mai ridicate, atunci noile companii ar putea intra destul de rapid pe piață și ar prelua din profiturile ridicate ale companiilor deja existente.

⁴ Vezi Ghosal (2002) și referințele din acest ghid pentru detalii asupra situației de pe piața serviciilor poștale.

Ușurința de pătrundere pe piața relevantă este determinată de diferitele tipuri de bariere în calea intrării descrise mai sus. Acestea includ costuri naturale, de reglementare irecuperabile și cele create de comportamentul firmelor deja aflate pe piață. Intrarea noilor companii este mai puțin probabilă atunci când barierele în calea intrării sunt ridicate. De exemplu, intrarea este mai puțin probabilă în următoarele cazuri:

- Piața farmaceutică datorită costurilor irecuperabile mari cu cercetarea și dezvoltarea și aprobărilor legale necesare;
- Industrial producătoare de motoare de aeronave comerciale din cauza costurilor de operare ridicate, a costurilor irecuperabile și efectelor reputației;
- Piața serviciilor de internet dacă nou-intrații nu au acces la rețeaua firmei deja existente pe piață.

Un aspect suplimentar este cel legat de momentul intrării pe piață. Temerea generală este dacă intrarea de noi companii poate avea loc într-o perioadă de timp rezonabilă. Intrarea într-o perioadă scurtă de timp este puțin probabilă:

- Pe piața medicilor din cauza cerințelor educaționale și de certificare;
- Pe piața produselor farmaceutice pentru o anumită categorie de diagnostice deoarece costurile cu cercetarea și dezvoltarea, obstacolele de timp și reglementare sunt semnificative.

Pe de altă parte, intrarea într-o perioadă scurtă de timp este mai probabilă:

- În sectorul bancar deoarece tehnologia de producție este standard, iar costurile operaționale relativ scăzute;
- În industria mobilă deoarece nu există obstacole de reglementare, iar costurile cu cercetarea și dezvoltarea sunt scăzute.

Orice evaluare a efectelor asupra concurenței trebuie să cuprindă o evaluare adecvată a barierelor de intrare și a probabilității de intrare a firmelor noi într-o perioadă de timp rezonabilă. Câteva exemple: (1) dacă noile reglementări de mediu impun costuri semnificative asupra companiei și sunt protejate, atunci firmele deja existente au de câștigat, acest lucru având efectul de nedorit de descurajare a intrărilor noi; și (2) în mai multe țări, alocarea sloturilor de aterizare pentru

companiile aeriene este protejată. Acest lucru are un efect negativ deoarece companiilor aeriene nou-intrare le este greu să concureze cu transportatori deja existenți pe piață.

3.1.4. *Ieșirea companiilor de pe piață*

Dacă companiile ies de pe piață, acest lucru poate conduce la o creștere a puterii exercitate de firmele deja existente, ceea ce conduce la tarife ridicate. Companiile pot fi forțate să iasă de pe piață din mai multe motive. Exemple:

- Să presupunem că, conform unei noi reglementări, firmele deja existente au la dispoziție cinci ani pentru a respecta noile standarde cu privire la poluarea mediului înconjurător. Sunt toate șansele ca companiile care nu fac investițiile costisitoare să trebuiască să iasă de pe piață;
- După decizia Comisiei Federale pe Comunicații din S.U.A. (August, 2005) conform căreia companiile deja existente nu sunt obligate să-și pună rețeaua la dispoziția concurenților, unii furnizori de internet ar putea fi forțați să iasă din cauza imposibilității accesului la rețea;
- Dacă companiilor deja existente dominante din industriei cum ar gazelle naturale, electricitate și telecomunicațiile li se permite să impună costuri de transfer semnificative, acest lucru poate conduce la ieșirea companiilor nou înființate.

Evaluarea impactului asupra concurenței a reglementărilor noi și existente și a comportamentului în afaceri ar trebui să examineze și probabilitatea închiderii companiilor deoarece aceasta are consecințe asupra gradului de concurență pe piață, cu implicații pentru prețuri, gama de produse și alți factori.

3.1.5. *Inovația și Eficiența*

Inovarea de către companii poate oferi mai multe rezultate pozitive cum ar fi:

- Creșterea eficienței producției datorită inovațiilor aduse procesului, ceea ce conduce la scăderea costurilor companiilor având ca rezultat tarife mai scăzute plătite de consumatori;
- Îmbunătățirea calității produselor;
- O gamă mai largă de produse;
- Îmbunătățirea siguranței produselor.

Politica de concurență este foarte conștientă de rolul jucat de inovație păstrarea dinamismului piețelor și se străduiește să nu împiedice activitățile de inovare ale companiilor. Astfel, acesta este un domeniu de interes pentru impactul anticoncurențial al reglementărilor. În situațiile în care reglementările sunt “prescriptive” în esență (adică instruiesc firmele cu privire la ce au acestea de făcut, mai degrabă decât asupra rezultatului pe care acestea îl au de atins), există o probabilitate ridicată ca ele să aibă un impact negativ asupra inovației.

În general, dacă un comportament anume în afaceri crește probabilitatea de inovație și oferă câștiguri de eficiență, aceste beneficii sunt cedate la schimb cu o creștere potențial a puterii de piață. Dacă prima o depășește ca și pondere pe cea de-a doua, compartamentul în afaceri poate fi considerat favorabil. Câteva exemple.

- Permitea asocierilor dintre concurenți în scopuri de cercetare. De exemplu: Consorțiul SEMATECH ai cărui membri includ AMD, Freescale, Hewlett-Packard, IBM, Infineon, Intel, Panasonic, Philips, Samsung, Spansion, TSMC și Texas Instruments. Obiectul acestui consorțiu este de a duce mai departe tehnologia semiconductorilor și performanța circuitelor integrale. Autoritățile de concurență admit că o asemenea colaborare are potențialul de a conduce la schimb de informații și la coordonarea prețurilor și a producției, dar, de asemenea, apreciază că, atunci când structura va fi cea adecvată, câștigurile așteptate pentru societate din creșterea inovației mulțumită acestei asocieri pot depăși posibilele efecte negative. Același este și cazul cooperării dintre companii pentru a stabili standard cu privire la designul și compatibilitatea produselor.
- Permisele acordate companiilor de a realiza investiții sau de a iniția schimbări organizaționale sau de a oferi produse și servicii noi care să permită acestora atingerea:
 - *Economiilor de scară*: acestea apar atunci când costurile de operare sunt ridicate. Permitea unei producții pe scară mai largă conduce la costuri medii mai scăzute per unitate produsă. De exemplu, accesul marilor retaileri poate permite exploatarea economiilor de scară și un cost unitar mai scăzut pentru servicii;
 - *Economiilor de scop*: acolo unde este mai ieftin pentru o companie să furnizeze diferitele produse și servicii în comparative cu produsele furnizate de mai multe firme individuale specializate. De exemplu, din punctul de vedere al raportului cost-eficiență, ar fi mai eficient să

se permit unui magazin de proximitate să vândă medicamente fără prescriptive din cauza costurilor mai reduse care decurg din marketingul comun, depozitare și contracte cu furnizorii față de situația în care reglementările forțază distincția dintre farmaciile și magazinele de proximitate.

Evaluarea impactului comportamentului în afaceri asupra concurenței trebuie să examineze cu atenție efectele asupra inovației și are posibilitatea de a aduce beneficii semnificative.

3.1.6. Creșterea costurilor pentru concurenți

Dacă o companie poate crește costurile suportate de concurenții săi, ea poate reduce nivelul de concurență de pe piață și poate înregistra profituri mai ridicate. Strategiile de creștere a costurilor concurenților pot îmbrăca mai multe forme. Exemple:

- Companiile de telecomunicații aflate pe piață pot încerca să împiedice concurenții pentru ca aceștia să nu obțină acces (facil) la rețele lor. Acest lucru are implicații atât la nivelul serviciilor de internet, cât și la cel al serviciilor telefonice. Un comportament asemănător poate fi întâlnit în sectorul electricității unde companiile aflate deja pe piață încearcă să impună costuri asupra concurenților care încearcă să obțină acces la rețelele de distribuție;
- Confruntate cu noile reglementări de mediu, companiile deja existente pe piață fac lobby pentru a obține prevederi protecționiste. Aceste prevederi permit companiilor existente să-și continue funcționarea conform vechilor reglementări pentru o perioadă, în timp ce noile companii sunt forțate să respecte standardele imediat. Acest fapt poate crea asimetrii între companiile aflate pe piață și cele nou intrate, iar concurența este afectată semnificativ;
- O companie își poate adapta produsele sau serviciile astfel încât consumatorii să nu poată trece cu ușurință la produsele unui concurent. Aceste contracte restrictive, cu perioade de captivitate pentru consumatori, pot fi întâlnite în domenii ca telecomunicațiile, gaze naturale, electricitate și servicii bancare.
- Companiile farmaceutice pot urmări extinderea brevetelor și unul dintre obiectivele acestui comportament ar fi impunerea de costuri suplimentare

(litigii și altele) asupra concurenților (producătorii de medicamente generice) pentru a întârzia sau descuraja intrarea acestora pe piață.

- Deoarece unul dintre obiectivele aflate în spatele acestor comportamente este de a îngreuna participarea la piața a concurenților – o firmă existent pe piață mai mica sau un nou intrat – ceea ce dă naștere unui impact negativ asupra piețelor și consumatorilor, evaluarea impactului asupra concurenței trebuie să cerceteze explicațiile alternative pentru un asemenea comportament și să descifreze aspectele negative, anti-concurențiale.

3.2 Rezumat și legăturile cu evaluarea impactului reglementărilor asupra concurenței

La evaluarea efectelor asupra concurenței, aspectul cheie de care trebuie ținut cont este dacă un anumit comportament în afaceri poate conduce la o scădere a gradului de concurență de pe o piață (creșterea puterii de piață), cu implicații asupra prețurilor, a eficienței și inovației. Discuția de mai sus a oferit o abordare mai largă a conceptelor și cadrului utilizate de politica de concurență la evaluarea aspectelor ce privesc comportamentul firmelor, puterea de piață și inovația.

Cum pot ajuta discuția și cadrul de mai sus la evaluarea impactului reglementărilor asupra concurenței? Există mai multe beneficii, din care menționăm două:

- Câteva concepte detaliate mai sus – de exemplu, ce privesc definirea piețelor, costurile de transfer, barierele în calea intrării, eficiențe și creșterea costurilor concurenților – vor oferi idei utile pentru înțelegerea efectelor negative asupra concurenței ale diferitelor tipuri de reglementări analizate în capitolul 4;
- Cadrul de evaluarea a impactului asupra concurenței de mai sus oferă o linie directoare care poate fi urmată pentru a efectua o evaluare logică pas cu pas a efectelor reglementărilor asupra concurenței. Etapele de evaluare sunt descrise în capitolele 5 și 6 și vom încerca să identificăm impactul pe piața / piețele afectate și tipurile de companii ce pot fi afectate.

4. Intervenții prin reglementări

Există explicații alternative pentru motivele pentru care guvernele intervin pe piețe. Părerea noastră este că există defecte pe piață în multe industrii și, pentru a le

remedia, sunt emise diferite reguli și reglementări.⁵ După cum afirmă MacAvoy (1992), reglementările s-au bazat de obicei pe cele mai bune intenții economice și sociale prin controale asupra profiturilor și prețuri gândite pentru a proteja consumatorii de monopoluri, și coduri de protecția a muncii și legislație pe parte de emisii pentru a proteja sănătatea și persoanele care trăiesc în vecinătatea fabricilor. Pe scurt, câteva domenii de reglementare.

- Monopolul natural poate apărea în industrii ca electricitatea, apa, căile ferate, telecomunicațiile, serviciile poștale, și altele, care sunt caracterizate de economii de scară din cauza costurilor de operare ridicate. Acest lucru a însemnat că adesea a fost optim să existe monopoluri locale sau regionale (de exemplu, pe parte de apă și electricitate) și chiar monopoluri naționale (de exemplu, telecomunicații, căi ferate și servicii poștale). Dacă monopoluștilor li s-ar permite stabilirea de prețuri pentru produsele lor, acestea ar nepermis de ridicate. O soluție a fost permiterea ca monopoluștii să opereze pe piață, dar reglementarea prețurilor pentru a garanta corectitudinea acestora pentru consumatori. În afara economiilor de scară, furnizarea de servicii de uz general a reprezentat un alt argument pentru monopolurile legale din aceste industrii. Pe măsură ce condițiile de pe piață, tehnologia și alți factori s-au schimbat, unele dintre aceste industrii au fost de-reglementate în numeroase țări. Cadrul de reglementare mai sofisticat a permis, de asemenea, separarea segmentelor competitive și naturale de monopol din anumite industrii permițând introducerea concurenței în domenii ca telecomunicațiile și căile feroviare în locul monopolurilor reglementate anterior (sau deținute de guvern) și a monopolurilor integrate pe vertical.
- Industrii ca electricitatea, substanțele chimice, celuloză și hârtie, rafinarea țițeiului, și altele, pot genera o poluare semnificativă a mediului ca parte a procesului normal de funcționare. Neverificate, multe industrii ar genera un grad de poluare ce ar depăși cu mult nivelurile optime pentru societate, iar poluatorii nu ar avea stimulentele necesare pentru a curăți din cauza costurilor ridicate pe care această activitate pe presupune. Guvernele au intervenit pentru a controla efectele externe negative generate de poluare. Instrumentele specifice au inclus impozite și cote și oferirea de credite de

⁵ Viscusi, Harrington și Vernon (2005) și MacAvoy (1992) analizează motivația și diferitele fațete ale reglementărilor. O importantă literatură de specialitate analizează “teoria capturii” a reglementărilor acolo unde lobbyul și presiunea din partea gurgurilor de interese au condus la adoptarea de diverse reglementări. Dar nu intrăm în detaliu dat fiind obiectului acestui studiu.

investiții companiilor pentru ca acestea să utilizeze tehnologii mai noi și mai puțin poluante.

- În industrii cum ar fi cea farmaceutică, guvernele au instituit aprobări și mecanisme de supraveghere pentru aprobarea noilor medicamente, precum și pentru monitorizarea posibilelor efecte negative ale medicamentelor deja existente. După cum se afirmă în raportul OECD (2001), controlul siguranței și al calității medicamentelor rămâne un subiect de importanță ridicată.
- Reglementări pot fi întâlnite în domeniul protecției muncii. Un motiv care tă la baza acestor reglementări este obiectivul mai larg al societății de reducere a riscului de deces. În mod asemănător, reglementările de siguranță pentru autovehicule sunt concepute pentru a reduce numărul de decese și răniri critice în urma accidentelor.
- Mai multe aspecte din domeniul serviciilor bancare au fost și sunt încă reglementate. Obiectivele cheie includ asigurare stabilității piețelor financiare și protejarea investițiilor și finanțelor consumatorilor.

În general, reglementările constau de obicei într-un set de reguli administrate de guverne pentru a influența comportamentul companiilor și, prin urmare, activitatea economică. Prezentul document se concentrează asupra unora dintre instrumentele de reglementare printre care:

- *Intrarea:* Numeroase țări, de exemplu, stabilesc limite cu privire la numărul farmaciilor și magazinelor dintr-o zonă geografică. Reglementările cu privire la numărul taxiurilor dintr-un oraș sunt adesea comune. În industrii precum electricitatea, telecomunicațiile, serviciile bancare și altele, reglementările împiedică intrare pe piață a firmelor. Profesii ca cea de medic, avocat, arhitect și altele au numeroase reguli și restricții care adesea împiedică sau ridică obstacole în calea fluxului de profesioniști între regiuni.
- *Cantitatea:* Exemplele includ reglementări cu privire la cantitățile ce pot fi pescuite în numeroase țări, interzicerea băuturilor spirtoase duminică, reglementări cu privire la spații dedicate construcțiilor (comerciale) în anumite zone și altele. Reglementările cu privire la cantitate pot lua și alte forme cum ar obligațiile serviciilor de uz general pentru servicii poștale iar poșta trebuie să satisfacă toate cererile la tariful reglementat. În cele din

urmă, există exemple din agricultură care se referă la cotele asupra producției și asupra suprafeței cultivate.⁶

- *Standardele:* Guvernele din numeroase țări stabilesc standarde cu privire la siguranța instrumentelor medicale și a produselor farmaceutice, regimurile de construcție, sănătate și siguranță ocupațională, siguranța autovehiculelor, mediu și muncă. Reglementări există, de asemenea, în domenii cum ar fi conținutul și limbajul din mass media.
- *Prețul:* Industrii ca electricitatea, gazele naturale, companii aeriene, telecomunicații și servicii poștale și altele sunt supuse reglementării prețurilor.

După cum am observat mai devreme există multe justificări sociale și economice pentru reglementări, dar este important să se recunoască faptul că diferitele reguli și reglementări aplicate de guverne și restricțiile impuse de organizații profesionale adesea pot afecta concurența de pe piețe. Să luăm câteva exemple. Lobbyul de succes din partea firmelor existente pe piață și al organizațiilor din industrie pentru protejarea prin reglementări de mediu și alte reglementări; acest lucru poate dezavantaja nou-intrații din punct de vedere al costurilor prin comparație cu firmele existente pe piață, având potențialul de a afecta intrarea pe piață și competitivitatea. Reglementările dure impuse unui număr de magazine și farmacii, de exemplu, pot limita concurența, crește tarifele și reduce varietatea și calitatea serviciilor oferite. Stabilirea de standardele minime de calitate prea ridicate poate lipsi consumatorul de o gamă largă și de tarife mai scăzute. Restricțiile asupra publicității impuse de organizațiile profesionale – cum ar fi cele din domeniul legal, medical și veterinar – pot avea efecte negative asupra concurenței și gamei de servicii furnizate. În cele din urmă, regulile și reglementările asupra fluxului de bunuri și servicii între regiunile dintr-o țară nu au adesea baze solide; aceste restricții crează separarea geografică a piețelor și pot conduce la tarife mai ridicate.

Pentru a înțelege pe deplin consecințele posibile ale diferitelor tipuri de reguli și reglementări asupra concurenței, ultima parte a acestui capitol este dedicată analizării diferitelor reguli și reglementări grupate sub patru mari categorii:

- Reguli și reglementări care limitează numărul sau gama de furnizori
- Reguli și reglementări care limitează posibilitatea furnizorilor de a concura

⁶ Glaeser și Schleifer (2001) prezintă o analiză detaliată a reglementărilor cu privire la calitate.

- Reguli și reglementări care reduc motivația furnizorilor de a concura
- Reguli și reglementări care limitează alegerile și informațiile disponibile consumatorilor

Sub fiecare dintre cele patru categorii de mai sus, observăm motivația care stă la baza regulilor și reglementărilor, subliniind temerile legate de concurență care pot apărea din acestea și prezentăm exemple din diferite piețe și industrii din mai multe țări.⁷

Există un mecanism care merită discutat mai întâi: auto-reglementarea sau co-reglementarea. După cum se menționează în capitolul 4.3.1, anumitor profesii și furnizori de bunuri și servicii li permite auto-reglementarea sau co-reglementarea. Aceste mecanisme prezintă unele avantaje cum ar fi o mai bună coordonare a participanților la piață în ceea ce privește stabilirea standardelor de compatibilitate, calitate și siguranță a produselor. Impunând reguli mai puțin directe mai puțin și împovărătoare asupra companiilor, acestea permit companiilor să prospere. O temere importantă, totuși, este că aria extinsă a coordonării dintre companii poate, de asemenea, să ofere un cadru timpuriu pentru implementarea strategiilor de aliere pe parte de prețuri și cantități și chiar și stabilirea de standard care pot impune bariere asupra intrării. Neverificate, acestea pot conduce la pierderi considerabile pe parte de bunăstare a consumatorilor și inovație pe piețe. Pentru că am discutat auto-reglementarea și co-reglementarea la categoria 3 de mai sus (“Reguli și reglementări care reduc motivația furnizorilor de a concura”), dată fiind îngrijorarea ridicată ca utilizarea acestui mecanism, acesta poate avea, de asemenea, implicații la nivelul primelor două categorii de mai sus. Să luăm drept exemplu o situație în care un grup din industrie căruia i se permite auto-reglementarea decide să ridice bariere în calea intrării pentru a proteja marjele de profit ale grupului deja existent pe piață (vezi punctul C.2 în Caseta 6). Unele dintre aceste temeri pentru concurență ar trebui discutate la categoriile #1 și/sau #2 de mai sus. Pe scurt, temerile legate de concurență care pot apărea în domeniile auto-reglementării și co-reglementării sunt extinse asupra tuturor celor trei mari categorii de mai sus.

În cele din urmă, este important să observăm că exemplele din casetele cu informații au ca scop indicarea acelor domenii care necesită o analiză mai atentă și unde o revizuire a politicii de concurență ar fi / ar fi fost necesară, și nu neapărat acele zone unde acțiunile guvernului nu au fost adecvate.

⁷ După cum vom vedea în capitolul 1 din volumul asociat *Principiile Evaluării Concurenței*, cele patru categorii de mai sus reprezintă elementele cheie ale Listei de verificare a evaluării concurenței.

4.1 *Legi și reglementări care limitează numărul sau gama de furnizori*

Mai multe legi și reglementări pot conduce la limitarea numărului sau a tipurilor de furnizori de bunuri și servicii pe piață. Se întâmplă astfel dacă propunerea:

- Crește semnificativ costul de intrare sau ieșire de pe piață a unui furnizor;
- Oferă drepturi exclusive pentru ca o companie să furnizeze un produs sau un serviciu;
- Stabilește un proces de licențiere, aprobare sau autorizare ca și cerință pentru funcționare;
- Limitează posibilitatea unor anumitor tipuri de firme de a participa la achizițiile publice;
- Crează o barieră geografică în calea livrării de către companii a bunurilor sau serviciilor, investițiilor de capital sau de prestare de servicii.

În timp, factorii politici au avut adesea motive economico-sociale solide pentru a impune constrângeri asupra numărului sau tipurilor de firme. Temerea, totuși, este că asemenea reglementări pot ajunge să aibă efecte negative asupra nivelului de concurență de pe piață cu posibile efecte negative asupra bunăstării consumatorilor. De aceea, în situațiile în care un număr sau gamă/tip de furnizori ar putea fi afectați, s-ar justifica o investigație detaliată a beneficiilor și costurilor reglementărilor propuse și a posibilei reduceri a nivelului de concurență. Mai jos evidențiem două domenii mari unde efectele concurenței ar trebui evaluate cu atenție.

4.1.1. *Reglementări ulations on entry*

Intrarea de noi companii joacă un rol crucial la păstrarea vitalității piețelor prin ridicarea de concurență pentru firmele deja existente pe piață și încurajând inovația și creșterea pe termen lung. De aceea, este important să recunoaștem că legile și reglementările care restricționează intrarea pot avea un impact negativ semnificativ asupra concurenței și a bunăstării și trebuie evaluate cu grijă și justificate.

Reglementările cu privire la intrare pot lua numeroase forme, iar justificările sunt diverse. De exemplu, într-un cadru cu monopol natural, guvernul acordă un monopol legal și restricționează intrarea în mod explicit. Motivele includ costurile de funcționare ridicate și economii de scară în producție. Organizațiile profesionale, ca cele din domeniile juridic și medical, pot avea, la început motive bune pentru

stabilirea regulilor care limitează intrarea, dar asemenea restricții pot, în mod nejustificat, ridica constrângeri asupra comportamentului comercial concurențial. Justificările includ, de obicei, asigurarea standardelor de calitate în activitatea profesională. Reglementările asupra intrării și creșterii companiilor de retail sunt comune în numeroase țări. Justificările includ controlul aglomerației urbane, protejarea valorilor de proprietate private și altele.

Pentru o mai bună înțelegere a efectelor asupra intrării, este important să înțelegem diferitele tipuri de nou intrați. O clasificare utilă a nou-intraților din domeniul producției este cea oferită de Dunne, Roberts și Samuelson (1988, p.504), iar noi adaptăm cadrul acestora pentru o discuție generală. Ne putem gândi la trei mari tipuri de nou intrați.

1. O nouă companie care intră construind o fabrică nouă (o facilități de producție) în sectorul producției. Similar, în sectorul serviciilor. De exemplu, o companie nouă de mașini unelte înființată de antreprenori fără experiență anterioară în afaceri. Revoluția informatică și dezvoltările recente din biotehnologie și nanotehnologie au condus la intrarea acestor companii în aceste industrii fără experiență anterioară în acest domeniu sau într-altele. O nouă practică juridică stabilită de către proaspăt absolvenți ar intra în aceeași categorie.
2. Diversificarea activității prin construirea de noi facilități. De exemplu, a companie multi-produs de dimensiuni ca Siemens ar putea intra pe o nouă linie de instrumente medicale prin înființarea de noi facilități de producție. Un spital ar putea deschide o nouă unitate pentru tratamentul cancerului. O companie de produse chimice demarează o nouă unitate de producție pentru producerea lizinei.
3. Diversificarea activității prin modificarea gamei de produse construite în fabricile existente. De exemplu, o companie producătoare de autovehicule care, în mod tradițional, producea autovehicule de dimensiuni medii spre mari își diversifică producția, începând să producă autovehicule mici eficiente ca și consum în ca. For example, an automobile company that historically produced large vehicles diversifies production, starting to produce small efficient vehicles like a micro-ally. O companie producătoare de oțel care produce oțel laminat și oțel micro-aliat trece la producția de oțeluri pentru rulmenți și roți dințate. O companie de software care se concentra pe software de securitate a rețelelor trece la jocuri pe internet.

Diferențele dintre diferitele tipuri de intrați menționate mai sus pot fi semnificative din mai multe puncte de vedere. De exemplu:

- *Constrângeri financiare.* Există o întreagă literatură de specialitate care dovedește că posibilitatea firmelor de a intra și crește depinde de abilitatea acestora de a atrage finanțare externă pentru proiectele proprii; v. Fazzari, Hubbard și Petersen (1988) și literatură de specialitate asociată. Este mai puțin probabil ca această situație să reprezinte o problemă pentru intrații tip 2 și 3, dar poate reprezenta o constrângere importantă pentru tipul 1. Unul dintre motive este că băncile, de exemplu, au nevoie de o formă de istoric colateral și despre trecut pentru a acorda credite, iar intrații de tipul 1 sunt, de obicei, dezavantajați din acest punct de vedere. Pe de altă parte, intrații tipurile 2 și 3 pot obține mai ușor finanțare externă de la bănci, precum și să strângă capital propriu. Astfel, constrângerile de finanțare pot îngreuna succesul intraților de tipul 1.
- *Lecțiile învățate.* Experiența anterioară în afaceri permite, în general, antreprenorilor să învețe din experiențele din trecut, de cunoașterea piețelor, obstacolele din reglementări, printre alți factori. Intrații tipurile 2 și 3 pot avea un avantaj din acest punct de vedere.

Datele prezentate în studiul lui Dunne, Samuelson și Roberts dezvăluie diferențe interesante între diferitele tipuri de intrați. Procentele de ratare (sau ieșire) sunt, în general, destul de ridicate și:

- Mai multe de 60% din intrații dintr-o cohortă nu reușesc și ies de pe piață în primii cinci ani;
- Intrații de tipul 1 (firme noi cu fabric noi) au rate de ieșire de 7-8 ori mai ridicate decât cei de tip 2 (diversificarea activității cu o fabrică nouă).

Așa cum descriu Caves (1998) și Sutton (1997), aceste constatări în linii mari sunt destul de generale și cercetători ce au folosit date din diferite industrii din diverse țări au ajuns tot ele. O modalitate de analizare a acestor constatări este că tipul 1 de intrați au de-a face cu obstacole și costuri mult prea de ridicate pentru a reuși. O consecință clară ar fi că reglementările care impun bariere în calea intrării pe piață pot avea un efect negativ semnificativ asupra intraților de tip 1.

Variatele legi și reglementări implementate de guverne și organizații profesionale restrâng intrarea pe piață. Reglementările pot lua forme foarte explicite cum ar fi restricții directe asupra intrării, dar pot și implicite.

- Constrângerile explicite sunt foarte directe și au poate cele mai negative efecte asupra concurenței. De exemplu:

- Numeroase țări impun reguli cu privire la numărul de magazine permis într-o anumită zonă geografică în conformitate cu numărul locuitorilor din acea zonă. Conform acelei reguli, dacă numărul locuitorilor nu depășește, să spunem 5000 de persoane, nu se mai permite deschiderea de noi farmacii. (Documentul OFT 2003 cuprinde o analiză utilă a aspectelor de concurență și reglementare pe piețe farmaceutice.)
- Conform vechiului acord SUA – UE cu privire la serviciile aeriene, o companie aeriană din Europa nu putea furniza servicii către SUA care să plece din alt oraș din afara granițelor țării de reședință. Acest fapt restricționează nivelul de concurență pe piețele aeriene dintre SUA – UE. (Din ooul acord, semnat de curând, au fost eliminate numeroase reglementări.)
- Constrângerile implicite sunt cele care au o acțiune indirectă asupra intrării. De exemplu:
 - Pe piețele dereglementate de telecomunicații, încurajarea concurenței ar însemna forțarea companiilor existente pe piață să-și pună la dispoziție rețeaua și nou-intrașii. Fără acest acces, nou-intrașii nu pot furniza servicii (adequate) (de internet, telefonie) și nu pot concura. Probleme asemănătoare apar pe piețele de electricitate unde este neapărată nevoie ca nou-intrașii să li se permită accesul la rețelele de distribuție ale companiilor deja existente. Neimpunerea permiterii accesului, totuși, nu înseamnă neapărat că compania existentă nu va permite accesul la rețeaua proprie, dar prospect de afaceri pentru nou-intrat / posibilul concurent devine mai nesigur;
 - Standardele de calitate, regulile de certificare și altele, adoptate de organizațiile profesionale – cum ar fi cele din domeniile juridic, contabil sau medical – pot impune constrângeri semnificative asupra intrării.
 - Barierele administrative și birocratice considerabile care pot întârzia sau descuraja intrarea (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes și Schleifer, 2002).

Caseta 1 oferă exemple selectate de reguli și reglementări care pot fi analizate mai în detaliu cu privire la problemele de concurență care pot apărea din restricțiile de intrare.

Caseta 1. Intrarea

1. Timpul și banii necesari pentru a depăși obstacolele birocratice pentru a demara o nouă afacere pot varia enorm de la o țară la alta. Conform datelor prezentate de Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes și Schleifer (2002), timpul necesar pentru a demara o afacere variază de la un minim de 2 zile în cazul Canadei la un maxim de 152 de zile în Madagascar. Costul financiar ca și procent din PIB (1997) per capita variază de la un minim de 0,53% în cazul Noii Zeelande până la un maxim ce depășește 300% în cazul Tanzaniei, Boliviei și Republicii Dominicane. Chiar și printre țările dezvoltate există diferențe mari în ceea ce privește timpul și costurile necesare: de exemplu, în SUA timpul este de 4 zile (și 0,5% din PIB per capita), 42 de zile (și 32%) pentru Germania și 2 zile (și 2%) pentru Australia. Variația dramatică în timp necesară pentru obținerea actelor și costurile asociate arată că pot exista bariere în calea intrării pe piață. Reforma administrativă a procedurilor de intrare pare absolut necesară pentru a reduce barierele de intrare și pentru a promova creșterea și inovația.

2. În unele țări există reglementări impuse asupra farmaciilor și acestea pot lua diverse forme.

- Reguli care limitează numărul de farmacii care pot funcționa într-o zonă geografică specificată sau la un anumit număr de locuitori. De exemplu, în Ungaria pragul este de aproximativ 5000 de locuitori.
- Controlul statului în Suedia unde, din 1970 distribuția este controlată prin intermediul Apotekets. Deschiderea unei farmacie private poate reprezenta o fată penală, așa cum s-a întâmplat și în cazul acuzării companiei suedeze Bringwell International care a pus pe piață produse Nicorette.
- Reglementările cu privire la întăririle directe așa cum se observă în raportul OFT din Marea Britanie (2003). Reglementările cu privire la intrare pentru farmacii au fost introduse în Anglia, Țara Galilor, Scoția și Irlanda de Nord în 1987 pentru a controla costurile în creștere pentru Sistemul public de sănătate. Reglementările au inclus evaluarea oficială a gradului de dezirabilitate de noi farmacii, relocări și schimbarea proprietarilor.

Una dintre justificările reglementărilor pentru locațiile farmaciilor este furnizarea de servicii de uz general, dar restricțiilor pot împiedica concurența. Chiar și în cazurile în care prețurile produselor farmaceutice sunt reglementate, aceste restricții pot afecta concurența, ceea ce înseamnă că varietatea și calitatea serviciilor pot fi afectate. În Germania unde numeroase restricții au fost eliminate, studiile au observat o concurență mai mare în varietatea de servicii furnizate. Conform concluziilor raportului OFT (2003), eliminarea restricțiilor asupra întăririi pe piața farmaceutică ar oferi consumatorului o gamă mai largă de alegeri, beneficii de pe urma unei concurențe sporite și un acces mai facil la serviciile farmaceutice

3. Legislația din 1998 din Australia cu privire la conversia digitală a barat intrarea stațiilor comerciale până în 2006. Scopul acestei mișcări a fost de a ușura conversia stațiilor comerciale aflate deja pe piață de la transmisie analog la digitală

4. Profesiile liberale, cum ar fi avocații, contabilii, arhitecții, inginerii și farmaciștii din întreaga UE sunt supuși unor reglementări ca grile tarifare, restricții de publicitate, drepturi exclusive și reguli ce interzic cooperarea inter-profesională. În timp ce organizațiile profesionale argumentează restricțiile pe baza asigurării calității serviciilor și a standardelor profesionale, este important să observăm că ele pot restrânge concurența, ceea ce poate conduce la prețuri mai mari și la o varietate mai scăzută a serviciilor oferite.

5. Raportul Oficiului general pentru contabilitate din SUA (2004) descrie cum sub noul acord 'Open Skies' ar mai exista puține / zero restricții cu privire la numărul de companii aeriene care pot funcționa și nici o restricție asupra piețelor pe care aceste companii le deservește. Vechiul acord prevedea restricții asupra numărului, originii și destinației finale a zborurilor UE – SUA. De exemplu, Air France putea oferi zboruri din Franța către SUA, dar nu de la Frankfurt spre SUA. La fel și pentru companiile aeriene din SUA. Noul acord Open Skies este conceput pentru a reduce aceste bariere în calea intrării.

6. După cum observă Terzic, Wurm și Dietrich (2000), legea energiei din Germania din 1998 a eliminat francizele exclusive pentru electricitate și gaze naturale care restricționaseră intrarea. Noua lege a deschis concurenței piața de retail pentru ambele tipuri de energie. Consumatorii germani de curent electric, care, mai demult, plateau cel mai ridicat tarif din Europa, au asistat la o creștere a concurenței, la îmbunătățirea calității serviciilor oferite și o scădere a tarifelor.

7. Legile care afectează intrarea și pot conduce la pierderea concurenței cu implicații asupra inovațiilor și a creșterii sectorului de retail sunt ubicue în majoritatea țărilor. De exemplu:

- Bertrand și Kramarz (2002) arată că reglementările cu privire la construirea și extinderea de supermarketuri au generat bariere în calea intrării care au afectat creșterea sectorului de retail în Franța și la necrearea de locuri de muncă.
- În numeroase țări din Europa – Italia, Spania, Olanda, Franța și altele – există limitări ale programelor de funcționare ale magazinelor. Există legi fiscale concepute pentru a proteja micile magazine de cartier. Aceste magazine oferă servicii de proximitate, iar regulile împiedică magazinele (mari și mici) de a furniza servicii mai bune și a crea locuri de muncă prin comparație cu situația în care ar avea un program de funcționare mai lung. Raportul OECD (1997) discută problemele de concurență create de asemenea reglementări.
- Țări ca Japonia, unde reglementări asemănătoare s-au relaxat, au cunoscut o creștere semnificativă a sectorului. Legea comerțului pe scară largă a fost adoptată în Japonia în 1974 pentru a proteja micii retailerii independenți. Restricțiile au fost relaxate prin trei revizuirii care au avut loc în anii 1990. Numărul de cereri pentru deschiderea de magazine mari a crescut semnificativ de la 794 în 1989 la 1667 în 1990, și a atins un maxim de 2269 în 1996.

Chiar dacă există câteva justificări care țin de interesul public pentru reglementările din sectorul de retail cum ar fi cele care țin de protejarea micilor afaceri, aceste reglementări ar trebui evaluate pentru a se analiza potențialul acestora de a dăuna concurenței și creșterii economice.

8. În august August 2005, Comisia Federală din SUA (FCC) a votat eliminarea reglementărilor prin care companiile de telecomunicații deja aflate pe piață, cum ar fi companiile regionale Bell, trebuiau să pună la dispoziția concurenților conexiunile broadband de linii digitale. Această decizie a FCC pune reglementările cu privire la liniile digitale la același nivel cu serviciul de modem cu cablu. FCC a argumentat schimbarea regulilor spunând că regulile care forțează companiile existente pe piață să-și pună rețelele la dispoziția concurenților le descurajează pe acestea de la a investi în produse noi și de la oferirea de noi servicii. Grupurile de consumatori, pe de altă parte, au susținut că piața ar pierde din concurență dacă clienții de linii digitale ar avea mai puține opțiuni, existând și o deteriorare a serviciilor și tarife mai ridicate.

În numeroase situații justificarea legilor și a reglementărilor prin prisma interesului public a fost rezonabilă, dar este important să ținem cont că acestea pot avea un efect negativ asupra bunăstării consumatorului și pot întârzia creșterea pe termen lung și dezvoltarea piețelor. Restricțiile asupra intrării, mai ales cele care se bazează pe reglementarea structurii pieței, ar trebui evitate. Dar reglementări cu privire la utilizarea terenului, pot, în anumite situații să fie considerate rezonabile. În caz de monopol natural și acolo unde se ține cont de serviciile de uz general, de exemplu, drepturi exclusive nu ar trebui să fie parte din acord. În cazul în care acestea sunt incluse în acord, acestea ar trebui revizuite și modificate deoarece condițiile de pe piață se schimbă. În situațiile în care țări impun constrângeri în calea intrării justificate de considerații de stabilitate – ca în cazul piețelor financiare și bancare – ceea ce se face ar trebui să fie clar și transparent și trebuie aplicat principiul restricțiilor minime. Dată fiind posibilitatea efectelor negative semnificative, autoritățile de reglementare trebuie să analizeze legile și reglementările care pot conduce la constrângeri explicite sau implicite asupra intrării.

4.1.2. *Garantarea sau extinderea drepturilor exclusive*

Drepturile exclusive pentru idei, producția de bunuri, achiziția de bunuri și furnizarea de servicii sunt acordate de guverne companiilor din mai multe domenii. Exemple:

- Pe piețele de eliminare a deșeurilor solide, un mecanism comun de colectare a deșeurilor pe piețele locale este prin intermediul unei companii private căreia i s-au acordat drepturi exclusive de colectare a deșeurilor;
- În trecut, se acorda statutul de monopol legal – sau drepturi exclusive următoarelor domenii: electricitate, gaz natural, telecomunicații, apă, servicii poștale și căilor ferate – pentru a-și furniza serviciile;

- În numeroase piețe din mai multe țări, agențiile de stat locale, regionale sau naționale pot semna contracte care oferă drepturi exclusive companiilor private pentru furnizarea anumitor bunuri și servicii. Acestea pot apărea în contracte de furnizare pentru industria apărării, de exemplu.

Există nenumărate justificări pentru acordarea sau extinderea drepturilor exclusive. În unele industrii, unul dintre motivele pentru oferirea monopolului legal (sau drepturilor exclusive) ține de economiile de scară care decurg din costurile de funcționare ridicate. În timp, pe măsură ce piețele și tehnologia au evoluat, numeroase țări au dereglementat sectoarele, au privatizat companiile de stat și au permis prezența concurenței. De asemenea, reglementările mai sofisticate au permis identificarea de elemente specifice industriilor ce sunt caracterizate prin monopol natural și separarea acestora de celelalte elemente (atât în aval, cât și în amonte) care pot fi concurențiale. Cei care beneficiază de drepturi exclusive pentru furnizarea de bunuri sau servicii obțin o putere de piață semnificativă. În cazul monopolurilor naturale, problema a fost rezolvată prin reglementarea tarifelor sau a randamentului în situația industriei utilităților.

Există justificări clare pentru acordarea de brevet, dar o temă care a generat dezbateri aprinse în ultimii ani se referă ‘extinderea’ perioadelor de valabilitate a brevetelor. Companiile farmaceutice, de exemplu, au încercat cu agresivitate extinderea perioadei de valabilitate a brevetelor. Extinderea acestei perioade poate avea dezavantaje semnificative:

- Se extinde perioada în care consumatorii vor plăti tarife ridicate;
- Titularii agresivi ai bevetelor pot impune costuri ridicate (de ex. litigii) asupra posibililor nou-intrați – cum ar fi producătorii de medicamente generice – și acest lucru poate reduce semnificativ posibilitate de intrare pe viitor pe piețe. Efectele negative pe termen lung asupra concurenței pot fi semnificative.

Deși acordă o justificare valabilă monopolurilor legale, literatura de specialitate cu privire la efectele reglementărilor arată că au existat deficiențe semnificative în ceea ce privește absența inovației, ineficiența producției și adoptarea de tehnologii mai noi care au afectat creșterea pe termen lung a industriilor în cauză. În alte situații, în care guvernele acordă drepturi exclusive, argumentele pro și contra sunt amestecate și sunt cel mai bine evaluate de la caz la caz. În exemplul deșeurilor solide de mai sus, guvernele realizează treptat că pot permite concurența pe aceste piețe, cu efecte benefice; vezi raportul OECD (2000) cu privire la experimentele din Finlanda. În numeroase situații, drepturile exclusive acordate de guvern pot fi menținute, dar piețele respective trebuie supravegheate cu atenție.

Caseta 2 conține exemple și analize ale drepturilor exclusive și ale unor efecte unele dintre efgative care pot decurge dintr-acestea.

Caseta 2. Acordarea sau extinderea drepturilor exclusive

1. În partea de vest a Australiei, Reglementarea cu privire la apă și irigații (constuirea și modificarea puțurilor) (1963) conferee Comisiei pentru Apă și Râuri dreptul exclusiv de a instala, repara și testa debitmetrele de apă. În 2000, guvernul a modificat reglementările pentru a elimina dreptul exclusiv al Comisiei pentru Apă și Râuri de a instala, repara și testa debitmetrele de apă, menționând că acesta dăuna concurenței.

2. O industrie cu un număr semnificativ de cereri de 'extindere' a perioadei de valabilitate a brevetelor este cea farmaceutică. Extinderea protecției acordate prin brevet poate, în numeroase cazuri, să aibă un impact negativ asupra concurenței.

- Prozac (un anti-depresiv) a fost brevetat 1977 și lansat în 1987. Este unul dintre cele mai bine vândute medicamente din istorie. Eli Lilly a dus o luptă de cinci ani în instanță pentru a extinde brevetul pentru Prozac, dar a pierdut. Barr Laboratories, compania care s-a opus extinderii, împreună cu Dr. Reddy's Laboratories, Teva Pharmaceuticals, Geneva Pharmaceuticals și Pharmaceutical Resources puteau produce o versiune generică cu costuri mai mici. S-a estimat că, odată ce medicamentele generice ar intrat pe piață, prețul pentru o capsulă de 20 de mg ar scădea de la mai mult de \$2.00 (versiunea originală a Eli Lilly) la sub \$0,50 per tabletă de medicament generic.
- Cererile de extindere a perioadei brevetului sunt comune. De exemplu, 20 de noi cereri pentru extindere de brevete au fost depuse în Japonia, din care 16 proveneau din sectorul farmaceutic. Compania Merck Sharp & Dohme a obținut o extindere cu cinci ani pentru tabletele Maxalt utilizate la tratarea migrenelor (brevetul va expira în ianuarie 2017). Sursa: Jurnalul pentru brevete din Japonia, 25 mai 2005.

3. În Brazilia, o invenție brevetată trebuie produsă în Brazilia pentru ca cel care o brevetează să primească dreptul exclusiv asociat unui brevet în Brazilia. În unele sectoare, cum ar fi industria farmaceutică și biotehnologia, unitățile de producție reprezintă investiții costisitoare și pare nerealist ca o companie să construiască o fabrică în fiecare țară. Acest lucru poate avea efecte negative asupra concurenței din diverse sectoare.

4. În speța Ferrovias din 1997, o companie de stat din Columbia (Ferrovias) a încheiat un contract de exclusivitate cu o companie (Drummond) pentru transport de cărbune anual pe o perioadă de 30 de ani. Contractul condiționa, de asemenea, transportul cărbunelui altor companii de aprobarea în prealabilă lui Drummond. Autoritățile columbiene au analizat mai târziu acest comportament și au declarat contractul ca discriminatoriu și limitând concurența. Acest exemplu de aplicare a legislației de concurență oferă o dovadă a efectelor negative pe care le poate avea acordarea de contracte exclusive.

5. Guvernele pot uneori elimina monopoluri deținute de stat, dar pot crea monopoluri private. Atragerea de oferte ridicate pentru activele statului reprezintă adesea un element cheie în luarea deciziei. Guvernele trebuie să reziste tentației de a obține un preț mai bun pe termen scurt pe seama creării unui drept exclusiv care cauzează pagube mult mai mari pentru consumatori și creșterea economică pe termen mediu și lung. În Jamaica, de exemplu, compania de telecomunicații a fost privatizată cu acordarea de drepturi exclusive pe o perioadă de 25 de ani.

6. După cum observă Goodwin (2001), într-o speță a Curții Europene de Justiție din 2000, reglementările emise de municipalitatea din Copenhaga acordaseră drepturi exclusive pentru limitarea stațiilor care putea procesa deșeuri ne-periculoase rezultate din demolări pe raza orașului. Prin asigurarea fluxului de deșeuri către un număr limitat de stații, reglementările căutau să încurajeze investițiile în construcția de stații de procesare pe scară largă care să producă material reciclat de o calitate superioară. În ciuda faptului că era echipată pentru această funcție, stația de reciclare din Copenhaga a fost împiedicată de reglementări să proceseze deșeuri rezultate din demolări.

Există din ce în ce mai multe dovezi că, în anumite domenii, acordarea și extinderea drepturilor exclusive nu împiedică neapărat bunăstarea. De exemplu, dat fiind sectorul înfloritor al medicamentelor generice, trebuie făcută o analiză cu privire la extinderea brevetelor. Indubitabil, există situații unde extinderile ar trebui acordate, ca atunci când procesul de aprobare se prelungește și scurtează durata brevetului. În unele situații, deținătorii brevetelor pot căuta în mod agresiv extinderea brevetelor și impune costuri ridicate pentru producătorii de medicamente generice. Unele companii deja existente pe piață au resursele financiare necesare și se pot implica în litigii pe termen lung, în timp ce concurenții s-ar putea să nu se afle în poziția de a putea face acest lucru. În asemenea situații, acordarea de extinderi poate însemna eliminarea accesului consumatorilor la medicamente generice mai ieftine cu o pierdere semnificativă a gradului de bunăstare. În alte domenii, cum ar fi colectarea de deșeuri, puținele experimente care există cu privire la permiterea unui grad mai ridicat de concurență pe piețe demonstrează câștiguri semnificative pe parte de servicii furnizate și prețuri. Per total, acordarea sau extinderea drepturilor exclusive trebuie analizată cu atenție deoarece poate diminua semnificativ concurența.

4.1.3. *Legi și reglementări cu privire la fluxul inter-statal (sau intra-național) de bunuri, servicii și capitaluri*

Reglementările din naționale cu privire la fluxul de bunuri și servicii sunt prezente în numeroase țări. În trecut, se impuneau taxe pe circulația bunurilor între diferitele regiuni și state. Chiar dacă multe dintre aceste restricții au fost eliminate în timp, continuă să existe situații în care acestea persistă. Argumentele aduse pentru a impune asemenea reglementări sunt variate și includ:

- Protejarea companiilor din cadrul regiunii / statului de concurență;
- Deoarece responsabilitatea șoselelor dintr-o regiune sau un stat revine în mod normal administrației locale, reglementările și impozitele sunt impuse cu privire la masa bunurilor și dimensiunea camioanelor din alte regiuni și state ar s-ar putea deplasa printr-o anumită regiune / anumit stat;
- Protecția consumatorului. De exemplu, adoptarea de legi care împiedică vânzarea de alcool dintr-un stat / o regiune într-un anumit stat sau transportul de alcool printr-un stat sau aducerea lui în acel stat.

Reglementările care restricționează fluxul geographic de bunuri poate lua forme foarte explicite cum ar fi interdicții directe asupra achiziției de bunuri și servicii din afara statului sau a regiunii respective. Exemple:

- Statul Florida din SUA a impus interdicții asupra transporturilor interstatale de vin. De exemplu, o persoană nu putea achiziționa vin dintr-un alt stat și să îl trimită la domiciliul său din Florida sau să fie membru al unui club de vinuri din alte state și să ceară livrarea vinului la domiciliu. Aceste fapt sunt considerate delicate conform legii din Florida. Giachino (2000) sugerează că asemenea reglementări sunt adesea impuse pentru a acorda privilegii speciale și protecție retailerilor și distribuitorilor din cadrul aceluși stat.

Reglementările pot lua și alte forme cum ar fi împiedicare fluxului de bunuri, inclusiv taxe impuse comerțului inter-regional. Exemple:

- Goodpaster și Ray (2000) precizează că Indonezia a avut multe reglementări și taxe asupra transportului inter-regional de produse agricole. Legea 18 (1997) a redus distorsiunile și acest lucru a condus la o creștere a comerțului inter-regional. Totuși, studiul observă că multe dintre restricțiile au revenit implicit sau explicit în unele zone cum ar fi regiunea South Sulawesi. Acestea includ restricții impuse de ministerul local al transporturilor asupra masei de bunuri transportate în camioane. Un produs secundar al acestor reglementări a fost hărțuirea de către autoritățile locale pentru a obține beneficii din partea șoferilor de camioane. Sfârșitul acestor bariere din calea fluxului bunurilor au fost prețurile scăzute obținute de fermieri și împiedicarea creșterii și dezvoltării de piețe locale și regionale.

Caseta 3 prezintă câteva exemple din diferitele tipuri de impedimente pentru concurență care pot fi generate prin reglementări asupra fluxului de bunuri și servicii.

Caseta 3. Flow of goods, services and capital

1. Legea Jones Act din SUA impune restricții asupra vaselor care transportă mărfuri între două porturi din SUA. Legislativul din statul Maine a solicitat Congresului să aborze această reglementare deoarece aceasta împiedică comerțul și dezvoltarea adecvată a portului din Maine. S-a susținut că într-o piață din ce în ce mai globală, restricțiile asupra naționalității constructorilor și deținătorilor de vase nu au nici o logică.

2. În trecut, India a impus reglementări cu privire la circulația semințelor agricole între diferitele state. Autoritățile guvernamentale au restricționat circulația interstatală prin ordine de notificare, impunând constrângeri asupra fluxului liber al bunurilor. Chiar dacă în 1993 guvernul central a decis să trateze întreaga țară ca pe o singură zonă alimentară pentru a ușura fluxul produselor agricole, Wadhwa (2001) observă că unele state au continuat să impună cel puțin controale informale care pot împiedica libera circulație a produselor agricole între state.

- O practică comună urmată de oficialii locali de la granițele statului este de a opri și verifica tirurile care transportă bunuri. Deși aceștia prezintă scuza unei verificări de retina, tirurile pot fi oprite zile întregi. Acest fapt impune un tarif ridicat asupra comercianților privați. În zonele cu surplus de culturi de grâu ca Punjab, Haryana și Western Uttar Pradesh, au fost impuse restricții informale astfel încât fermierii își pierd dreptul de a-și vinde produsele oricui oferă tarife mai bune – expunând reglementările guvernului șantajului.

3. În majoritatea țărilor, o bună parte a bunurilor sunt transportate în tiruri. În multe situații, sunt impuse restricții cu privire la utilizarea tirurilor. Justificările variază și includ aglomerarea urbană, controlul poluării și altele. Chiar dacă unele dintre justificări și constrângeri par a avea sens, este important de recunoscut că restricțiile cu privire la utilizarea tirurilor pot conduce la un flux redus de bunuri, separarea piețelor și afectarea concurenței. Exemple:

- Autostrada A12 reprezintă o rută de trafic comercial între Germania și Italia. Regiunea Tyrol a inițiat o interdicție asupra tirurilor de tonaj din motive economice (îmbunătățirea calității aerului). CEJ (speța C-320/03) a decis că interdicția asupra tirurilor de tonaj pe un asemenea segment reprezintă o restricționare ilegală a liberei circulații a bunurilor.
- În trecut, statele membre ale UE aveau restricții diferite cu privire la condus pe parcursul week-endurilor și al sărbătorilor. Uniunea Internațională a Transportatorilor Rutieri a susținut că aceste restricții divergente au consecințe semnificative pentru comerțul din cadrul unui stat, precum și asupra întregii UE și au solicitat armonizarea legilor.

4. În numeroase țări există (sau au existat) bariere în calea circulației calificărilor profesionale, impunându-se astfel constrângeri asupra pieței serviciilor profesionale. Dacă în trecut statele membre ale UE aveau reguli fragmentate, o nouă directivă sub 'principiul recunoașterii reciproce' este orientată către recunoașterea calificărilor între statele membre. Ușurarea acestor restricții va permite un flux mai ridicat de servicii profesionale cu beneficii pentru consumatori din punctul de vedere al unei mai mari diversități a serviciilor oferite și a prețurilor mai scăzute. În SUA, state diferite solicită teste de calificare pentru avocați și medici. Acest fapt impune constrângeri asupra fluxului de medici și avocați între state și poate dăuna concurenței.

Este important de recunoscut că libera circulație a bunurilor, serviciilor și capitalurilor între regiunile dintr-o țară sunt esențiale pentru ca consumatorii să culeagă beneficiile concurenței și pentru ca companiile să aibă acces la piețe mai largi de desfacere și dezvoltare. Aceste beneficii pot fi pierdute dacă regiunile sau statele dintr-o țară impun reglementări cu privire la circulația bunurilor și serviciilor. Aceasta înseamnă că legile și reglementările propuse ar trebui analizate în detaliu și beneficiile așteptate de la acestea și costurile și efectele asupra concurenței evaluate. Ca principiu general, asemenea restricții ar trebui eliminate.

4.2 *Legi și reglementări care limitează abilitatea furnizorilor de a concura*

Guvernele și organizațiile profesionale pot impune legi și reglementări care pot avea efectul de reducere a intensității concurenței dintre companiile de pe piață și să conducă la o reducere a varietății și calității bunurilor și serviciilor. Exemplele includ propuneri care:

- Limitează libertatea de a face publicitatea unor produse sau de a le pune pe piață;
- Stabilesc standarde nejustificat de ridicate pentru calitatea produselor sau a serviciilor ajungând să confere un avantaj anumitor furnizori în fața altora sau care sunt deasupra nivelului pe care mulți consumatori bine-informați l-ar alege date fiind preferințele acestora și posibilitățile de cumpărare;
- Cresc semnificativ costurile unor furnizori față de alții, de exemplu prin tratament diferențiat pentru firmele deja existente față de nou-intrați;
- Controlează sau influențează substanțial tarifele la care sunt comercializate produsele sau serviciile.

După cum se observă mai jos în exemplele și discuțiile specifice, justificările din spatele acestor reglementări de obicei au baze economice pozitive și/sau sociale. Obiectivul nostru este nu să chestionăm aceste motivații ci să examinăm în detaliu impactul negativ posibil pe care îl pot avea aceste reglementări asupra gradului de concurență de pe piețe și de a examina dacă restricțiile pot fi formulate astfel încât să reducă pierderea bunăstării consumatorilor care poate rezulta din tarife ridicate și o varietate și calitate scăzute.

4.2.1. Reglementări cu privire la publicitate și marketing

Reclama companiilor poate disemina informații cu privire la caracteristicile, calitatea și prețurile produselor existente, îmbunătățirea produselor existente și introducerea de noi produse. În general, publicitatea poate juca un rol foarte important prin informarea clienților astfel încât aceștia să poată lua decizii mai bune, în cunoștință de cauză. Reclamele sunt transmise de companii prin diferite canale care includ televiziune, radio, ziare și reviste și, din ce în ce mai mult, internetul. Alte forme includ, de exemplu, publicitatea în fereastră în magazine, panouri la sediile companiilor și distribuția de fluturași (sau pamflete). În cele din urmă, există o tendință mai recentă către publicitate directă la consumator (sau marketing), în acest caz companiile folosind apeluri telefonice, emailuri și faxuri pentru a distribui informațiile.

Publicitatea poate fi clasificată în două tipuri mari, comparativă și non-comparativă.

- *Publicitatea comparativă* are obiectivul de a scoate în evidență calitățile produsului vândut prin compararea cu concurenții. Comparatiile pot fi specifice, subliniind, de exemplu, diferențele tehnice. Sau ele pot fi mai generale și mai subiective. Publicitatea comparativă poate, de asemenea, oferi comparații de prețuri între un produs și concurenții acestuia. De exemplu, o companie care produce autovehicule poate face publicitate și transmite afirmații despre cât de sigure sunt autovehiculele pe care le produce prin comparație cu cele ale concurenței și să citeze din studii științifice de impact. Un producător de băuturi garbogazoase poate afirma că băuturile sale au un gust mai bun decât ale concurenței pe baza sondajelor efectuate în rândul consumatorilor.
- *Publicitatea non-comparativă* are scopul de a sublinia caracteristicile produsului propriu. Acestea pot include calitatea, caracteristicile și prețurile produsului. Nu se face nici o comparație cu produsele concurenților. Un producător de autovehicule poate, de exemplu, să facă publicitate și să laude calității autovehiculului produs de el sau să indice pur și simplu prețurile modelelor sale.

Numeroase țări impun reglementări cu privire asupra publicității și a marketing-ului anumitor bunuri și servicii. Aceste restricții pot lua diverse forme de la o țară la alta și de la un produs la altul din aceeași țară. Caseta oferă exemple ilustrative de restricții asupra publicității și marketingului, iar mai jos analizăm câteva aspecte.

- *Publicitatea comparativă:* Mai multe țări impun restricții asupra publicității comparative – indiferent că este vorba de caracteristici sau prețuri ale produselor – astfel încât acestea sunt permise, cu condiția ca o autoritate independentă să valideze conținutul acestora. Un aspect important legat de publicitatea comparativă are legătură cu valabilitatea mesajelor și a promisiunilor făcute. Un consumator poate deține puține informații sau o posibilitate redusă de a verifica dacă mesajele transmise sunt sau nu corecte. Pentru aceasta, trebuie să existe o agenție care să abordeze reclamațiile consumatorilor, și numeroase țări au legi cu privire la publicitatea înșelătoare. Dacă privim în ansamblu, restricțiile negarantate asupra publicității comparative pot lipsi consumatorii de informații utile cu privire la diferențele de calitate a produselor, a caracteristicilor acestora și a tarifelor de la furnizori alternativi.
- *Publicitatea non-comparativă:* unele țări nu permit companiilor farmaceutice să-și facă reclamă la produse. La fel se întâmplă și în cazul produselor din alcool și tutun. Au existat / există restricții dure și chiar și interdicții directe cu privire la publicitatea făcută de diverse profesii cum ar fi arhitecții, avocații, veterinarii și medicii. Pentru produsele farmaceutice, o explicație a acestor restricții constă în faptul că, permițând companiilor farmaceutice să-și facă publicitate se poate ajunge la o cerere mai ridicată indusă pentru aceste medicamente, mai ales pentru că persoanele obișnuite nu pot compara și face diferența între diferitele produse, iar publicitatea poate manipula temerile consumatorilor. Utilizarea crescută a produselor farmaceutice care rezultă de aici poate avea un efect negativ asupra sănătății și poate reduce posibilitatea de a ține sub control cheltuielile pentru sănătate. În cazul alcoolului, reglementările sunt justificate pe motiv că alcoolul are efecte adverse asupra sănătății și publicitatea conduce la asocierea pozitivă de către consumatori cu substanțele care, consumate în exces, devin periculoase. Restricțiile cu privire la publicitatea făcută de profesioniști apar din restricțiile impuse chiar de acele organizații profesionale. Chiar dacă organizațiile profesionale au avut motive solide pentru a impune restricțiile, ele pot reduce în mod inutil gradul de concurență și pot dăuna bunăstării consumatorilor. Într-un context mai larg, totuși, restricțiile asupra publicității non-comparative pot împiedica diseminarea de informații prețioase cu privire la calitatea și caracteristicile produselor.

- *Dimensiunea, canalul și momentul zilei:* De exemplu, se poate face reclamă băuturilor spirtoase în reviste de specialitate, dar există restricții semnificative asupra publicității pe anumite canale cum ar fi televiziunea. Chiar și în magazine, multe țări limitează spațiul care poate fi alocat reclamelor la spirtoase. Unele țări permit publicitatea la spirtoase doar la ore târzii din seară. Scopul principal al impunerii reglementărilor asupra dimensiunii, canalului sau orei de difuzare au legătură cu reducerea vizibilității produselor despre care se presupune că au efecte negative asupra anumitor segmente de populație, cum ar fi minorii sau cu privire la aspecte care țin de sănătate.
- *Marketing direct la consumator:* Din ce în ce mai multe țări impun interdicții sau introduc reglementări semnificative asupra marketingului direct la consumator prin email, fax și telefon. În general, atât companiile mari, cât și cele mici și PFA se bazează pe acest canal pentru a-și face reclamă la produse și servicii. Un factor care stă la baza acestui tip de publicitate este costul relativ redus – în comparație cu publicitatea la televizor sau în reviste de specialitate. Acest tip de publicitate directă poate fi preferat de către numeroase companii deoarece acestea pot să își atingă mai ușor publicul țintă. Unul dintre dezavantajele cele mai semnificative pentru acest tip de marketing se referă la deranjarea intimității. Oamenii preferă să nu fie bombardați cu apeluri telefonice la ore nepotrivite ale zilei de către agenții de telemarketing. Companiile poate nu doresc să primească faxuri de la companii care își fac reclamă produselor și serviciilor. În cele din urmă, emailurile spam ce nu au legătură cu munca sunt percepute ca afectând productivitatea la locul de muncă și pot bloca sistemele informaționale și conturile de email. Impunerea de restricții nejustificate sau interdicții directe asupra marketingului direct-la-consumator, poate avea, totuși, un efect advers important. Acesta poate fi canalul preferat de publicitate al companiilor mici și al PFA-urilor care altfel pot alege să nu își facă reclamă din cauza costurilor ridicate. Pe de altă parte, chiar dacă există o necesitate pentru reglementări cu privire la publicitatea directă pentru a împiedica scăderea productivității la locul de muncă din cauza faxurilor și emailurilor nesolicitate, trebuie adoptată o abordare mai echilibrată pentru a permite micilor afaceri și PFA-urilor să aibă o afacere de succes prin reclamă.

În afara celor de mai sus, există unele probleme speciale ridicate de diferitele reguli care pot governa publicitatea și marketingul făcute de profesioniști. Uneori, o lege acordă unei asociații profesionale dreptul de a determina condițiile în care își poate desfășura activitatea profesională. Când se întâmplă acest lucru, asociațiile profesionale au adesea interesul de a da reguli care înlătură concurența și pot face acest lucru impunând restricții cu privire la publicitate. Aceste restricții pot reprezenta obstacole semnificative în oferirii consumatorilor de informații pe care aceștia le-ar aprecia, deoarece asociațiile profesionale au abilitatea de a reține dreptul de exercitare a profesiei, atunci când regulile proprii nu sunt respectate. După revizuirea detaliată a 17 studii cu privire la publicitate, Stephen și Love (2000) concluzionează că creșterea publicității conduce, de obicei, la scăderea tarifelor percepute pentru serviciile prestate, ceea ce înseamnă că restricțiile impuse asupra publicității făcute de reprezentanții organizațiilor profesionale ridică bariere în calea intrării și a concurenței.

Chiar dacă unele tipuri de reglementări cu privire la publicitate cuprind justificări ce țin de interesul general, restricțiile asupra publicității pot, în general reduce fluxurile de informații și influența în mod negativ concurența și bunăstarea consumatorilor. Reglementările cu privire la publicitate pot contribui la restricționarea intrării de noi companii prin reducerea posibilității acestora de a crea a-și face marca cunoscută. În această situație, restricțiile trebuie reduse acolo unde este posibil. Mai jos, prezentăm câteva alternative.⁸

1. Reglementări cu privire la publicitatea comparativă.

Așa cum am menționat mai sus, multe țări impun restricții severe privind publicitatea comparativă. O alternativă ar fi axarea pe prevenirea publicității false sau înșelătoare. Unii ar putea susține că doar reglementările impuse unei astfel de publicități false și înșelătoare ar putea fi justificate în termeni privind beneficiul / costul pentru marea majoritate a piețelor. Acest obiectiv ar putea fi atins prin stabilirea unui mecanism unde consumatorii pot înainta plângerile împreună cu penalitățile impuse pentru publicitatea frauduloasă sau înșelătoare. De exemplu, în Statele Unite, Biroul pentru protecția consumatorului din cadrul Comisiei Federale pentru Comerț evaluează plângerile privind publicitatea frauduloasă. Un astfel de proces ar permite companiilor să facă plângeri și în același timp să furnizeze unele verificări și contra-verificări pentru a proteja consumatorii.

⁸ Pentru o analiză utilă a rolului informativ jucat publicitate și diversele aspect ale publicității înșelătoare, vezi Rubin (2000).

Caseta 4. Publicitate și marketing

1. Mai multe țări asiatice au (au avut) legi menite să limiteze publicitatea sau să o supună unor condiții-cadru specifice.

- Filipine: nu este permisă niciun fel de publicitate comparativă directă.
- Thailanda: publicitatea comparativă nu este permisă și toate cererile trebuie să fie susținute

2. Există (sau au existat) restricții privind publicitatea semnificative în multe țări. De exemplu:

- Auditori în Franța, Luxemburg, Portugalia, Spania, Belgia și Germania;
- Arhitecți în Luxemburg, Irlanda, Germania, Olanda și Grecia;
- Ingineri din Luxemburg;
- Avocați din Grecia, Portugalia și Irlanda;
- Notarii din Franța, Spania, Grecia, Austria și Germania;
- Farmaciștii din Irlanda, Portugalia, Grecia, Austria, Franța și Luxemburg;
- Contabilii din Franța, Belgia, Germania, Luxemburg și Portugalia.

Drept exemplu, există restricții privind publicitatea pentru medicii veterinari italieni, astfel că numele lor și informațiile de contact nu pot fi postate pe internet pentru a obține câștiguri. Un studiu efectuat de către Centrul de Cercetare în Contabilitate și Audit din Maastricht a ajuns la concluzia că nu există nicio dovadă că restricțiile privind publicitatea de către auditori aduc o contribuție directă, pozitivă față de calitatea auditului. Aceștia au ajuns la concluzia că există dovezi convingătoare cu privire la efectele negative ale acestor restricții privind concurența în statele membre ale UE. Studiul a recomandat ca restricțiile naționale privind furnizarea nesolicitată de servicii și publicitate să fie eliminate.

În SUA, există o presiune tot mai mare asupra companiilor farmaceutice, pentru a reduce publicitatea direct-la-consumator de medicamente prescrise prin rețetă prin intermediul televiziunii, revistelor și a altor mijloace media. Membrii din Senatul Statelor Unite au cerut companiilor să aștepte doi ani înainte de a face publicitate noilor medicamente. Unele companii, temându-se de regulament, au început amânarea publicității unor noi medicamente. Principala problemă este dacă publicitatea la medicamente duce la prescrierea inutilă a unor rețete și la costuri mai mari pentru sănătate. În timp ce marketing-ul direct la consumator este permis în Statele Unite și în Noua Zeelandă, este interzis în UE și în alte țări. .../

Parlamentul European are în vedere legislația care ar putea impune restricții de publicitate la bere. Dacă este aprobată legea, legislația va interzice, de asemenea, fabricilor de bere să facă reclamă oricăror efecte benefice asupra sănătății pe care le-ar putea avea berea. Scopul principal al acestei reglementări este legat de sănătate și există presiuni din partea unor țări precum Suedia, care au cerut cu insistență înfrânarea reclamelor (și impozite mai mari) la bere. În timp ce consumul excesiv de bere este foarte probabil să fie dăunător și obiectivele privind sănătatea sunt legitime, este încă util a se nota faptul că legislația care restricționează publicitatea are potențialul de a limita concurența, spre exemplu influențând alegerile consumatorului între bere și vinul roșu, dat fiind faptul că s-au susținut beneficiile pentru sănătate ale vinului roșu.

2. Restricții privind publicitatea asupra serviciilor profesionale.

În multe țări, se interzice medicilor și altor profesioniști fie să-și facă reclamă fie există restricții severe în acest sens. În multe situații, aceste restricții sunt impuse de către respectivele organizații profesionale, cum ar fi asociațiile juridice și medicale. În cazul în care o asociație profesională, organism sau comisie primește controlul asupra practicării profesiei, acest control nu ar trebui să includă orice drepturi de a restricționa publicitatea veridică, cu excepția cazului în care există dovezi convingătoare potrivit cărora publicitatea poate provoca prejudicii directe consumatorilor. Împiedicarea publicității veridice de către profesioniști poate conduce la o lipsă de concurență și prețuri mai mari pentru aceste servicii.⁹

3. Marketing direct la consumator

Marketingul direct a crescut semnificativ în ultimii ani, iar guvernele impun restricții semnificative. Unele dintre aceste interdicții ar fi, cu toate acestea, dăunătoare deoarece este foarte probabil ca acestea să afecteze în mod disproporționat întreprinderile mai mici și persoanele care desfășoară activități independente care pot alege această metodă de publicitate cu costuri reduse. O abordare mai puțin restrictivă este de a oferi persoanelor fizice o clauză privind renunțarea la opțiunea de notificări prin e-mail. Ar putea fi înființate mecanisme în cazurile în care anumite numere de telefon și de fax sau adrese de e-mail ar putea fi adăugate la o listă de "nu-apela", sau "nu-trimite-email". Filtre împotriva mesajelor nedorite pentru server și Internet pot îndeplini parțial acest rol, dar, în general, autorii sunt destul de greu de depistat (spre deosebire de lista cu numere de telefon de tipul nu-apela), ceea ce implică faptul că o politică privind scenariul nu-trimite-e-mail nu va fi eficace. În general, aceste soluții pot permite persoanelor fizice de a renunța la opțiunea de notificări prin e-mail în cazul în care acestea ar dori și, în același timp, permit întreprinderilor - întreprinderi mici, în special - să facă publicitate în mod legitim produselor și serviciile lor.

În general, reglementările privind publicitatea și marketingul ar trebui să fie minimizate deoarece acestea reprezintă căi importante de difuzare a informațiilor. În cazul în care publicitatea este înșelătoare, legile sunt adesea impuse pentru a cere includerea informațiilor auxiliare. În unele cazuri, restricțiile privind publicitatea comparativă pot fi justificate. Așa cum am discutat mai sus, unele verificări și

⁹ Ca o recunoaștere a acestor efecte negative, legea adoptată de Autoritatea Italiană privind Concurența (4 august 2006, nr. 248, articolul 2), de exemplu, a eliminat restricțiile de publicitate pentru servicii profesionale. Profesioniștii pot acum face reclamă calificărilor lor specifice și specializărilor, precum și caracteristicilor și prețurilor serviciilor lor.

contra-verificări ar putea fi puse pe seama publicității comparative, în scopul de a elimina publicitatea falsă și înșelătoare.

4.2.2. *Reguli cu privire conținutul și stabilirea standardelor*

Piețele au în mod natural tendința de a produce bunuri și servicii care sunt diferențiate prin caracteristici, precum și prin calitate. Consumatorii preferă varietatea și aceasta, împreună cu capacitatea lor diferențială de a plăti presupune ca producătorii de bunuri și servicii să răspundă și să ofere un spectru larg de varietate, măsurat prin atributele și calitatea produsului. De exemplu:

- Piața automobilelor conține o gamă largă de autoturisme: de exemplu, de la mașini de lux mai mari și superioare calitativ, care sunt foarte costisitoare, la cele care sunt mai mici de calitate inferioară și preț scăzut. Această piață este populată de către consumatori care variază în preferințele lor privind calitatea, precum și în privința nivelului veniturilor care determină puterea lor de cumpărare. Pe piața de automobile, unii consumatori ar fi fericiți să cumpere autoturisme de o calitate mai redusă și la prețuri mai mici, în timp ce alții ar prefera autoturisme de lux la prețuri mai mari ;
- Industria apei îmbuteliate are o creștere rapidă la nivel mondial. Într-o piață fără restricții, calitatea apei îmbuteliate produse - măsurată prin conținutul său în minerale - este foarte probabil să varieze considerabil în zona diferiților vânzători (sau mărci). Având în vedere faptul că pentru a produce o apă mai bună (în ceea ce privește conținutul său) costul este mai mare, aceasta va fi vândută la un preț mai mare. Deoarece preferințele variază, unii consumatori ar prefera să aibă acces la apă îmbuteliată sigură, dar relativ mai ieftină în timp ce alții ar prefera apa îmbuteliată mai scumpă, de calitate superioară.

Multe produse și servicii sunt, cu toate acestea, obiectul unor reglementări cu privire la conținutul și standardele de calitate și acestea pot să reiasă din cel puțin două surse diferite:

- Guvernele stabilesc adesea norme cu privire la conținutul sau caracteristicile produsului, inclusiv standardele minime de calitate. Acestea pot apărea la diverse categorii, cum ar fi :
 - Produse alimentare și băuturi, la care reglementările pot acoperi atât controalele de conținut cât și de calitate. Obiectivele privind

reglementarea conținutului și calității alimentelor și băuturilor de obicei se referă la siguranța și valoarea nutritivă

- Programe de televiziune, caz în care reglementările sunt, de obicei, legate de
- restricții privind conținutul obscen (de exemplu, pornografia, limbajul abuziv) sau produse nedorite (de exemplu, alcool, tutun). Anumite genuri de programe pot fi interzise sau restricționate la anumite ore ale zilei.
- Coduri privind construcțiile rezidențiale și comerciale care sunt concepute
- pentru a crește calitatea peste un anumit prag. Motivația tipică se referă la standardele de siguranță.
- Poluarea mediului a devenit o problemă semnificativă în întreaga lume și
- guvernele au impus progresiv instrucțiuni și norme cu privire la diferite tipuri de substanțe care pot fi emise în atmosferă sau eliminate și vărsate în apă.
- Siguranța automobilelor este o problemă importantă și guvernele au impus, în
- timp, standarde formale mai stricte, de asemenea au sporit și interesul companiilor cu privire la mecanismele de securitate care sunt încorporate la mașini. La început au fost centurile de siguranță, apoi zonele de deformare, urmate de airbaguri frontale și, mai recent, un set de airbaguri elaborat și extins.
- Organizațiile profesionale, cum ar fi cele de drept, arhitectură, contabilitate și medicale, pot impune - prin criterii legate de nivelul de educație, de certificarea profesională printre altele, - standarde minime de calitate și certificare. Un obiectiv al organizațiilor în impunerea acestor norme este calitatea mai bună a serviciilor profesionale oferite, și în unele cazuri, cum ar fi cel al profesiei medicale, se referă de asemenea la siguranța și fiabilitatea practicii.

Stabilirea standardelor și calității este de multe ori necesară și în mod clar servește interesului public. Ceea ce este important de reținut este că, în timp ce multe dintre aceste obiective sunt rezonabile, legile și reglementările "nejustificate de ridicate" sau stricte cu privire la conținut și calitatea minimă pot, uneori, intra în conflict cu preferințele consumatorilor care au tendința de a fi diverse. Reglementările care forțează nivelul calității către un prag nejustificat de ridicat pot

dezavantaja consumatorii - de exemplu, consumatorii cu venituri mai mici - care ar putea prefera un produs la un preț mai mic și la o calitate mai redusă. Se înțelege de la sine că alimentele și băuturile trebuie să fie sigure pentru consum, dar accelerând conținutul și calitatea la niveluri mai mari decât este necesar poate avea ca efect reducerea varietății oferite consumatorilor și creșterea prețurilor. Normele privind construcția de locuințe și clădiri sunt necesare în mod clar și proiectate pentru siguranță, dar stabilirea standardelor prea mari și limitarea furnizărilor de terenuri construibile ar putea duce la prețuri considerabil mai mari pentru locuințe ce poate avea ca rezultat excluderea multor persoane fizice cu venituri mai mici de pe piață. Limbajul indecent trebuie să fie controlat în mass-media, dar impunerea de restricții cu privire la conținutul programelor de televiziune, în special dacă acestea nu sunt bine gândite și sunt prea larg interpretate, poate dăuna bunăstării consumatorilor prin reducerea varietății programelor. Automobilele mai sigure sunt foarte importante, dar generația mai nouă de setări de siguranță adaugă mii de euro la prețul final al unei mașini. Un potențial dezavantaj al standardelor de siguranță "nejustificat de ridicate" care împing prețurile peste pragurile dorite este acela că consumatorii cu venituri mai mici se pot îndepărta de la plata acestor prețuri mai mari și pot prefera să conducă automobile mai vechi (autoturisme mai periculoase) pe perioade mai lungi. În timp ce caracteristicile de siguranță trebuie să fie îmbunătățite, este utilă evaluarea beneficiilor marginale ale unui nou regulament de siguranță față de costurile marginale.¹⁰ Reglementările de mediu sunt necesare deoarece ele au beneficii sociale clare cu privire la un aer și o apă mai curate, dar trebuie cel puțin să se evalueze consecințele economice asupra consumatorilor și producătorilor datorate stabilirii unor standarde "nejustificat de ridicate".¹¹ În cele din urmă, în timp ce

¹⁰ Siguranța pietonilor este o problemă importantă în Europa și cerințele UE viitoare privind siguranța sunt susceptibile de a impune modificări ale conceptului, pentru a minimiza daunele făcute atunci când mașinile lovesc pietoni. Reglementările identifică obiective specifice pentru impactul la picior și ar putea impune modificări de design și siguranță în partea din față la autoturisme. Așa cum se menționează în Ogando (2003), furnizorii lucrează la diferite tipuri de sisteme de siguranță pentru pietoni: la unele autovehicule s-ar ridica capota în caz de accident de circulație, în timp ce la altele se va dori adăugarea unui airbag exterior la mașină. Regulamentele UE ar putea avea un impact negativ semnificativ privind costul asupra tuturor producătorilor de automobile ce vor avea de suportat costuri suplimentare, de cercetare, dezvoltare și modificări de design. Se preconizează ca acestea să conducă la creșteri apreciabile ale prețurilor automobilelor.

¹¹ Având în vedere impunerea unor reglementări mai stricte de protecție a mediului, care au fost puse în aplicare, la nivel global, industria celulozei și hârtiei a trebuit să se supună unor transformări semnificative care au inclus investiții costisitoare în tehnologii noi pentru restructurarea proceselor de producție și a produselor. Așa cum se menționează de către Panchapakesan (2003), creșterea de cost a ajuns până la valoarea de 30 dolari pe tonă pentru unele tipuri de hârtie, în ceea ce privește

profioniștii cum ar fi avocații și medicii, evident trebuie să fie calificați și standardele de practică profesională trebuie să fie asigurate, organizațiile profesionale pot stabili norme minime de calitate, care să conducă la o calitate mai mare decât este necesar. Așa cum a fost remarcat de un număr tot mai mare de cercetători, unul dintre obiectivele din spatele unora dintre restricțiile impuse de către organizațiile profesionale este de a ridica bariere la intrare și de a reduce nivelul de concurență de pe piață cu scopul de a le crește câștigurile¹².

În timp ce multe dintre legile și reglementările cu privire la conținut și standarde sunt necesare, este important să se recunoască faptul că pot impune costuri semnificative pentru companii, precum și costuri diferențiale impuse companiilor în încercarea de a-și restructura procesele de producție și produsele pentru a satisface noile standarde. De exemplu, investițiile noi semnificative și cheltuielile de cercetare-dezvoltare ar putea să fie suportate de către companii pentru dezvoltarea de noi produse. Și, așa cum am discutat mai devreme, aceste costuri pot avea o componentă de cost irecuperabil— ceea ce înseamnă că aceste costuri în mare sunt irecuperabile în cazul în care firma decide să iasă din industrie. Impunerea acestor costuri are potențialul de a crea probleme de concurență, în sensul că unele companii s-ar putea să fie nevoite să părăsească piața. Un rezultat final, oarecum neintenționat, dar semnificativ, ar putea fi faptul că, pe noua piață care apare după schimbarea de regulament, este mai puțină concurență și potențial prețuri mai mari. Din aceste motive, ar fi util ca cel puțin să se evalueze beneficiile aduse de cele mai înalte standarde împreună cu costurile lor.

Încheiem cu singura mențiune că atunci când se impun legi și reglementări cu privire la standard, calitate și conținut, un punct important de dezbateră este cât ridicat ar trebui să fie standardul sau natura conținutului specific ce va fi reglementat. Standardele "nejustificat de ridicate" pot avea consecințe negative asupra bunăstării consumatorilor. Costurile adiționale pentru a îndeplini standardul nejustificat de ridicat sau calitatea trebuie să fie atent analizate ținând cont că niște costuri mai mari atrase de companii, de obicei, vor conduce la prețuri mai mari plătite de către consumatori și la reducerea varietății de produse și servicii

costurile fixe și de exploatare. O consecință negativă a costurilor crescute a fost că multe fabrici naționale au fost închise, cu pierderi de locuri de muncă pe măsură ce companiile de celuloză și hârtie din SUA au construit fabrici noi în străinătate pentru a evita unele dintre reglementările în vigoare.

¹² Studiul întreprins de Kleiner și Kurdle (2000) oferă informații interesante. De exemplu, ei au descoperit că restricțiile mai stricte de acordare a licențelor în stomatologie nu duc la o mai bună sănătate dentară, cum ar fi mai puține carii, dar au ca efect creșterea veniturilor stomatologilor.

disponibile. La stabilirea normelor de conținut, regulile trebuie să fie stabilite și aplicate la acele tipuri specifice de conținut considerate dăunătoare. Altfel, poate exista o tendință de a aplica restricții la o scară mai largă și acest lucru poate duce la pierderea varietății și la afectarea concurenței. Pe scurt, trebuie să se echilibreze cu atenție nevoile legitime sociale de stabilire a standardelor mai ridicate și a reglementărilor de conținut cu costurile care rezultă, inclusiv pierderea potențială de varietate și concurență pentru a determina impactul net asupra bunăstării.

4.2.3. *Clauzele cu privire la drepturile dobândite*

Clauzele cu privire la drepturile dobândite fac referire la situațiile în care companiilor existente (companii existente pe piață) li se permite să continue activitatea în conformitate cu normele vechi în timp ce companiile noi se supun regulilor și reglementărilor nou impuse. Luăm în considerare două exemple:

- Industria celulozei și a hârtiei, de-a lungul deceniilor, a asistat la o ajustare semnificativă a reglementărilor de mediu. O clauză “cu privire la drepturile dobândite” simplă ar fi una în care fabricilor de producție existente li se acordă o perioadă de timp specificată în prealabil în care acestea trebuie să se conformeze noilor standarde de poluare în timp ce orice nouă facilități de producție care este înființată trebuie să satisfacă noile regulamente impuse. Exemple similare pot fi oferite pentru industriile de producere de energie electrică și produse chimice.
- Construcția de noi clădiri în zone predispuse cutremurelor trebuie să se conformeze unor standarde de toleranță considerabil mai mari. În mod similar, noile clădiri înalte ar trebui să permită instalarea unor sisteme de stropitori pentru stingerea incendiilor. Clădirile mai vechi sunt, de obicei, scutite de la aceste reglementări.

Principala motivație ce stă la baza acestor clauze cu privire la drepturile dobândite este că noile legi și reglementări pot plasa o povară nejustificată asociată costurilor asupra companiilor deja existente care au făcut investiții în instalații de producție și au început operațiunile în conformitate cu normele mai vechi. Deoarece modificările semnificative în structura și instalațiile existente pot fi prohibitiv de costisitoare, acestea pot fi scutite sau li se poate acorda o perioadă de timp specificată în prealabil pentru a se conforma. De exemplu, obligarea clădirilor mai vechi să îndeplinească noile standarde în caz de cutremur sau instalarea sistemelor de stropitori pentru stingerea incendiilor ar fi, în majoritatea cazurilor, exorbitant de costisitor și tocmai din acest motiv nu sunt obligate să se conformeze la noile reglementări. Pe de altă parte, majoritatea companiilor de celuloză și hârtie, de-a lungul timpului, au fost obligate să se conformeze unor standarde de control al poluării mai stricte. Clauzele cu privire la drepturile dobândite pot fi destul de diverse și

complexe. Ce facilitate de producție este protejată și pentru ce interval de timp poate varia considerabil și ar depinde de o anumită industrie, de natura tehnologiei de producție, precum și de costurile pentru satisfacerea noilor reglementări.

Caseta 5. Clauzele cu privire la drepturile dobândite

1. Pentru generatoarele electrice ce participă la Sistemul comunitar de comercializare a cotelor de emisie de gaze cu efect de seră, alocarea inițială a autorizațiilor pentru emisia de gaze cu efect de seră va fi crucială. Un aspect important este protejarea în momentul în care se decide atribuirea autorizațiilor pe baza uneia sau a mai multor referințe din anii anteriori. În timp ce noile fabrici generatoare vor fi mai curate, introducerea restricțiilor cu privire la gazele cu efect de seră în sectoarele de energie de pe întreg teritoriul UE are potențialul de a adăuga costuri suplimentare semnificative pentru generarea de energie, de a crește prețurile la energie, de a accelera trecerea la gaze naturale și va avea consecințe dramatice pentru viabilitatea comercială a centralelor electrice existente.

2. Un studiu recent efectuat de Stavins (2005) a analizat dacă momentul investițiilor fabricilor a fost afectat de natura reglementării. Într-un studiu cuprinzând mai multe industrii între anii 1963-1992, s-a constatat că Analiza Noilor Surse de către Legea privind combaterea poluării atmosferice (Clean Air Act - SUA) din Statele Unite a scăzut semnificativ înființarea unor noi fabrici, menținând vechile fabrici în uz. În cadrul industriei chimice organice industriale, Becker și Henderson (2000) au constatat că aplicarea clauzelor cu privire la drepturile dobândite a fabricilor a contribuit la degradarea mediului prin creșterea ratelor de supraviețuire, reducerea coeficienților randamentului fabricilor și menținerea unor activități altfel nerentabile în afaceri.

De asemenea, aceasta a încetinit îmbunătățirea calității aerului prin prelungirea duratei de viață a fabricilor mai vechi și mai poluante. Aceștia au ajuns la concluzia că ar fi de dorit să se adopte o politică mai uniformă cu privire la vechime pentru a încuraja reabilitarea și alte activități antipoluante cu mult mai devreme în procesul de reglementare din partea emițătorilor de COV și NOx existenți. În general, aceste studii arată că aplicarea clauzelor cu privire la drepturile dobândite creează bariere la intrarea noilor firme, reduce noile investiții și promovează ineficiența.

3. Actualul sistem de alocare a sloturilor care controlează drepturile de aterizare la majoritatea aeroporturilor europene, necesită un operator de transport care să dețină un slot de aterizare pentru un anumit moment al zilei pentru a efectua un zbor la momentul respectiv. Sloturile sunt alocate folosind clauzele cu privire la drepturile dobândite: operatorii de transport care au utilizat sloturile lor anul precedent au dreptul de a continua utilizarea sloturilor în acest an. (Acestea sunt regulile de tipul "folosești sau pierzi"). Acest sistem de alocare presupune că pot avea acces la aeroport companiile aeriene ineficiente și mai costisitoare, chiar dacă un operator cu costuri reduse sau unul mai eficient ar putea folosi slotul într-un mod mult mai productiv. Spre exemplu, Comisia Europeană în cuprinsul deciziei din 2000 a remarcat faptul că acapararea de către British Airways a piețelor de transport aerian din Marea Britanie este susținută de deținerea substanțială de sloturi în aeroporturi relevante și de către sistemul de acordare a protejării care există în prezent pentru realocarea acestora. (A se vedea Brueckner, 2004, pentru detalii). Controlul sloturilor de aterizare și a facilităților de poartă au fost, de asemenea, de mare interes pentru Administrația Federală a Aviației Statelor Unite.

4. Comisia Europeană de Chirurgie toracică și cardiovasculară a fost fondată în 1996 pentru stabilirea de standarde comune pentru chirurgia toracică și cardiovasculară și pentru a obține recunoașterea de către Uniunea Europeană. În conformitate cu articolul 19 din Regulamente, chirurgii care urmau o perioadă de practică de cel puțin cinci ani în momentul înființării Comisiei, cu responsabilitate independentă și îndeplinind și alte criterii de eligibilitate, pot fi recunoscuți fără a susține examene. Chirurgii au fost obligați, până în septembrie 2001, să aplice pentru bursă în baza clauzelor cu privire la drepturile dobândite.

5. În 1975, Comisia pentru valori mobiliare și burse de valori din Statele Unite (SEC) a creat o nouă categorie de reglementare: organizația recunoscută la nivel național de evaluare statistică (NRSRO). Un efect al acestui lucru era să se asigure că firmele mai puțin competente nu ar înființa afaceri pentru a primi plăți de la emitenții de obligațiuni în schimbul unei bune evaluări. Această clasificare SEC a acordat o astfel de clauză cu privire la drepturile dobândite principalelor agenții de evaluare - Moody's, Standard & Poor's și Fitch. Agenția nu a mai aprobat noi entități din 1992, și toți nou veniții s-au unit cu Fitch, lăsând în prezent numai cele trei firme cărora li se aplică clauzele cu privire la drepturile dobândite. Deși există o mână de evaluatori mai mici, de nișă, absența unei desemnări NRSRO este un impediment pentru extinderea acestora precum și pentru o nouă intrare pe piață (a se vedea White, 2001)

În timp ce considerentele privind costul referitoare la neimpunerea fabricilor și facilităților vechi să se conformeze cu noile reglementări reprezintă o justificare economică legitimă, este important să se recunoască faptul că aplicarea clauzelor cu privire la drepturile dobândite care impun standarde asimetrice între facilitățile de producție vechi față de cele mai noi instalații de producție poate impune costuri considerabil mai mari pentru nou-veniții pe piață, precum și noi investiții de capital din partea companiilor deja existente. În funcție de gradul de extindere al sarcinii impuse și asimetria costurilor, reglementările privind clauzele cu privire la drepturile dobândite pot:

- Descuraja noile intrări pe piață
- Diminua noile investiții de către companiile existente pe piață
- Permite continuarea producției ineficiente a fabricilor mai vechi și ineficiente
- Avea ca rezultat prețuri mai mari

Caseta 5 oferă niște exemple și discuții asupra clauzelor cu privire la drepturile dobândite pe piețe diferite.

În cazul în care, de exemplu, sunt puse în aplicare standarde de mediu mai noi și mai stricte, este inevitabilă aplicarea într-o oarecare măsură a clauzelor cu privire la drepturile dobândite. Este clar faptul că cu cât este mai mare măsura în care se

aplică clauzele cu privire la drepturile dobândite - de exemplu, în cazul în care companiile existente pe piață nu trebuie să întrunească standardele pentru o lungă perioadă de timp – cu atât asimetriile potențiale create între companiile existente și cele emergente vor fi mai evidente afectând în mod implicit piețele. În plus, este esențial să remarcăm faptul că aplicarea clauzelor cu privire la drepturile dobândite are capacitatea de a diminua noile investiții de capital de către companiile existente pe piață, iar acest lucru are implicații pentru dezvoltarea pe termen lung și pentru eficiența piețelor afectate. Prin urmare, problema principală este structura clauzelor cu privire la drepturile dobândite. Luăm în considerare un scenariu ipotetic pentru a discuta despre unele alternative.

Legislația propusă luată în considerare: stabilirea unor noi standarde cu privire la emisiile de mediu și permiterea aplicării *clauzelor cu privire la drepturile dobândite* pentru toate companiile existente pe piață pentru o perioadă de zece ani. În acest caz, noul standard privind emisiile trebuie să fie considerat ca și determinat atunci când se evaluează efectele concurenței.

Alternativele ce pot fi luate în considerare includ:

1. Dacă este cazul, opțiunea de a nu aplica clauzele cu privire la drepturile dobândite trebuie să fie luată în considerare. De exemplu, în unele țări, drepturile de aterizare pe aeroport au clauze explicite sau implicite cu privire la drepturile dobândite și opțiunea de a nu le aplica poate fi evaluată. Dar, în cazurile cu noi standarde de mediu care necesită noi investiții de capital sau modificări ale produselor și proceselor, opțiunea de a aplica clauzele cu privire la drepturile dobândite nu este semnificativă.
2. Aplicarea clauzelor privind drepturile dobândite tuturor companiilor existente pe piață dar cu reducerea numărului de ani pentru care se aplică această clauză. Decizia cu privire la acest lucru va depinde în mod esențial de valoarea costurilor care sunt impuse de Regulamentul cu privire la societățile comerciale. Costurile impuse nu ar trebui să fie luate în considerare în termeni absoluți, ci în raport cu acestea, de exemplu, cu veniturile din vânzări ale companiei. Cu cât sunt mai mari aceste costuri relative, cu atât mai lungă poate fi perioada optimă de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite.
3. Aplicarea clauzelor privind drepturile dobândite în funcție de vechimea de capital a companiilor. Să presupunem că putem împărți companiile existente pe piață în cele care au achiziționat capitalul social cu mult timp în urmă și cele care l-au cumpărat recent. Deși există alte moduri alternative de a examina această situație,

considerăm un scenariu. Pentru capitalul social care este "mai vechi", deprecierea face ca valoarea curentă (și eficiența) a utilajelor să fie destul de redusă. Pentru companiile care au capitalul social "mai nou" utilajele existente au o valoare de piață și eficiență mai mare. Acest lucru sugerează că obligarea celor care au cumpărat capital relativ recent să se modernizeze poate fi destul de costisitoare. Companiile cu capital mult mai vechi pot fi în situația de a le înlocui în orice condiții, astfel regulamentul care le obligă să se modernizeze poate fi o povară mai puțin nejustificată a costurilor. Unde se va face delimitarea - între capitalul mai vechi și cel mai recent - se va stabili prin fapte tehnologice ale unui anumit tip de capital.¹³ De exemplu, o anumită mașină-unealtă poate avea o durată de viață semnificativă de câțiva ani, în timp ce utilajele pe care companiile de celuloză și hârtie le cumpără de obicei rezistă câteva decenii. În cadrul scenariului de mai sus, efectul vechimii poate fi combinat cu durata de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite după cum urmează :

- O perioadă de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite mai scurtă pentru companiile cu vechime mai mare;
 - Perioade oarecum mai mari de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite pentru întreprinderile cu vechime mai mică.
4. Argumente pentru companiile mai mici comparativ cu cele mai mari. Un argument important se poate referi la ieșirea de pe piață sau la executarea silită. În timp ce acest argument ar putea fi important atât pentru firmele mai mari cât și pentru firmele mai mici, care se confruntă cu reglementări noi și costisitoare, ar putea fi o probabilitate de marjă mai mare ca firmele mai mici să nu fie în măsură să respecte standardele. În timp ce unele ieșiri pot fi inevitabile, ar fi util să se ia în considerare scenariile de ieșire la scară mai largă. Ca și în cazul problemei de vechime discutate mai sus, ar putea fi utilă luarea în considerare a scenariilor alternative de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite caz în care perioada de acomodare prevăzută ar putea varia în funcție de mărimea companiei, vechimea de capital și aspecte legate de tehnologia de producție a întreprinderii.

¹³ Pentru companii cu o vechime diferită a capitalului – cum este cazul în mod normal – separarea va trebui să fie făcută luând în considerare media de vechime și distribuția în funcție de medie.

Discuția de mai sus scoate în evidență faptul că acordurile privind clauzele cu privire la drepturile dobândite pot ridica probleme foarte complexe în multe sectoare industriale și au efecte secundare dăunătoare semnificative. În general, alternativele la regula ipotetică de aplicare a clauzei cu privire la drepturile dobândite propusă mai sus ar putea include variații privind întinderea perioadei de acomodare (aplicarea clauzei cu privire la drepturile dobândite) precum și condiționarea perioadei de timp în funcție de caracteristici specifice ale companiei cum ar fi tehnologia, vechimea de capital și mărimea firmei.

4.2.4. *Reglementări care influențează prețurile*

În multe țări, reglementările au influențat prețurile de bunuri și servicii pe piațe cum ar fi energia electrică, televiziunea prin cablu, servicii de îngrijire medicală, de telecomunicații, liniile aeriene, taximetre, închirieri de locuințe, printre multe altele. În cazul monopolurilor naturale, rezultatul unei piețe nereglementate ar putea conduce la prețuri inoportun de ridicate. De-a lungul istoriei, industriile care au intrat în această categorie, cum ar fi energia electrică, telecomunicațiile, gazele naturale, serviciile poștale, printre altele, au fost supuse la diverse forme de reglementare guvernamentală a prețurilor menite să protejeze consumatorii de prețurile ridicate în mod nejustificat.

În timp ce guvernele pot reglementa prețurile având drept obiectiv protecția consumatorilor, dezavantajul este că firmele, atunci când se confruntă cu prețuri mai mici decât cele pe care ar dori să le încaseze, pot reduce calitatea serviciilor oferite. Varietatea de produse poate fi, de asemenea, redusă pe măsură ce companiile existente pe piață au mai puține stimulente pentru a oferi o mai mare varietate pe baza controlului prețurilor. În mai multe țări, piețele cum ar fi liniile aeriene, telecomunicațiile, printre altele, au înregistrat modificări notabile în ceea ce privește calitatea și varietatea odată ce reglementările de preț au fost atenuate. În plus, intrarea poate fi mai mică pe piețele cu reglementări privind prețurile datorită stimulentei reduse privind obținerea profitului. În general, literatura de specialitate arată că, în timp ce guvernele pot urmări obiective socio-economice legitime prin controlul prețurilor pe anumite piețe, aceste controale pot avea o gamă largă de efecte dăunătoare pe termen lung cum ar fi reducerea eficienței producției, adoptarea mai lentă de noi tehnologii și reducerea calității produselor și reducerea varietății.¹⁴

¹⁴ Viscusi, Harrington și Vernon (2005, Cap. 16) oferă o discuție detaliată despre motivațiile pentru reglementarea prețurilor în industrii potențial competitive și despre unele efecte dorite și nedorite ale unui astfel de regulament, inclusiv aspectele legate de eficiența productivă și concurența non-preț. De asemenea, a se vedea Netz (2000) pentru o excelentă și relativ non-tehnică privire de ansamblu asupra acestei literaturi.

Aceasta implică faptul că pe piețele unde concurența dintre companii poate înflori, legile și reglementările cu privire la prețuri trebuie să fie examinate cu mare scepticism și evitate pe cât posibil.

Atunci când factorii de decizie aleg să intervină în piață, există motive să se concentreze pe opțiunile care sunt "asimetric paternaliste", și să promoveze concurența în loc de introducerea reglementării prețurilor, de exemplu.¹⁵ Aceste opțiuni pot avea beneficii semnificative pentru acei consumatori care fac "erori", dar costuri minore pentru cei care nu fac și, în consecință sunt susceptibili de a avea beneficii care depășesc costurile acestora. Opțiunile includ:

- Furnizarea de surse convenabile privind informațiile comparative (de exemplu, site-uri care compară costurile medii pentru utilizatorii de telefoane mobile din oferte diferite care sunt disponibile; cerințele de etichetare pentru produsele alimentare; solicitarea ca elementele dintr-un magazin să aibă etichete cu prețuri; solicitarea de estimări și a facturilor¹⁶); Standarde pentru prezentarea informațiilor pentru consumatori (de exemplu, o regulă generală pentru calcularea ratei anuale procentuale a dobânzii) pentru a spori comparabilitatea ofertelor de finanțare
- Perioade de așteptare (o săptămână pentru a reflecta la termenii unui împrumut cu garanție imobiliară, achiziționare autovehicul; renunțarea la drepturile consumatorului sau vânzarea de tipul din ușă în ușă), care oferă timp pentru a aduna mai multe informații și a lua în calcul mai multe opțiuni;
- Cerințele privind solicitarea de informații (de exemplu, solicitarea creditorilor ipotecari să pună la dispoziție rata procentuală anuală și plata lunară, precum și o declarație simplă cum ar fi "Dacă luați acest împrumut, creditorul va avea o ipotecă asupra imobilului dumneavoastră. Dacă nu vă îndepliniți obligațiile care decurg din împrumut, v-ați putea pierde casa, precum și orice bani pe care i-ați investit în ea.")

Să luăm în considerare pentru un moment prima opțiune. Îmbunătățirea informațiilor disponibile consumatorilor, nu este un lucru simplu. Un număr de exemple referitoare la problemele privind informațiile sunt furnizate în caseta 6.

¹⁵ "O reglementare este asimetric paternalistă în cazul în care creează beneficii mari pentru cei care fac greșeli, în timp ce impune daune mici sau chiar deloc celor care sunt pe deplin raționali "(Camerer și alții 2003)

¹⁶ Necesitatea unei prezentări de informații mari și complexe ar putea avea un impact minim, deoarece consumatorii pot suferi de excesul de informații.

Consumatorii pot suferi de supraîncărcare cu informații. Contracte complexe, scrise într-un limbaj juridic de specialitate, pot ajuta la reducerea costurilor de soluționare a eventualelor litigii contractuale, dar limbajul unor astfel de contracte și prezentările de informații din cadrul acestora, nu pot fi de ajutor în procesul de luare a deciziilor pentru consumatorul mediu. Mai degrabă, furnizarea de informații selectate care sunt cruciale pentru consumator în vederea luării deciziilor este cel mai util lucru. Uneori, furnizarea de informații relevante care ar putea ajuta consumatorii să negocieze oferte mai bune pot confunda de fapt evaluarea lor cu privire la atractivitatea diferitelor alternative.¹⁷

Asigurarea că consumatorii dispun de informații corespunzătoare la momentul potrivit este complexă, dar îmbunătățirea informațiilor puse la dispoziția consumatorilor poate aduce beneficii substanțiale pentru bunăstarea consumatorilor și poate chiar duce la economisirea unor sume substanțiale în cazul consumatorilor (ca în cazul ipotecilor). Beneficiile pentru consumatori rezultate din testarea unor mecanisme alternative de prezentare de informații cu eșantionare de consumatori pot de multe ori depăși în mod substanțial costurile unor astfel de testări.¹⁸

Caseta 6. Probleme privind informarea

Această casetă oferă exemple de situații în care unii factori de decizie ar putea lua în considerare reglementarea prețurilor ca o opțiune de a rectifica un eșec de piață legat de informații. Politicile de promovare a unei mai bune informări sunt prezentate ca alternative.

Împrumuturi

Cele mai multe contracte de împrumut conțin mai multe pagini cu text scris cu caractere foarte mici, și multe dintre articolele din contract nu pot fi ușor de înțeles de către consumatorii individuali sau companiile mici. Consumatorii individuali, de exemplu, se pot concentra de obicei pe rata de împrumut, în timp ce ignoră sau acordă o atenție mult mai mică textului scris cu caractere foarte mici cu privire la articole, cum ar fi:

- Valoarea comisioanelor;
- Valoarea diferitelor tipuri de taxe pentru servicii; și
- Penalitate pentru o singură sau mai multe plăți cu întârziere a tranșei împrumutului.

¹⁷ A se vedea Lacko și Pappalardo 2007.

¹⁸ See Lacko and Pappalardo 2007, which shows that a potential form for improving consumer information related to mortgage disclosures is likely to enhance confusion and result in greater frequencies of consumers choosing more expensive loans over cheaper ones, even when they are seeking the best price.

Aceste elemente sunt critice din punct de vedere al costului total estimat al creditului pentru consumator. Consumatorii și companiile mici se pot confrunta cu dificultăți neprevăzute din punct de vedere economic ca urmare a volatilității în condiții economice, care ar putea duce la plata cu întârziere a ratelor de credit sau chiar implicate. În cazul în care nu au citit textul cu caractere foarte mici atunci când au obținut creditul, aceștia pot fi prinși cu garda jos în ceea ce privește severitatea sancțiunilor financiare.

COMPANIILE Medii și mai mari ar putea fi văzute într-un fel diferit din moment ce operațiunile companiilor mai mari de obicei implică faptul că acestea pot avea personal de specialitate juridică propriu care este bine informat, specialiști la citirea textului cu caractere foarte mici, și, prin urmare, sunt mai susceptibili de a-și forma o imagine mai clară cu privire la costurile totale estimate ale împrumutului și sunt în măsură de a lua deciziile corecte.

Înțelegerea a ceea ce este scris cu caractere foarte mici în textul contractelor de credit impune consumatorului să fie bine informat și instruit pentru a putea lua deciziile corecte. Așa cum s-a observat în multe țări, o piață financiară relativ competitivă pe partea ofertei nu elimină neapărat problemele de mai sus cu privire la complexitatea problemelor textului scris cu caractere foarte mici și problemele privind informațiile care ar putea împiedica procesul de luare a deciziilor, în special de către consumatorii individuali și companiile mici.

Pe piața creditelor, intervenția guvernului menită pentru a face costurile reale ale creditului mai clare poate promova oferte mai bune pentru consumatorii de pe piețele financiare. Un răspuns de natură politică poate fi acela de a impune o transparență clară a prețurilor pentru termenii-cheie privind prețul, prin furnizarea unei pagini ce conține "fișă rezumat a contractului de împrumut" pentru toți debitorii care conține informații, care includ:

1. Rata împrumutului exprimată într-o formă standardizată, de exemplu, rata procentuală anuală;
2. Comisioane;
3. Toate taxele și suprataxele;
4. Penalizare pentru neîndeplinirea obligațiilor contractuale;
5. Penalizare pentru plata cu întârziere; și
6. Alte costuri care pot fi impuse debitorului.

Această prevedere nu doar va informa fiecare debitor cu privire la specificul unui anumit contract de împrumut, dar ar permite, de asemenea, o comparație ușoară între furnizorii de împrumut pentru a facilita mai multe demersuri de obținere a creditelor.

Operațiuni valutare

Să luăm în considerare un turist care vrea să schimbe o monedă pentru alta. Rata de schimb oficială este, fără îndoială, cel mai important factor. Această rată, cu toate acestea, poate varia considerabil în rândul furnizorilor de servicii - de la a fi relativ aproape de piața oficială a cursului de schimb la un marcaj considerabil superior. Mai mult, majoritatea furnizorilor de servicii percep taxe sau comisioane care pot varia de la aproape zero la 10%. Prețul total pe care consumatorul îl plătește pentru acest serviciu - schimbul de valute - este o combinație între rata de schimb oficială și taxele de servicii și, prin urmare, poate fi complicat dacă toate detaliile nu sunt transparente. În unele cazuri, "după" ce tranzacția este finalizată, consumatorul primește un exemplar tipărit al tranzacției cu toate taxele și comisioanele enumerate. Un consumator poate obține o afacere mult mai proastă decât prevăzuse inițial pe baza ratelor de schimb publicate. În acest tip de tranzacție, consumatorul trebuie să aibă informațiile necesare pentru a putea compara rata de schimb care îi este oferită și taxele și

comisioanele din partea prestatorilor de servicii. Acest proces de colectare de informații este de natură să antreneze tranzacții semnificative, costurile fiind suportate de către consumator. Introducerea unei cerințe pentru o estimare completă în avans a unei tranzacții care calculează rata de schimb efectivă (inclusiv taxele), poate fi de ajutor. Creditele bancare și alte tranzacții financiare împărtășesc caracteristici similare în ceea ce privește complexitatea prețului total plătit de către consumator.

Funeralii

Atunci când se fac aranjamente funerare, membrii familiei pot considera nedemn să pună întrebări cu privire la prețuri. Cu toate acestea, ei pot lua decizii care au implicații în mod dramatic diferite în ceea ce privește costurile. În măsura în care deciziile nu iau în considerare prețurile, o familie poate fi surprinsă de amploarea unei facturi la sfârșitul procesului și au dificultăți de plată. Prin urmare, uneori, guvernele au introdus norme care impun case de pompe funebre pentru a oferi o estimare detaliată a costurilor înainte de o înmormântare.¹⁹ Astfel de norme promovează transparența prețurilor și sporesc capacitatea de a compara între diferite opțiuni, ajutând consumatorii să ia decizii mai bune în ceea ce privește activitatea de cumpărare.

Asigurarea autovehiculelor

Există numeroși furnizori de asigurare cu o varietate de planuri disponibile. Fiecare plan oferă informații și opțiuni cu privire la acoperirea pentru persoana care cumpără asigurarea în ceea ce privește prejudiciul autovehiculului și proprietății, și plățile de ordin medical. Există, de asemenea, o dimensiune importantă a calității de asigurare auto. De exemplu, dacă o persoană asigurată are un accident, cumpărătorul va fi preocupat de cât de ușor și cât de repede plățile de asigurare sunt livrate, precum și opțiunile pe care le are asiguratul cu privire la cazul în care trebuie să își repare mașina sau să obțină tratament medical. Această dimensiune a calității este relativ opacă cu excepția cazului în care asiguratul are experiență de primă mână cu societatea sau deține informații din afară de la alți consumatori, de exemplu de la organizațiile de protecție a consumatorilor. În această piață, se pot obține rezultate în cazul în care un furnizor de servicii de asigurare auto poate oferi tarife mai mici (mai mari) pentru același pachet de asigurare, dar dimensiunea calității menționate mai sus ar putea fi mult mai rea (mai bună), rezultând o variație semnificativă în costul real de cumpărare al asigurării. Un consumator care pur și simplu decide să cumpere pe baza prețului s-ar putea afla într-o situație de uimire nepoliticoasă atunci când își dă seama că este nevoie de luni de zile și costuri semnificative aferente tranzacțiilor pentru a obține rambursări de la compania de asigurări. Prin urmare, solicitarea companiilor de asigurări să dezvăluie tarifele medii de respingere pentru creanțe, durata de timp pentru reparații și durata medie de timp pentru a rezolva cererile poate ajuta consumatorii să ia decizii mai bune atunci când fac comparații privind achizițiile. Considerații similare ar fi relevante atunci când se achiziționează asigurări de locuințe și asigurări de viață. Chiar mai provocatoare cu asigurare de viață este faptul că plata se face în avans pentru un produs a cărui calitate reală poate fi aflată doar mult mai târziu, în timp.

¹⁹. A se vedea, de exemplu, Legea privind funeraliile ale Comisiei Federale de Comerț a Statelor Unite (16 C.F.R. § 453.) În timp ce astfel de reguli privind transparența prețurilor ar putea părea inutile, deoarece piața ar trebui să ofere deja astfel de informații, de fapt, normele au fost adoptate, deoarece multe, dacă nu, toate firmele de pompe funebre nu au furnizat informații privind transparența prețului.

4.3 *Legi și reglementări care limitează interesele furnizorilor de a concura*

Unele legi și reglementări și mecanisme care permit întreprinderilor să facă schimb de informații și să colaboreze la activități specifice pot duce la un mediu care diminuează stimulentele pentru ca respectivele companii să concureze. O preocupare specifică este faptul că aceste împrejurări pot facilita activități de tip cartel între companii, cu risc de a se ajunge la prețuri mai mari, pierderi de producție și reducerea varietății. Aceste considerente sunt foarte diferite față de cele legate de numărul și gama de furnizori sau de capacitatea întreprinderilor de a concura - problemele pe care le-am discutat în ultimele două categorii principale. În plus, există anumite practici comerciale care pot fi utilizate de companii în industrii reglementate în trecut precum energia electrică, telecomunicațiile, gazele naturale, printre altele, care ridică obstacole în calea concurenței și duc la reducerea intereselor de a concura. Stimulentele pentru a concura pot fi diminuate în situațiile în care:

- Sunt create regimuri de auto-reglementare sau co-reglementare;
- Informații cu privire la produsele furnizorului, prețuri, vânzări sau costuri sunt necesare sau se încurajează publicarea lor;
- Activitatea unei anumite industrii sau grup de furnizori este scutită de la operarea dreptului național în materie de concurență;
- Mobilitatea clienților între furnizorii de bunuri sau de servicii este redusă prin creșterea costurilor explicite sau implicite de comutare (costuri de transfer) ale furnizorilor. Așa cum am detaliat mai jos, astfel de costuri impuse de monopolurile beneficiare dominante anterior reglementate reprezintă o preocupare specifică.

Multe dintre mecanismele privind schimbul de informații și colaborare între companii sunt permise, pe motiv că acestea ar putea ajuta la facilitarea unor mari inovații și la stabilirea de coduri tehnice uniforme, standarde și practici de afaceri. Companiilor și industriilor din mai multe țări le-a fost (este) acordată scutirea parțială sau totală de la legile concurenței pentru a încuraja creșterea economică și creșterea exporturilor. În timp ce, în unele cazuri, obiectivele economice și sociale sunt justificabile, în alte cazuri ele pot induce în eroare. Mai jos vom prezenta o discuție cu argumente pro și contra și vom puncta unele dintre preocupările semnificative legate de posibilele efecte asupra stimulentele pentru ca respectivele companii să intre în competiție.

4.3.1. Promovarea auto-reglementării

În contrast cu tradiționalul model de comandă și control de reglementare guvernamentală, anumitor profesii și producători de bunuri și servicii le-a fost acordată (de-a lungul timpului) libertatea de a se angaja în auto-reglementare (sau co-reglementare)²⁰. Auto-reglementarea are un număr de potențiale avantaje:

- Aceasta prezintă oportunitatea pentru o abordare mult mai cooperantă a reglementării. Este posibil să existe o credibilitate de reglementare intensificată care rezultă din implicarea unei asociații industriale considerată drept participant activ la schema de reglementare și, prin extensie, aprobând valabilitatea sa. Acest efect poate, la rândul său, îmbunătăți nivelurile de conformitate.
- Implică industria și alte părți interesate în procesul de reglementare și permite o egalizare a resurselor oferite la costuri mici sau fără costuri prin determinarea acestor părți să participe la monitorizarea de reglementare și, în unele cazuri, la activitatea de aplicare a legislației.
- Cunoștințe specifice ale participanților la industrie sunt atrase la proiectarea sistemului de reglementare, ceea ce sugerează că ar trebui să fie foarte bine adaptate la scopul lor și ar trebui să minimizeze regulamentul formal.

Zonele specifice în care există auto-reglementarea includ:

- Caracteristicile produsului incluzând calitatea și siguranța
- Compatibilitatea designului
- Coordonarea standardelor tehnice
- Standardele etice privind praca
- Controlul poluării

Faptul că procesele formale de reglementare sunt evitate înseamnă că auto-reglementarea este potențial mai flexibilă în forma și abordarea sa decât reglementarea guvernamentală și este, de asemenea, mai ușor de modificat în timp, ca răspuns la problemele care pot apărea. Din perspectiva guvernului auto-reglementarea implică costuri reduse în natură. Participanții la industrie, de

²⁰ În timp ce multe din argumentele de mai jos se aplică, de asemenea co-reglementării, discuția noastră se va baza numai pe auto-reglementare. Raportul Jaguar Consulting (2003) și raportul Deighton-Smith et al. (2001) prezintă o discuție pătrunzătoare asupra diverselor aspecte legate de auto-reglementare și co-reglementare

asemenea, au tendința de a considera că auto-reglementarea în general drept este mai puțin costisitoare decât reglementarea guvernamentală tradițională de comandă și control²¹. În anumite sectoare, cum ar fi sectorul de servicii profesionale, o asociație industrială este susceptibilă să fie mai bine poziționată pentru a asigura standardele, spre deosebire de reglementarea guvernamentală tradițională. Acordurile de auto-reglementare încheiate între participanții pe piață cu privire la proiectare și standarde au capacitatea de a spori concurența. În cele din urmă, auto-reglementarea poate, în multe cazuri, diminua sarcinile cu care se confruntă companiile - costuri și incertitudine - care de multe ori însoțesc reglementările tradiționale guvernamentale. De aceea, în multe domenii, auto-reglementarea are potențialul de a aduce creșteri în eficiență, inovație sporită și o mai bună rentabilitate²².

O preocupare importantă referitoare la concurență poate apărea, cu toate acestea, la acordurile de auto și co-reglementare. Prin însăși natura sa, auto-reglementarea, prin organizațiile industriale și asociațiile comerciale, reunește "concurenți" permițând un mai mare flux de informații. În timp ce obiectivul reuniunilor între participanții de pe piață poate fi realizarea de acorduri privind proiectarea produsului sau standardele de siguranță, acestea oferă, de asemenea, un cadru propice pentru a discuta despre strategiile companiilor legate de prețuri, cantități, investiții de capital, cote de piață și alte aspecte. Autorizarea participanților de pe piață să coopereze în anumite domenii de afaceri, prin urmare, are potențialul de a conduce la fluxuri mai mari de informații și coordonare, mai degrabă decât la concurență. Unele dintre preocupări includ:

- Mai mare probabilitate de coordonare a prețurilor
- Coordonare pentru a împiedica noile intrări.
- Acordul cu privire la standardele de conduită, sau la reglementările cu privire la natura și gama de servicii care pot fi furnizate, care ar putea fi în detrimentul consumatorilor
- În loc să se angajeze în competiția privind activitățile inovatoare prin cheltuieli costisitoare de cercetare și dezvoltare, concurenții pot alege să își coordoneze acțiunile și să reducă inovarea produsului și procesului

²¹ Constatăm o posibilă problemă strategică. De multe ori, auto-reglementarea poate servi ca un pas intermediar spre un regulament mai formal. Dacă auto-reglementarea nu dă rezultate, atunci guvernele pot interveni și reglementa piața mult mai formal. Confruntându-se cu acest scenariu, organizațiile industriale și participanții au un interes pentru a propune auto-reglementarea și pentru a o face să funcționeze.

²² Valentine (1998) și Pitofsky (1998) prezintă discuții utile privind unele argumente pro și contra auto-reglementare

Aceste preocupări pot apărea pe piețele cu un număr mai mic sau mai mare de concurenți. În timp ce prezența unui număr mic de concurenți crește probabilitatea de coordonare a prețurilor și a producției, problema poate apărea chiar și în grupuri mari. Să luăm în considerare următorul exemplu. Presupunem sub actuala tehnologie că asociația industriei - care constă dintr-un număr mare de companii în calitate de membri - a ajuns la un consens cu privire la standarde. Acum, să lăsăm un nou operator să încerce să intre pe piață cu o tehnologie superioară. Companiile existente pe piață prin intermediul asociației de industrie vor avea un stimulent pentru a ridica bariere de intrare cu scopul de a-și proteja profitul (a se vedea punctul C # 2 din Caseta 6 pentru un exemplu în acest sens). Autorizarea colaborării, prin urmare, are potențialul dezavantaj de a conduce la rezultate anti-concurențiale coluzive indiferent dacă grupul de companii existente pe piață este mic sau mare.

Caseta 7 oferă câteva exemple de auto și co-reglementare și discută despre unele dintre costurile potențiale și beneficiile care pot reieși din acestea.

Un aspect important privind auto-reglementarea este stabilirea de standarde. Dacă adoptarea standardelor este voluntară - sau pur și simplu industria indică linii directoare pe care participanții de pe piață le-ar putea urma - s-ar putea reduce riscul de efecte anti-concurențiale. Un element-cheie care trebuie remarcat este dacă standardele industriale sunt impuse în mod coercitiv. Dacă răspunsul este pozitiv, poate exista un risc semnificativ de comportament anti-concurențial deoarece asociațiile industriale se pot folosi de aceste standarde pentru a ridica bariere în calea concurenței (de exemplu, poziția C # 2 din Caseta 7). În acest sens, proiectarea sistemului de auto-reglementare ar trebui să evite standardele coercitive .

În ceea ce privește problemele de comportament anti-competitiv, cum ar fi sistemele de determinare a prețului și de alocare a pieței, dovezile de la aplicarea legii concurenței sugerează că în timp ce acestea pot apărea pe piețele cu un număr mic sau mare de concurenți, sunt mai susceptibile să apară pe piețe cu un grad ridicat de concentrație și / sau cu câteva companii. De aceea, aceste variabile pot fi folosite, prin urmare, pentru a măsura riscul unui astfel de comportament. În final, este important să observați faptul că în timp ce punerea în aplicare a acestor abuzuri intră sub incidența domeniului de aplicare a dreptului național al concurenței, oficialii de reglementare trebuie să fie conștienți de potențialul prejudiciu adus concurenței atunci când concep sau modifică aranjamentele de reglementare.

Caseta 7. Auto-reglementarea

A. Exemple de tipuri de auto-reglementare

1. Australia a început un nou sistem de auto-reglementare pentru standardele de publicitate în anul 1998, odată cu crearea Comisiei Standardelor de Publicitate și Comisia Cerințelor de Publicitate. Aceste organizații sunt în prezent responsabile pentru reclamațiile consumatorilor cu privire la conținutul reclamelor.

2. Comisia Federală de Comerț SUA (Registrul Federal SUA, 20 august 1998) a anulat ghidurile de etichetare pentru industria penelor și pufului și produselor rezultate, în favoarea auto-reglementării caz în care industria stabilește standarde pentru etichetare. Decizia FTC s-a bazat pe argumentul că regulile de divulgare existente erau mai susceptibile să aibă efecte dăunătoare care să denatureze cererea consumatorilor, să afecteze deciziile de producție ale companiilor și posibilele efecte anticoncurențiale. Reglementarea existentă a permis, de exemplu, ca un produs cu un conținut cu 75% mai scăzut să fie numit "produs rezultat". Acest lucru ar putea totuși, să determine caracterul mai puțin remarcabil al unui produs rezultat 100% privind calitatea superioară și afectează în mod advers interesele firmelor de a aduce pe piață produse rezultate de calitate superioară.

3. Australia permite un anumit grad de auto-reglementare în industria de telecomunicații, cu speranța că aceasta va încuraja industria să răspundă mai bine nevoilor clienților. Auto-reglementarea este încurajată prin dezvoltarea cooperantă de standarde tehnice și modalități de funcționare și este promovată prin intermediul Forumului Australian de Comunicații în Industrie – o organizație deținută și finanțată a industriei de telecomunicații. În cazul în care conformitatea față de orientarea de dezvoltare a industriei este considerată ca fiind deficitară, autoritatea de reglementare își rezervă posibilitatea de a cere ca industria să creeze un "Cod de bune practici", care în mod eficient are statut de reglementare și respectarea devine obligatorie în temeiul legislației relevante. Având în vedere rigurozitatea acestuia din urmă, industria are un stimulente pentru a-și atinge un anumit grad de auto-reglementare care evită un regulament mai formal.

B. Pericolul unei reglementări mai formale și inițiativele industriei privind auto-reglementarea

1. Reglementări mai stricte cu privire la industria berii, inclusiv armonizarea între țările membre a câștigat avânt în cadrul UE. Obiectivul este de a descuraja consumul de bere și soluțiile propuse includ impozite mai mari și interdicții eficiente de publicitate. Cu toate acestea industria berii a susținut că auto-reglementarea, spre deosebire de restricții formale cum ar fi o interdicție de publicitate și o creștere a impozitelor, este cel mai eficient mod de a asigura faptul că industria berii se dezvoltă într-un mod sănătos. Industria a susținut că reglementările formale și armonizarea în exces ar afecta pe termen lung tradițiile europene, competitivitatea industriei și ar contraveni conceptului de piețe europene deschise.

2. Ca răspuns la criticile în continuă creștere privind publicitatea, activitățile de promovare și amenințările ce se conturează din regulamentul explicit, Cercetarea în domeniul farmaceutic și Producătorii din America au emis orientări de auto-reglementare în 2002. Normele de auto-reglementare ce controlează activitățile de promovare a companiilor, cu toate acestea, au fost supuse criticilor ca fiind vagi și lipsite de sens. Așa cum se menționează de către Lexchin (2003), misiunea asociației este în primul rând de a crește vânzările și profitul și atunci când conturează coduri de bună practică, le face deliberat vagi, nu acoperă multe aspecte legate de promovare și permite companiilor o mare libertate prin lăsarea unor porțițe pentru publicitate înșelătoare.

C. Exemple de situații unde au existat preocupări în materie de concurență în domeniile auto-reglementate

1. În SUA, Asociația Medicală Americană a impus standarde medicilor. Normele stabilite restricționau publicitatea, furnizarea de servicii pentru pacienți și concurența prețurilor aplicate de doctori. În 1979, Comisia Federală de Comerț SUA a apreciat că această formă de auto-reglementare a încălcat legile antitrust din SUA împiedicând concurența între medici și apariția unor noi forme de concurență în industria de asistență medicală.

2. Auto-reglementarea industriei poate avea drept rezultat stimulente perverse prin care potențialii concurenți sunt excluși de pe piață. Un exemplu este procesul antitrust 1988 SUA - Allied Tube & Conduit Corp împotriva Indian Head, Inc. În acest caz, Allied Tube a stabilit standarde pentru țevile cu sârmă din oțel pentru conductoare din clădiri și aceste standarde au fost incluse în normele de securitate ale guvernelor locale. Un nou operator a oferit țevi pe bază de material plastic, de calitate superioară, cu costuri eficiente. Producătorii țevilor din oțel existenți pe piață au fost de acord să voteze colectiv împotriva noului operator la întâlnirea anuală a asociației. Acțiunea coordonată a asociației și-a atins ținta ducând la afectarea semnificativă a concurenței.

Finalizăm discuția cu privire la auto-reglementare prin reiterarea comentariilor făcute la începutul secțiunii 4. Așa cum se menționează în discuția de mai sus și cum este evidențiat în unele din exemplele din caseta 7, mecanismele de auto-reglementare pot genera stimulente perverse pentru companii de a se angaja în activități coluzive, cum ar fi stabilirea prețurilor sau restricții privind cantitatea, precum și ridicarea obstacolelor la intrarea pe piață pentru a proteja profiturile grupurilor deja existente pe piață. În acest sens, tipul de preocupări legate de concurență care apar din auto-reglementare sunt valabile atât pentru categoria # 1 "de legi și reglementări care limitează numărul sau gama de furnizori", cât și pentru categoria # 2 de "Legi și reglementări care limitează capacitatea furnizorilor de a concura". De exemplu, în funcție de natura specifică a barierelor implicite sau explicite la intrarea pe piață care pot fi ridicate, îngrijorările legate de concurență ar intra în categoria # 1 și / sau # 2.

4.3.2. Cooperarea și schimbul de informații

Se așteaptă ca respectivele companii comerciale de pe o piață să intre în concurență. Concurența aduce beneficii legate de prețuri mai mici, creșterea eficienței și a inovației. În conformitate cu legile concurenței din cele mai multe țări, firmelor le este interzisă coordonarea strategiilor lor în raport cu unele variabile, cum ar fi prețurile, cantitățile și cota de piață.

Cu toate acestea pot fi găsite excepții de la aceste interdicții generale. În multe situații, regulile permit concurenților să se angajeze în anumite tipuri de cooperare și de formare a organizațiilor de piață, cum ar fi:

- Constituirea cooperativelor agricole pentru comercializarea comună a produselor. Acestea au fost justificate, pe motiv că agricultorii mai mici nu ar primi prețuri corecte pentru produsele lor deoarece existau mulți cumpărători. Permițerea înființării cooperativelor a fost văzută ca un mecanism pentru a contracara puterea cumpărătorului;
- Permișiunea acordată organizațiilor profesionale, ca de exemplu juridice și medicale, de a stabili cele mai bune linii directoare de practică și reguli pentru membrii săi. Se presupune că acceptarea acestui lucru va asigura un mai bun control cu privire la standardele și calitatea serviciilor profesionale oferite;
- Formarea asociațiilor de comerț care permite membrilor din industrie să se întâlnească și să schimbe informații despre tendințele industriei și condițiile existente pe piață;
- Coordonarea conceperii produsului și compatibilitatea pentru a se asigura standardele și uniformitatea;
- Autorizarea cercetării și dezvoltării mixte pentru promovarea inovării.

În timp ce există motive legitime pentru a permite și a încuraja aceste tipuri de colaborare, un efect secundar nedorit constă în faptul că aceste mecanisme permit concurenților să facă schimb de informații despre prețuri și cantități și să se angajeze în coluziune. În alte cazuri, informarea publicului cu privire la prețuri, de exemplu, ar putea conduce la fluxuri mai bune de informații între firme ducând la o probabilitate mai mare de comportament coluziv.

Caseta 8 oferă exemple de cazuri în care schimbul de informații și de cooperare între firme a dus la investigații de către autoritățile competente în domeniul concurenței. În timp ce acestea sunt exemple de aplicare a legii concurenței, sunt incluse pentru a sublinia faptul că (șansele pentru) schimbul de informații poate

conduce la rezultate anti-concurențiale. Un mesaj cuprinzător este acela că permiterea schimbului de informații și de cooperare trebuie să fie bine gândită datorită rezultatelor anti-concurențiale.

Caseta 8. Cooperarea și schimbul de informații

1. În 1993, autoritatea daneză în domeniul concurenței a decis să colecteze și să publice prețurile tranzacțiilor specifice companiilor pentru două clase de beton gata amestecat în trei regiuni din Danemarca. În decurs de un an de la publicarea datelor, prețurile medii ale celor două clase a crescut cu 15-20%. Publicarea prețurilor a facilitat conveniența și creșterea prețurilor.

2. Organizațiile profesionale sau de producători sunt comune în cele mai multe țări și implică luarea colectivă a deciziilor de către companii care altfel ar fi în concurență unele cu altele. Dacă nu sunt monitorizate în mod adecvat și reglementate, astfel de organizații ar putea duce la pierderea concurenței și la formarea barierelor de intrare ca urmare a îngreunării obținerii calității de membru datorită organizațiilor care ar putea exclude în mod intenționat companii, și chiar accepta să se angajeze în activități anti-concurențiale, cum ar fi determinarea prețului.

- Cooperativa anesteziștilor statului Goiás din Brazilia a distribuit, tuturor anesteziștilor afiliați Goiás, o listă de prețuri care acoperea toate procedurile de anestezie. Consiliului Concurenței din Brazilia a considerat cooperativa vinovată pentru coordonarea prețului.
- Cooperativa Medical Works Ltd. din orașul Macapá, în Brazilia a fost învinovățită de restricționarea concurenței prin influențarea adoptării unei conduite comerciale uniforme sau acorduri între concurenți.

3. Asociația Medicală Americană a susținut că medicii ar trebui să aibă dreptul de a compara colectiv informații cu privire la ratele de rambursare din planurile de asigurări de sănătate. AMA susține că tarifele de rambursare ale medicului sunt impuse prin contract de către companii mari de asigurări de sănătate într-o manieră de tipul accepți sau renunți. Cu toate acestea, preocuparea a constat în faptul că acest aranjament potențial permite medicilor să fixeze prețurile (să-și stabilească propriile tarife).

4. Cavaliere, Silvestri și Tanasso (2001) subliniază problemele privind auto-reglementarea și acordurile voluntare concepute pentru a permite companiilor să îndeplinească obiectivele de protecție a mediului. Dar această cooperare este de asemenea văzută ca un cadru propice pentru schimbul de informații în legătură cu prețurile și alte activități care pot reduce concurența.

5. După cum se menționează în Potter (2001), o importantă preocupare a organelor de reglementare vis-a-vis de tranzacțiile de afaceri bazate pe internet și schimbul de informații este dacă această cantitate de informații evidențiată și partajată între vânzători va duce la o înțelegere secretă și o creștere a prețurilor. Mai general, tranzacțiile pe internet între companii pot permite acestora să vadă prețurile și cantitățile la care alți vânzători au încheiat contractele de vânzare sau să afle dacă alți vânzători au capacități excedentare. Acest lucru ar putea încuraja cel puțin coordonarea tacită a prețurilor. Departamentul de Justiție al SUA,

de exemplu, a investigat schimbul de obligațiuni pe internet (Schiffrin, 2000), precum și câteva entități de rezervare a liniilor aeriene formate din mai multe companii aeriene, cum ar fi Hotwire și Orbitz, care au făcut, de asemenea, obiectul investigațiilor de către Comisia Federală a Comerțului SUA și Departamentul de Transport (Greenberg, 2000). Departamentul de Justiție al SUA a adus o aplicare bazată pe evidența că partajarea de informații în sistemele de rezervare aeriene au fost utilizate pentru a manipula prețurile. (<http://www.usdoj.gov/atr/cases/f4800/4800.htm>)

6. Pentru amplul subiect legat de schimbul de informații și rezultatele anti-concurențiale un exemplu din industria franceză de telefonie mobilă este ilustrativ. Trei companii - Orange Franța, SFR și Bouygues Telecom - au fost acuzate de către Consiliul Concurenței și aspru amendate pentru schimbul de informații strategice privind noile abonamente și anulări. Consiliul a constatat că schimbul de informații denatura concurența prin reducerea incertitudinilor asupra strategiilor concurenților și prin diminuarea independenței comerciale a fiecarei companii. În plus, Consiliul a observat că începând cu anul 2000 schimbul de informații le-a permis să monitorizeze și să stabilizeze cotele de piață urmărite în comun.

Este destul de clar că permiterea cooperării în unele zone are potențialul de a aduce beneficii substanțiale pentru companie, cum ar fi colaborarea în domeniul cercetării și dezvoltării. Astfel, stabilind natura și nivelul de derogări de la interdicția generală privind o serie de comportamente de cooperare între companii într-o industrie este una dintre cele mai dificile sarcini cu care se confruntă organele de reglementare. Multe dintre încălcările principiilor de concurență pot să apară într-o manieră modificată, care nu este rapid evidentă sau previzibilă pentru autoritatea de reglementare. În acest domeniu, ca și în altele, sarcina se rezumă la a ajunge la o concluzie dificilă privind beneficiile pentru societate obținute prin acceptarea cooperării, care în anumite contexte pot depăși costurile, exprimate în termeni de corolari anti-concurență de permitere a comportamentului de cooperare. În timp ce, în general, este dificil de prognozat momentul în care colaborarea într-un domeniu - cum ar fi Cercetarea și Dezvoltarea sau stabilirea standardelor de compatibilitate - ar putea duce la o coordonare a prețurilor sau la alocarea cotei de piață, dovezile din aplicarea legii concurenței arată o cotă de piață mare sau un număr mic de firme ca fiind unul dintre indicatorii de risc ale unui astfel de comportament anti-concurențial. În timp ce, în analiza finală, aplicarea la nivel național a legii concurenței este însărcinată cu misiunea de a detecta și de a urmări penal comportamentul de colaborare în materie de prețuri și cantități, este important să se țină seama de faptul că deciziile de reglementare nu ar trebui²³ să ajungă să faciliteze colaborarea deoarece înțelegerile secrete sunt foarte greu de depistat chiar și de către autoritățile în domeniul concurenței.

²³ Ghosal (2007) prezintă o discuție cu privire la diversele modalități prin care informațiile pătrund în birourile de investigare ale autorității de concurență și dificultatea sporită cu care se confruntă în detectarea activităților de tip cartel.

4.3.3 *Reglementări care scutesc, parțial sau total, activitățile de la legile naționale privind concurența*

În multe țări, guvernele acordă exceptări de la politica de concurență companiilor sau organizațiilor comerciale. Motivațiile sunt diverse și includ scutiri pentru:

- Promovarea exporturilor
- Companii reglementate
- Cooperative agricole
- Organizații pentru întreprinderi mici și mijlocii.

Fără îndoială, unele dintre argumentele care stau la baza acordării derogării de la legea concurenței pot fi justificate dintr-o perspectivă istorică. În întreaga lume, tendința era ca fermierii să dezvolte afaceri de dimensiuni reduse și acceptarea ca ei să își coordoneze activitățile de comercializare / vânzare avea sens. Pentru unele din categoriile de mai sus, derogările pot servi uneori la facilitarea creării de mărfuri și servicii, care altfel nu ar exista sau care altfel ar avea o calitate inferioară.

Totuși, dezavantajul cel mai important este acela că reglementările care elimină sau reduc concurența prin scutirea activităților de la legile de concurență sau prin solicitarea concurenților de a acționa în comun pot avea efecte dăunătoare asupra gradului de concurență de pe piață și acțiunile comerciale protejate în conformitate cu aceste acorduri au avut adesea consecințe în timp. Prin urmare, o atenție deosebită trebuie acordată propunerilor care au ca scop oferirea derogărilor de la legile concurenței. În situațiile în care o propunere creează unele incertitudini privind intenția Guvernului de a aplica legile concurenței în viitor, ar fi important de menționat aceasta în mod clar în termenii juridici obligatorii. De exemplu, legea privind telecomunicațiile din SUA, din 1996 conținea o "clauză de economii antitrust", care preciza clar că legile antitrust vor continua să se aplice și nu vor fi înlocuite cu respectiva legislație.

Caseta 9. Scutirea de la legislația de concurență

1. Legea derogării privind Conferințele Maritime, 1987 (SCEA) din Canada, scutește anumite practici ale conferinței maritime (de exemplu, stabilirea colectivă a ratei precum și condițiile de servicii) de la aplicarea dispozițiilor din Legea Concurenței. Pentru ca o conferință să nu intre în conflict cu Legea Concurenței, imunitatea antitrust este asigurată prin SCEA. Raportul lui Clyde și Reitzes (1996) face dovada că unele aspecte ale sistemului de imunitate a conferinței maritime pentru vase de linie ar fi contribuit la tarifele mai mari ale transportului maritim peste ocean.

2. Comisia Europeană a propus să se abroge exceptarea pe categorii de ajutoare pentru conferințele navelor de linie de la interzicerea din cuprinsul regulilor de concurență din Tratatul CE asupra practicilor comerciale restrictive (articolul 81). Actuala exceptare pe categorii de ajutoare, stabilită prin Regulamentul Consiliului 4056/86, permite transportatorilor să stabilească prețurile și să reglementeze capacitatea în comun. Abrogarea derogării va aduce faloase exportatorilor UE prin reducerea prețurilor de transport menținând în același timp servicii de încredere. Propunerea Comisiei ar putea aduce «hoinărit maritim» și servicii de cabotaj în cadrul domeniului de aplicare a normelor concurenței (Regulamentul 1/2003), oferind Comisiei competența de a aplica normele privind concurența din acest sector.

3. Legea McCarran-Ferguson SUA (1945) scutește industria asigurărilor de la unele statute federale antitrust în măsura în care acestea sunt reglementate de către state. Scutirea se aplică în primul rând la colectarea de date în scopul de a face evaluarea. În caz contrar, legile antitrust interzic societăților de asigurări boicotarea, acționarea coercitivă sau restricționarea comerțului. Comentatorii au susținut că legea a sprijinit companiile de asigurări și le-a permis să stabilească prețurile. Așa cum observă King (2003), grupurile de susținere a consumatorilor au susținut că societățile de asigurări au profitat de lege pentru a crește prețurile și a limita acoperirea, precum și pentru a se angaja în alte activități anti-concurențiale, care ar fi considerate ilegale, în orice altă industrie. Provocările legale ce implică presupusa determinare a prețului de către societățile de asigurare sunt, de obicei, respinse de către instanțele de judecată din cauza derogării speciale a industriei de la legile antitrust.

4. În SUA, sectoarele care păstrează o formă de scutire de la legile antitrust sau un tratament special în conformitate cu acestea includ: cooperativele agricole și ale pescarilor; bănci și alte instituții financiare; industria mărfurilor și garanțiilor; asigurări; ziare; sporturi profesionale; transport interstatal cu autovehicule, transport feroviar, transport maritim; transport maritim pe ocean; forța de muncă organizată, precum și transportul aerian. Congresul SUA a aprobat Legea privind protecția ziarelor (1970) pentru a oferi o scutire limitată antitrust, permițând crearea de acorduri comune de funcționare prin intermediul ziarelor. Motivația a fost evitarea falimentului ziarelor, mai ales în cazul în care ar rămâne un singur ziar ce apare zilnic pe o piață

5. Exceptarea antitrust pe categorii de ajutoare a Uniunii Europene pentru distribuția și repararea de automobile a creat un sistem în care dealerii de automobile au trebuit să ofere servicii de reparații post-vânzare și mecanicii aveau nevoie de o marcă a calității de la producător. Acest lucru a permis producătorilor să domine piața excluzând mărcile de fabrică concurente din sălile de expoziție ale reprezentanților lor de vânzări. Derogarea s-a încheiat în septembrie 2002 și dealerii auto sunt acum în măsură să ofere o varietate de mărci de fabrică.

6. În Suedia, există derogări legale în temeiul Legii Concurenței pentru cooperativele agricole. Determinarea prețurilor de către o asociație primară de asociere în cazul în care este responsabilă pentru vânzarea de bunuri care sunt furnizate asociației nu intră sub incidența acțiunilor politicii în domeniul concurenței împotriva comportamentului anticoncurențial.

7. În Africa de Sud se pot acorda scutiri companiilor și asociațiilor profesionale pentru a acționa într-un mod care, în absența exceptării din partea Comisiei, ar fi anti-concurențiale. Scutirea poate fi acordată pe motive, cum ar fi: (a) promovarea exporturilor; (b) promovarea întreprinderilor mici și mijlocii; (c) sprijinirea stabilității economice a industriei și (d) menținerea standardelor profesionale sau pentru funcționarea normală a profesiei.

În timp ce, în unele cazuri, rădăcinile istorice de a acorda derogări de la legile concurenței sunt aprofundate, este corect să afirmăm că astfel de excepții merită o atenție deosebită atunci când sunt puse la punct. După cum subliniază raportul OCDE (1997), scutirile de la dreptul național al concurenței s-au concentrat în numeroase sectoare, cum ar fi sectorul de energie și utilități, transporturi, comunicații și agricultură. Asemenea derogări pot reduce performanța economică, permițând practicile anti-concurențiale, cum ar fi abuzul de poziție dominantă și conduită coluzivă. În general, există beneficii semnificative la aplicarea generală a dreptului general al concurenței la o scară cât mai largă.²⁴

4.4 Alegerea Consumatorului și Luarea Deciziilor

Furnizorii sunt în concurență pentru a-și atrage consumatorii. Așa cum este menționat într-o altă secțiune, uneori politicile guvernamentale pot restricționa în mod nejustificat acțiunile pe care furnizorii le pot întreprinde. Pe același model, politicile guvernamentale pot de asemenea să afecteze deciziile consumatorului în feluri care pot limita alegerea sau pot de altfel să nu reprezinte interesele lor.

Consumatorii iau decizia să cumpere anumite bunuri și servicii bazându-se pe factori precum preferințele lor personale, venitul, prețurile și atributele de concurență a produselor²⁵. În momentul în care iau decizii, totuși pot să nu aibă suficiente informații cu privire la un produs, se pot lovi de constrângeri guvernamentale privind o gamă care le este pusă la dispoziție, și/sau se pot lovi de costuri în momentul în care trec de la un produs la altul care îi împiedică să selecteze produsul pe care l-ar alege dacă ar putea face schimbarea în mod liber. Mai mult, consumatorii pot cădea victime preferințelor comportamentale care rezultă în luarea deciziilor care sunt, după examinare în neconcordanță cu preferințele lor de bază. Acești factori afectează cererea pentru anumite bunuri și servicii în moduri

²⁴ Raportul observă că acest fapt este foarte important în perioada după reforma reglementărilor deoarece asemenea abuzuri pot împiedica apariția concurenței prin blocarea intrării sau stabilirea de prețuri. Aplicarea serioasă a legilor împotriva cartelurilor este necesară acolo unde anii de reglementare au învățat firmele să coopereze în loc să concureze. Fără acțiuni hotărâte, beneficii reformei se pot pierde.

²⁵ Comitetul privind Politicile Consumatorului OCDE produce la momentul actual un cadru pentru determinarea metodei în care guvernele pot acționa pentru a adresa o problemă a consumatorului. (Politica de Protecție a Consumatorului, pe viitor)

semnificative²⁶. Când acest lucru se întâmplă, guvernele caută uneori să ia măsuri care îmbunătățesc transparența sau care de altfel asistă consumatorii.

Pentru a ilustra importanța factorilor din punct de vedere al cererii pentru promovarea concurenței benefice, luați în considerare situațiile în care consumatorilor li se prezintă informații care sunt incomplete, confuze, care induc în eroare sau dificile de descifrat. În aceste situații rezultatele de pe piață neconstrânse pot să nu aducă cele mai mari beneficii consumatorului. De exemplu, dacă consumatorii au informații corespunzătoare despre calitatea produsului, companiile care oferă produse de o calitate inferioară pot fi forțate fie să scadă prețul față de companiile care furnizează articole de înaltă calitate sau să își îmbunătățească produsele. În schimb, dacă consumatorii sunt în posesia unor informații insuficiente, confuze sau care induc în eroare privind anumite produse, pot considera că este dificil să evalueze în mod corespunzător produsele. Pot plăti ulterior prețuri mai mari pentru bunuri relativ inferioare și servicii sau, în caz de informații confuze, își pot reduce eforturile pentru a căuta produse care le îndeplinesc cel mai bine nevoile. Pentru aceste motive, a se asigura că respectivii consumatori se află în postura de a face alegeri fiind informații, făcând alegeri raționale reprezintă un aspect de mare importanță pentru a găzdui o concurență viguroasă și benefică.

Guvernele pot ajuta în această privință. Wilson și Waddams Price (2005) examinează un exemplu din UK al unei familii care achiziționează electricitate și află că o treime din clienți care au schimbat furnizorul lor de electricitate din UK l-au schimbat cu un furnizor mai scump în loc să schimbe cu un furnizor mai ieftin. Unul dintre factorii cheie în care se explică acest rezultat a fost dificultatea consumatorilor cu experiență în compararea ofertelor complexe și concurente. „Erorile” consumatorului pot crește adaosul comercial privind echilibrul profitului prin slăbirea relațiilor dintre vânzările companiilor și ofertele legate de surplus (Perloff și Salop 1985, Gabiax et al. 2005). Dacă există o strategie profitabilă de afaceri care se bazează pe inducerea în eroare a consumatorilor și se pare că furnizorii urmează în mod intenționat o asemenea strategie, poate fi un motiv pentru a proteja consumatorii, de exemplu cerând un standard clar și comparabil pentru compararea ofertelor realizate de furnizori diferiți. Trebuie acordată însă multă atenție în momentul în care se intervine pe piață, deoarece pot fi consecințe care sunt atât în detrimentul furnizorilor cât și al consumatorilor. Exemple de politici care afectează opțiunile consumatorului și luarea deciziilor includ reglementări care creează standardele produsului care sunt mai mari sau mai mici decât mulți consumatori ar dori (astfel eliminând partea legată de setul de alegeri care este

²⁶ Reglementări care afectează acțiunile furnizorilor, cum concurează și stimulentele lor de a concura care afectează partea de furnizare a pieței.

disponibil consumatorilor), reglementările care influențează achizițiile consumatorului privind anumite produse, reglementările care au capacitatea de a restricționa alegerea consumatorului, precum emiterea unor anumite recomandări (de exemplu pentru lentilele de contact) care necesită achiziția anumitor firme de lentile. Exemple de politici care ajută la dezvoltarea opțiunilor consumatorului și îmbunătățesc luarea de decizii care poate include reglementări care necesită etichetarea conținutului pentru alimente, reglementări care stabilesc forma unei norme de ofertare pentru ratele de ipotecare (ajutând comparabilitatea ofertelor în instituțiile financiare), divulgarea regulilor și perioadele de așteptare.

4.4.1. Capacitatea de a alege

Piețele lucrează mai bine când consumatorii își pot exercita libera alegere. Alegerea poate fi restricționată chiar și când sunt disponibile mai multe opțiuni ale furnizorului. Aceasta se poate întâmpla când reglementările guvernamentale restricționează alegerile care sunt disponibile consumatorilor. În multe situații restricțiile private sunt corespunzătoare și așteptate, așa cum consumatorii își aleg o mașină, recunoscând faptul că pentru service pot exista limitări pentru care atelierere de service vor avea echipamentul necesar pentru a repara o mașină²⁷. Restricțiile private la alegere pot uneori să fie extrem de benefice în promovarea concurenței și să obțină deal-uri mai bune pentru consumatori²⁸. În anumite situații totuși alegerea este restricționată de politici guvernamentale față de consumator. În momentul în care politicile restricționează alegerile consumatorului, se merită să aflăm dacă aceste restricții sunt necesare pentru a îndeplini obiectivul politicii publice care nu a putut fi îndeplinit într-un alt mod, cu un dezavantaj mai mic pentru concurență.²⁹

²⁷ De exemplu, reparațiile pentru sistemele computerizate dintr-o mașină pot necesita un echipament de detectare a defecțiunilor care este specific modelului sau producătorului. Acest echipament special este scump și poate implica tehnici brevetate.

²⁸ De exemplu, asiguratorii privați în sănătate din Statele Unite oferă abonaților săi o rețea de doctori și de spitale. Asiguratorii în sănătate sunt capabili să negocieze cele mai bune acorduri împreună cu furnizorii în calitate de doctori și spitale în momentul în care pot exclude anumiți furnizori (și oferă furnizorilor care rămân mai mulți pacienți). Anumite state din SUA doresc ca orice furnizor doritor de servicii medicale care dorește să facă parte dintr-o rețea să aibă dreptul să fie într-o rețea, în timp ce alții permit contractarea selectivă. Vita (2001) arată că cerințele statale specifică că orice furnizor care dorește să facă parte dintr-o rețea are cheltuieli mai mari în domeniul sănătății în statul respectiv.

²⁹ Mortgage insurance is compulsory in Canada for high loan-to-value loans, but the consumer does not get to choose the provider; the lender does. France used to

Politicile guvernamentale pot restricționa alegerile consumatorului în mod direct sau indirect. De exemplu, guvernele pot declara că este ilegal pentru consumatori să achiziționeze produse farmaceutice cu instrucțiuni sau fără instrucțiuni într-un stat învecinat sau țară cu prețuri posibil mai mici. Aceasta reprezintă o restricție directă. În mod alternativ, politica guvernamentală cu privire la acoperirea asigurării pentru achiziții de produse farmaceutice poate respinge rambursarea pentru toate achizițiile de produse farmaceutice care sunt în afara statului. Aceasta reprezintă o restricție indirectă care poate avea un efect similar față de restricția directă, însă care operează printr-un mecanism de rambursare financiară decât printr-o restricție legală directă.

Limitarea capacității consumatorului să aleagă liber poate avea efecte dăunătoare, deoarece în momentul în care furnizorii cunosc faptul că respectivii consumatori sunt blocați privind anumite alegeri pe care le-ar fi dorit, furnizorii pot fi mai puțin disponibili la presiunile concurențiale care vor conduce furnizorii să scadă prețul, să crească calitatea sau să crească varietatea de bunuri și servicii care sunt disponibile. În plus, consumatorii pot fi mai puțin satisfăcuți de produsele pe care le obțin sau pot pur și simplu să nu achiziționeze deloc un anumit tip de produs.

Promovarea capacității consumatorului de a alege este importantă pentru a face ca piețele să funcționeze bine. Uneori această promoție este urmată de concurență sau agenția de protecție a consumatorului însă, în mai multe situații, este de asemenea urmărită de organele de reglementare sau de o acțiune legislativă

- Uneori, politicile guvernamentale pot juca un rol important în restricționarea alegerii. De exemplu, în Statele Unite, reglementarea federală are nevoie de purtători de lentile de contact pentru a primi instrucțiuni recente de la un doctor specialist oftalmolog înainte de a vă achiziționa lentilele de contact. Reglementarea a trecut pentru a se asigura că pacienții au primit un diagnostic corespunzător pentru tipurile de lentile (dacă este cazul) care ar fi corespunzătoare și cu putere de corectare și alte caracteristici ale lentilelor. Anumiți specialiști au început să achiziționeze lentile pe care le-au comercializat conform propriei lor etichete (precum “Lentile de Contact Dr. Jones”) și care au fost disponibile numai de la un anumit medic care le prescrie. Dr. Jones poate de exemplu să prescrie o rețetă pentru a achiziționa Lentilele de Contact Dr. Jones cu putere de corectare. Pacienții ar putea fi limitați în capacitatea lor de a cumpăra aceste lentile, deoarece, conform legii, dispozițiile pot fi îndeplinite numai

have a similar requirement, but has sought to change that to give consumers choice over their providers.

pentru produsul prescris și numai Dr. Jones a vândut produsul Lentile de Contact Dr. Jones. Datele legate de prețuri sugerează că lentilele cu etichetă privată de la doctorii oftalmologi și din lanțurile de optică pot fi cu 9-13% mai scumpe decât a doua opțiune scumpă pentru produsul comercial echivalent (din magazinele online) și cu 50% mai scumpe decât cea mai ieftină opțiune alternativă (magazine en-gros) care vând produse alternative.³⁰ În urma unei acțiuni legislative³¹, Comisia Federală de Comerț a S.U.A a emis un ordin care cerea celor care prescriu o rețetă pentru lentile de contact cu etichetă privată să ofere informația suficientă în rețetă pentru a putea identifica lentile comparabile, disponibile tuturor și ca rețetele să fie transferabile, asigurând astfel consumatorii că nu vor fi obligați să cumpere de la doctorul oftalmolog care le-a prescris rețeta.³²

- Uneori, politicile guvernamentale pot juca un rol important în decizia de extindere. Spre exemplu, Corporația Municipală din Varșovia pentru Servicii Publice Ltd (MPUK) închiriasse capele funerare situate în Cimitirul Public din Varșovia și în Cimitirul Militar Powaski din centrul Varșoviei. MPUK le-a cerut altor furnizori de servicii funerare și clienților individuali care doreau să folosească o capelă funerară să achiziționeze servicii suplimentare, precum muzica, organizatorul ceremoniei funerare și serviciile de ceremonie de la MPUK. Astfel, un client care dorea să folosească o capelă funerară trebuia să contracteze și toate aceste servicii suplimentare de la MPUK, chiar dacă avea deja proprii furnizori de servicii funerare. Legăturile dintre cimitire și furnizorii de servicii funerare au cauzat îngrijorări în legătură cu barierele în calea intrării serviciilor funerare pe piețele concurențiale. Autoritățile poloneze au considerat această practică dăunătoare pentru concurența pe piața serviciilor funerare și i s-a cerut companiei MPUK să nu mai impună servicii suplimentare și să ceară bani pentru ele.³³

³⁰ See data in FTC (2005) concerning sale of Biomedics55 branded and private label products (p. 25).

³¹ Actul de Corectitudine față de Cumpărătorii de Lentile de Contact (FCLCA) P.L. 108-164, 1117 Stat 2024.

³² 15 U.S.C. § 7601; 16 C.F.R. §315.

³³ Nu toate autoritățile concurență pot considera că interesele financiare comune între cimitire și firmele de pompe funebre sunt problematice sau că o separare între furnizorii de servicii funerare și de cimitir este de dorit. Vezi FTC "Wisconsin prohibition on joint funeral home/cemetery operation could raise prices and reduce choices for consumers, FTC cautions," 14.09.1993, disponibil la

Atunci când posibilitatea de a alege este limitată de reglementări guvernamentale într-o manieră care afectează clienții, sunt posibile revizuirile ale reglementărilor pentru a asigura posibilitatea de a alege, așa cum s-a întâmplat în cazul legislației și reglementărilor cu privire la achiziționarea de lentile de contact când specialiștii oftalmologi foloseau cerințele cu privire la rețete pentru a le prescrie pacienților rețete care se reduceau la produsele lor, cu eticheta privată. Totuși, când libera alegere este limitată de acțiuni pur private, nu ar trebui neapărat ca acțiunea guvernamentală să fie rezultatul automat. Multe limitări ale alegerii pur private pot avea impacturi benefice. Factorii ce trebuie luați în calcul în evaluarea potențialelor reacții guvernamentale includ analizarea posibilității ca clienții să fie orientați să acționeze într-un anumit sens înainte de a avea suficiente informații despre costurile diferitelor opțiuni și a posibilității de a exista circumstanțe agravante care să sugereze că procesul de luare de decizii a clientului ar putea să nu fie luat în calcul în mod corespunzător.

4.4.2. Costurile de transfer

În anumite cazuri, clienții pot avea de-a face cu niște costuri semnificative atunci când vor să schimbe furnizorii unui serviciu sau ai unui produs. De exemplu, compania de telefonie sau compania de gaze naturale poate i-au făcut pe clienți să semneze un contract care îi obligă pe aceștia să cumpere bunul sau serviciul respectiv de la companie pentru o perioadă determinată.³⁴ În alte cazuri, companiile pot să le ceară clienților să plătească în avans pentru furnizarea serviciilor corespunzătoare duratei contractului, sau să încaseze o taxă fixă pentru a semna contractul. O motivare a acestor clauze ar fi blocarea clienților, acest lucru facilitând crearea de bariere în mobilitatea consumatorului.³⁵ Cu aceste contracte, dacă clienții

<http://www.ftc.gov/opa/2009/07/ftv090701.htm>. Acestea fiind spuse, FTV a adoptat o lege federală care, inter alia, promovează accesul clienților la furnizori alternativi de sicrie sau urne, astfel încât un furnizor de servicii funerare trebuie să accepte sicrie sau urne care nu au fost achiziționate de la acel furnizor și acesta nu poate percepe un comision de transportare a sicriului care să submineze scopul Legii cu privire la servicii funerare. Vezi 16 C.F.R. § 453.

³⁴ Cu privire la telecomunicații, vezi, de exemplu, OCDE (2008) “Creșterea concurenței în telecomunicații: protejarea și autorizarea consumatorilor” DSTI/CP(2007)FINAL.

³⁵ În cazul telefoanelor mobile, s-ar putea susține că astfel de clauze sunt prevăzute pentru a păstra clienții suficient de mult timp pentru ca aceștia să plătească pentru telefoanele mobile (aparatele) care au reduceri foarte mari la promoții. Aceasta pare să fie o strategie de marketing foarte răspândită între concurenții furnizori de servicii de telefonie mobilă. Totuși, această logică nu s-ar aplica furnizării de gaze naturale sau electricității.

doresc să schimbe furnizorul- cu unul nou intrat pe piață, spre exemplu- vor trebui să absoarbă taxa pe care au plătit-o furnizorului anterior. Impunerea unor costuri de transfer ridicate poate așadar să fie în beneficiul companiei (companiilor) existente pe piață, să reducă concurența și eventual să dificulteze viitoarele intrări pe piață.³⁶

O manifestare a costurilor de transfer ce reprezintă o reală îngrijorare este legată de industriile recent de-reglementate, precum cea a gazelor naturale, electricității și telecomunicațiilor, ce au companii prezente pe piață cu o poziție dominantă care încearcă să împiedice concurența, prin oferirea de contracte ce implică costuri de transfer. Aceste industrii reglementate în mod tradițional aduc provocări considerabile din cel puțin două motive:

- Rețeaua existentă de conducte de gaz, fire electrice sau rețeaua de telecomunicații a furnizorului deja existent pe piață trebuie să fie accesată de concurenți pentru a putea furniza serviciile;
- Companiile prezente au cote de piață foarte ridicate datorită moștenirii lor reglementare.

După cum arată unele dintre exemplele din Caseta 10, consumatorii din multe țări sunt uneori supuși unor costuri de transfer ce ridică bariere în alegerea unor furnizori alternativi³⁷.

³⁶ Paul Klemperer (New Palgrave Dictionary) ne oferă o definiție mai generală a costurilor de transfer: "Un produs prezintă costuri de transfer clasice dacă un cumpărător îl achiziționează în mod repetat și consideră costisitoare trecerea de la un furnizor la altul. Spre exemplu, închiderea unui cont la o bancă și deschiderea altuia la o bancă concurentă implică costuri de tranzacționare înalte; trecerea de la un pachet software computerizat la altul poate implica costuri legate de învățarea noului sistem de operare; costuri de transfer pot apărea de asemenea prin tarifyare non-lineară, spre exemplu atunci când o companie aeriană înscrie pasagerii într-un program de fidelizare a pasagerilor care oferă acestora zboruri gratuite la efectuarea unui anumit număr de mile cu respectiva companie. Costurile de transfer apar de asemenea atunci când un cumpărător achiziționează produse accesorii produsului principal cum ar fi servicii postvânzare, piese de schimb sau reparații și se confruntă cu dificultatea de a schimba furnizorul produsului original. Pe scurt, costurile de transfer apar atunci când consumatorul realizează o investiție în relația cu vânzătorul său curent care trebuie duplicată în relația sa cu orice nou vânzător.

³⁷ Lucrarea lui Salies (2006) conține un chestionar scurt și o mostră a estimărilor costurilor de transfer în țările selectate.

Comportamentul companiilor existente pe piață în domenii precum electricitatea, telecomunicațiile și gazele naturale arată că acestea au o tendință semnificativă de a impune costuri de transfer și de a refuza sau limita accesul nou intraților pe piețele lor pentru a-și menține puterea de piață și profiturile. Guvernele pot avea un rol foarte important în conducerea acestor industrii de la trecutul lor cu caracter de monopol reglementat către un viitor cu un mediu unde să existe concurența. Soluția e formată din mai multe părți și toate elementele de mai jos trebuie implementate pentru creșterea concurenței:

- Legiferarea accesului la rețeaua companiei existente deja pe piață. Acesta este cazul multor țări din Europa. S.U.A. a oferit exemple diferite, deoarece Comisia Federală de Comunicații (August 2005) a hotărât că companiile de telecomunicații existente nu trebuie să le ofere acces concurenților. (Există o serie de chestiuni legate de acces pe care nu le vom aborda aici- acestea sunt legate de posibilitatea companiilor existente pe piață de a restrânge accesul chiar și în cazul în care acesta este liber. Agenția de reglementare competentă trebuie să monitorizeze acest aspect.)
- Prețul pentru a avea acces la rețea trebuie să fie corect și să nu lase loc discriminării.
- Consumatorii trebuie să aibă posibilitatea de a schimba furnizorii. Costurile de transfer trebuie să fie scăzute. Ne putem gândi la două componente distinct ale costurilor de transfer în aceste industrii și amândouă componentele, descrise mai jos, trebuie să fie reduse sau eliminate pentru a crește facilitatea de a schimba furnizorul și pentru a genera mai multă concurență:
 - Bariere administrative, cum ar fi perioadele/datele specifice când un consumator poate schimba furnizorul. Acestea creează dificultăți practice pentru consumatorii care ar dori transferul;
 - Bariere determinate de contracte închise și taxe în avans;

În încheiere observăm că această combinație între poziția dominantă pe piață, deținerea rețelei și posibilitatea de a impune costuri de transfer prezintă un amestec de factori destul de complicat și aceștia trebuie abordați la toți în același timp.

Caseta 10. Costurile de transfer

1. Portabilitatea numărului este posibilitatea clienților de a-și păstra numărul actual când își schimbă furnizorul. Este obligatorie în Regatul Unit din 1999 și în Germania din 2002. În telecomunicațiile mobile, portabilitatea numărului este considerată o condiție necesară pentru concurență, pentru că reduce costurile de transfer. Lipsa portabilității poate bloca clienții în rețeaua curentă. Astfel, costurile de transfer favorizează furnizorul actual și sunt o sursă clară de putere de monopol pentru furnizorii existenți deja pe piață. Ca exemple ale importanței acestei chestiuni: (a) portabilitatea numărului a fost reglementată în Regatul Unit începând cu 1999 și (b) de la sfârșitul anului 2002, portabilitatea numărului a devenit obligatorie în Germania. Landgrebe (2004) ne prezintă o dezbatere asupra diferitelor costuri de transfer pe piața telecomunicațiilor mobile în Europa.
2. După de-reglementarea piețelor de electricitate în multe țări, costurile de transfer sunt considerate un factor important ce determină funcționarea piețelor într-un mediu concurențial. Imposibilitatea clienților să schimbe furnizorul din cauza unor bariere și costuri impuse de furnizorii existenți va avea ca rezultat, cel mai probabil, o piață cu mai puțină concurență. Având în vedere acest lucru, multe țări s-au concentrat pe această chestiune îndreptându-se către simplificarea procedurilor de transfer și costuri reduse pentru clienți.
3. Nivelul de activitate de schimbare a furnizorului de către clienți variază considerabil în țările nordice, cu cea mai mare activitate în Norvegia, urmată de Suedia, Finlanda și Danemarca. Așa cum arată raportul NordREG (2006), facilitatea schimbării diferă de la o țară la alta. În Suedia, schimbările de furnizori se pot realiza numai în prima zi a lunii și pot dura până la două luni în cazul în care consumatorul întârzie chiar și numai o zi. În Finlanda, sistemul actual permite operatorilor sistemului de distribuție să încaseze niște taxe dacă clientul schimbă furnizorul mai mult de o dată pe an. În Finlanda, Suedia și Norvegia un consumator poate realiza un contract cu un nou furnizor pe cale orală sau electronică, în timp ce în Danemarca clientul trebuie să semneze efectiv contractul. Așa cum reiese din studiu, reducerea barierelor în calea schimbării furnizorului sunt o cerință necesară pentru o piață eficientă a electricității.
4. Piața electricității în Austria a cunoscut o rată de schimbare a furnizorului relativ scăzută în segmentul micilor consumatori cu o rată de schimbare de 5% în raport cu 25% pentru marii consumatori. Barierele în schimbare, în special pentru micii consumatori, includ, de exemplu, informații netransparente despre preț oferite de către furnizori în legătură cu facturile de electricitate, cum ar fi prețurile all-inclusive, termene minime de acord limitate, ceea ce blochează clienții pe durata contractului și reduceri pentru fidelitate, ceea ce nu stimulează schimbarea. Din motive similare, schimbarea furnizorului de gaz este de asemenea scăzută. În toamna lui 2004, Autoritatea de Concurență din Austria a lansat o cercetare cu privire la aceste practici.

4.4.3. Informație Adecvată și Utilă

Companiile folosesc o varietate de tipuri de publicitate, promovare și alte metode de a oferi informații despre produsele lor consumatorilor, în cursul normal al dezvoltării afacerilor lor. În piețele stabilite, aceste surse pot fi completate de către alte modalități de informare, cum ar fi experimentarea prealabilă a produsului, reputația furnizorului, zvonuri sau evaluări din partea terților. Aceste mecanisme, în ansamblul lor, reprezintă pentru clienți un mod eficient de a obține informațiile necesare pentru a lua decizii documentate și adecvate.

Totuși, reforme reglementare majore ar putea crea situații în care sursele de informare normale să ofere informații limitate consumatorilor. Acesta este cazul în special atunci când se creează noi piețe pentru produse pe care consumatorii nu le-au cumpărat până atunci. De exemplu, de-reglementarea piețelor de electrocasnice ar putea avea ca rezultat situația în care consumatorilor li se cere să aleagă între furnizori noi pe piață și să accepte oferte ce nu au fost evaluate în prealabil nici de ei, nici de alți consumatori. Pe de-o parte, în aceste cazuri există riscul ca mulți consumatori să ajungă să semneze contracte de furnizare care nu le servesc cel mai bine interesele. Pe de altă parte, lipsa de informații poate avea ca rezultat păstrarea furnizorilor deja existenți pe piață, deși ar putea fi disponibile și oferte mai bune.

În orice caz, lipsa informațiilor adecvate poate afecta serios potențialele beneficii ale reformelor reglementare și poate amenința chiar întreg procesul de de-reglementare. Plângeri generalizate în rândul consumatorilor ar putea conduce la cereri de re-reglementare. Atunci când prea mulți clienți păstrează furnizorul deja existent, se poate încetini dezvoltarea unei concurențe eficiente și ar apărea întrebarea dacă piața relevantă are potențial de concurență sau ar trebui re-reglementată.

Pentru a asigura că de-reglementarea sau alte inițiative guvernamentale pentru schimbări majore ale piețelor sunt considerate un succes, ar putea fi util ca crearea unor noi alternative să fie însoțită de cerința de informare, pentru a le oferi clienților un punct de referință în compararea ofertelor.

Pentru a decide între mai multe alternative, consumatorii evaluează produsele pe care le compară. În cazul multor produse, informațiile pe care le pot obține clienții înainte achiziționării îi vor ajuta să aleagă dintre diferitele opțiuni.³⁸ Dacă

³⁸ La unele produse (bunuri de tip experiență), calitatea produsului poate fi cunoscută imediat după consum, ca în cazul fructelor. La alte produse (bunuri de tip post-experiență), calitatea produsului nu poate fi cunoscută de către consumator imediat după achiziționare (cum ar fi îngrijirile medicale sau

informațiile disponibile pentru clienți nu sunt adecvate, atunci există un risc mai ridicat de a nu lua decizia bună. Totuși, furnizorii care câștigă datorită lipsei de informare a clienților pot profita de pe urma acestor decizii sub nivelul optim și aceasta i-ar putea descuraja pe furnizori să ofere consumatorilor informații ce le-ar putea fi utile despre produsul lor.

Simpla existență a problemelor de informare nu înseamnă neapărat că cerințele de a oferi informații ar rezolva aceste probleme. Trebuie analizat cu atenție dacă aceste cerințe ar putea crea probleme suplimentare, prin consecințe neașteptate sau costuri ridicate.

4.5 Pe scurt

În secțiunea 4 am discutat despre diversele tipuri de legi și reglementări ce pot fi impuse de guverne și organizații profesionale. Am evaluat pe scurt motivațiile sociale și economice din spatele reglementărilor și apoi ne-am concentrat pe eventualele probleme de concurență ce ar putea fi cauzate de restricții. Pentru fiecare tip de reglementări am oferit și câteva exemple, împreună cu discuții suplimentare, pentru a evidenția natura restricțiilor din fiecare categorie. Am observat că atunci când se analizează intervenții în desfășurare, cum ar fi reglementarea prețurilor, merită să se verifice dacă alte alternative, cum ar fi îmbunătățirea informațiilor disponibile pentru clienți, ar rezolva problemele clienților.

În abordarea diferitelor îngrijorări în legătură cu concurența pentru legile și reglementările impuse de guverne și organizații profesionale, am folosit conceptele și cadrul de la secțiunea 3. Apoi, în secțiunea 5, dezvoltăm un cadru general care poate fi folosit spre o mai bună înțelegere a îngrijorărilor legate de concurență pentru o anumită lege sau reglementare și, în secțiunea 6, descriem un proces în două stadii pentru o evaluare mai specifică a îngrijorărilor legate de concurență ce ar putea apărea.

5. Cadrul General pentru Evaluarea Reglementărilor din punctul de vedere al Concurenței

Conceptele și cadrul prezentate în secțiunea 3 oferă o metodă flexibilă și analitică de evaluare concurențială a diferitelor tipuri de reglementări evidențiate în secțiunea 4. Conceptele și cadrul din secțiunea 3 sunt flexibile în sensul că pot fi folosite pentru a evalua efectele asupra concurenței ale diferitelor tipuri de

reprezentarea legală). Oferirea și prezentarea informațiilor pot îmbunătăți luarea deciziei consumatorului în achiziționarea acestui tip de produse.

reglementări în industrii și piețe cu caracteristici foarte diferite. Obiectivul principal al acestei secțiuni este realizarea unui cadru mai larg care să poată fi folosit de oficialii care emit reglementări și de economiști pentru o înțelegere deplină a chestiunilor legate de concurență și să îi poată ajuta să evalueze efectele reglementărilor asupra concurenței. După ce explicăm foarte bine cadrul larg în această secțiune, un proces mai specific în doi pași pentru evaluarea reglementărilor va fi prezentat în secțiunea 6.

Ca principiu general, oficialii responsabili de reglementare ar trebui să aibă în vedere trei aspecte importante atunci când încep procesul de evaluare. În primul rând, punctul de plecare al oricărei evaluări ar trebui să fie “obiectivele” urmărite. O dată realizat acest lucru, în stadiul următor vor fi mai ușor de analizat și evaluat alternativele care duc spre îndeplinirea obiectivului cu mai puține restricții impuse proceselor de pe piață. De exemplu:

- Dacă scopul este protejarea consumatorilor mai puțin informați, reglementarea prețurilor minime ar putea fi o cale de a îndeplini acest scop. Dar dacă există și alte modalități de a-l îndeplini merita să fie analizate;
- În funcție de natura reglementării, este inevitabilă acordarea de privilegii. Înșă o provocare importantă este minimizarea perioadei de timp în care sunt acordate aceste privilegii, pentru că perioade lungi de privilegiere și mecanisme de protejare prost gândite pot cauza daune semnificative piețelor.

În al doilea rând, multe piețe pot avea bariere importante în calea concurenței, ce sunt relativ transparente. Din acest motiv, ar fi util să se enumere “barierele existente” ce ar putea fi legate de:

- Bariere *reglementare* legate de reglementările de intrare pe piață, de clauzele cu privire la drepturile dobândite și restricțiile de publicitate, printre altele. Toate reglementările la care este supusă piața analizată vor trebui enumerate, iar posibilele lor efecte asupra concurenței vor trebui evidențiate;
- Bariere legate de *cheltuieli generale* sau *costuri irecuperabile* mari, cum ar fi nevoia de a investi masiv în publicitate sau de a cheltui în cercetare și dezvoltare pentru a putea fi competitive pe piață. De exemplu, dacă actualul set de produse sau servicii de pe piață a necesitat investiții mari în capital sau în cercetare și dezvoltare, orice nouă reglementare care

afectează structura costurilor de pe piață- fie din cauza unor schimbări necesare în procesul de producție, fie din cauza re poziționării produselor- poate avea consecințe importante pentru companiile existente pe piață sau pentru cele care vor să intre pe piață;

- *Comportamentul* companiilor deja existente pe piață. Există deja în mod tradițional vreo companie dominantă pe piață ce se comportă într-un fel care face mai dificilă concurența din partea altor companii sau a potențialelor companii ce și-ar dori să intre pe piață? Spre exemplu, o companie de telecomunicații sau electrică ar putea avea o tradiție în refuzarea sau îngreunarea accesului la rețeaua sa.

În al treilea rând, dacă reglementarea propusă cuprinde legi și reglementări legate de prețurile pieței, trebuie recunoscut că acest lucru poate afecta numeroase aspecte ale operațiunilor companiilor. După cum s-a observat în secțiunea 4.2., controlurile asupra prețurilor pe care le pot practica anumite companii pot avea efecte din cele mai diverse, cum ar fi o calitate și o varietate mai reduse ale produselor, mai puține intrări pe piață, o eficiență redusă a producției și o adoptare mai lentă a noilor tehnologii. Din acest motiv, dacă există restricții cu privire la prețuri, reglementarea ar trebui privită cu scepticism și ar trebui evaluate cu atenție soluții alternative care să dăuneze mai puțin funcționării pe termen lung a piețelor.

Considerentele de mai sus vor facilita o înțelegere mai bună și în avans a unor aspecte ale evaluării concurenței în situații în care se propun noi legi și reglementări. Chiar și în cazul unor legi și reglementări existente și revizuite, o astfel de evaluare va fi extrem de folositoare. Punctul-cheie de reținut este că o combinație între diferitele tipuri de bariere ar putea avea un impact semnificativ asupra concurenței; acest efect ar putea să nu fie vizibil dacă ne concentrăm asupra unei singure bariere.

După evaluarea de mai sus, considerentele următoare sunt menite să ofere o înțelegere deplină a efectelor posibile asupra concurenței.

5.1 Examinarea efectelor asupra companiilor deja existente pe piață

Este important de înțeles cum reglementările pot afecta diverse aspecte ale operațiunilor companiilor, dacă acestea pot avea impacturi extrem de diferite în funcție de diferitele companii existente pe piață și dacă aceste impacturi diferite ar schimba în mod substanțial relațiile concurențiale în așa fel încât să reducă intensitatea concurenței pe o piață în mod semnificativ.

- Evaluarea costurilor respectării reglementării.
 - (i) Care sunt componentele costurilor ce trebuie suportate?
 - (ii) Sunt aceste costuri definite mai degrabă ca fixe (sau nerecurente) sau variabile (recurente)?
 - (iii) Cât de mari sunt costurile legate de impozitele pe vânzările anuale ale companiei?
 - (iv) Variază răspunsul de la (iii) în funcție de mărimea afacerii? De exemplu, suferă companiile mici mai multe efecte adverse?
 - (v) Depinde răspunsul de la (iii) de vechimea (vechi versus nou) capitalului companiei? De exemplu, suferă companiile cu instalații de producție mai vechi mai multe efecte adverse ?

- De reținut că dacă avem de-a face cu un număr important de companii care ies de pe piață, aceasta ar putea duce la o scădere a intensității concurenței. Diferite tipuri de reglementări vor impune anumite costuri companiilor existente pe piață.
 - (i) Vor conduce aceste costuri la decizia companiilor de a ieși de pe piață?
 - (ii) Ce companii au mai multe șanse de a ieși de pe piață?
 - (iii) Putem să spunem clar dacă vor ieși de pe piață companii mici sau mari? Putem să spunem clar dacă vor ieși de pe piață companiile cu instalații de producție mai vechi?
 - (iv) Mai bună înțelegere a tipului de companii (dacă este cazul) care ar putea ieși de pe piață va oferi perspective asupra schimbărilor posibile în structura pieței.

- Evaluarea efectului reglementării asupra potențialului comportament anti-concurențial al companiilor existente pe piață. Spre exemplu, dacă reglementarea facilitează cooperarea și schimbul de informații, aceasta poate conduce la coluziune între firmele de pe piață: fixarea de prețuri; restricții de cantitate și repartizarea cotelor de piață. Dacă implementarea coluziunii se află în domeniul implementării legii concurenței, ar fi necesară remarcarea explicită a ilegalității acordurilor de fixare de prețuri și acordurilor coluzive. În concluzie, dacă tradiția pieței arată că au avut loc coluziuni, această informație ar trebui luată în calcul în procesul de luare a deciziilor.

5.2 *Examinarea efectului asupra intrării pe piață a noilor companii*

În secțiunea 3 am analizat diferite tipuri de companii ce intră pe piață. Va fi foarte important să răspundem la următoarele întrebări. Reglementarea restricționează intrarea pe piață:

- Pentru toate tipurile de companii care vor să intre? De exemplu, dacă există o reglementare care limitează numărul total de farmacii pentru 5 000 de oameni, aceasta se aplică tuturor tipurilor de farmacii și va restricționa concurența pe piață într-un mod foarte explicit.
- Imaginați-vă că trebuie respectate noi reglementări de mediu care necesită mari cheltuieli de capital. În acest caz, este mai probabil ca reglementarea să afecteze mai mult companiile mici care intră pe piață decât pe cele mari. Este mai probabil de asemenea să aibă efecte adverse asupra companiilor care intră pe piață din categoria companii noi/fabrici noi decât asupra companiilor diversificate care intră pe piață. Efectele asupra concurenței ar putea fi aici mai complicate. Spre exemplu, din moment ce ar putea conduce la apariția unui grup de companii dominante, ar putea facilita coluziunea.

Înțelegerea consecințelor asupra companiilor care intră pe piață, în funcție de tipul de companie, ar putea oferi perspective foarte utile asupra concurenței viitoare pe piața (piețele) afectată(e).

5.3 *Examinarea impactului asupra prețurilor și producției*

Aici examinăm potențialele canale prin care reglementarea avută în vedere poate crește prețurile bunurilor și serviciilor și producția pe piața (piețele) afectată(e).

- Reglementarea poate impune costuri pentru producători. Creșterea costurilor de producție va duce la prețuri mai mari plătite de consumatori și la o producție mai mică a companiilor. Aceasta s-ar întâmpla, spre exemplu, dacă s-ar impune noi standarde de mediu sau de siguranță ce ar obliga companiile să realizeze investiții noi și costisitoare. Creșterea prețului care ar rezulta de aici evident că nu este datorată niciunui comportament anti-concurențial. Dar ar fi util să se țină cont de acestea în a evalua cât din creșterea totală a prețului se datorează creșterii costurilor versus eventualelor comportamente anti-concurențiale sau unei puteri de piață crescute.

- Reglementarea poate provoca ieșirea de pe piață a companiilor existente, scăderea probabilității unor viitoare intrări pe piață prin crearea de bariere la intrarea pe piață și scăderea concurenței de pe piață. Aceasta ar putea conduce la creșterea puterii de piață exercitată de companiile care rămân pe piață și ar avea ca rezultat prețuri mai mari și producție mai mică.
- Reglementarea poate facilita schimbul de informații și cooperarea dintre companii și conduce la coluziune. Aceasta va avea ca rezultat prețuri mai mari și producție mai mică.

Un obiectiv important aici ar fi să se distingă diferitele canale și să se răspundă clar la următoarele întrebări:

- Prețurile plătite de consumatori vor crește sau nu?
- Dacă da, care sunt factori majori probabili ce vor determina creșterea prețurilor?
 - Creșterea costurilor de producție?
 - Creșterea puterii de piață?
 - Probabilitatea unui comportament anti-concurențial?

În timp ce principala îngrijorare aici este întrebarea dacă se va reduce concurența pe piață (de exemplu, din cauza unui număr mai mic de companii), este important să realizăm că diferite legi și reglementări pot avea efecte complexe. Spre exemplu, în cazul noilor standarde de mediu, este relativ transparent faptul că prețurile ar putea crește, deoarece companiile realizează investiții costisitoare pentru a putea respecta noile standarde. Totuși, așa cum am văzut mai înainte în acest document, eventualele consecințe ale noilor standarde pot include ieșirea companiilor de pe piață și reducerea numărului de intrări pe piață; iar aceasta poate oferi o mai mare putere de piață firmelor deja existente. În acest sens, creșterea standardelor de mediu presupune o creștere a prețului determinată direct de cost, precum și un eventual efect indirect de o viitoare creștere a prețului cauzată de dobândirea unei puteri de piață mai mare ca rezultat al scăderii concurenței. Atunci când se analizează propunerile de reglementare, trebuie să fim conștienți de aceste aspecte complexe și să înțelegem pe deplin chestiunile ce stau la baza lor.

5.4 Examinarea impactului asupra calității și varietății bunurilor și serviciilor

La nivel general, orice reglementare care reduce calitatea și varietatea bunurilor disponibile pe piață este în detrimentul bunăstării consumatorului, în afara cazurilor specifice în care sunt introduse standarde minime de produs pentru a reduce riscuri substanțiale asociate utilizării aceluși produs. Oficialii responsabili de reglementare vor trebui să aprecieze dacă va exista un impact negativ asupra calității și varietății și dacă da, dacă este respectat acest test specific pentru “interesul public”. Calitatea și varietatea pot fi afectate prin mecanisme alternative precum:

- Reglementări care stabilesc standarde minime de calitate vor reduce varietatea pe piață. Acestea vor crește nivelul mediu de calitate, dar în același timp prețurile de piață plătite de consumatori vor crește, reflectând acest nivel mediu de calitate mai ridicat. Un segment de consumatori - spre exemplu, cei care preferă produsele cu preț redus și de calitate mai slabă - va înregistra pierderea bunăstării.
- Dacă piața conține produse diferențiate, atunci reglementările ce determină ieșirea de pe piață a unor companii vor duce probabil și la o scădere a varietății de produse.
- Dacă reglementarea creează bariere la intrarea pe piață, atunci piața nu se bucură de o viitoare varietate ce ar putea fi adusă dacă intrarea pe piață ar fi mai liberă.

În concluzie, o piață cu o varietate și o calitate reduse, poate avea efecte negative importante asupra bunăstării consumatorului. Aceste efecte adverse vor trebui compensate cu atenție de către principalele obiective socio-economice ale reglementării.

5.5 Examinarea efectelor asupra inovării

Pentru a înțelege impactul asupra eficienței operațiunilor și inovării companiei, se poate aplica următoarea regulă simplă:

- Dacă reglementarea creează bariere la intrarea pe piață și determină ieșirea de pe piață a unor companii existente, este foarte probabil că va avea ca rezultat reducerea concurenței de pe piață. Lipsa concurenței ar putea determina companiile existente pe piață să fie mai puțin eficiente și să reducă stimularea spre a inova. După cum am văzut mai devreme, pot rezulta aici diferite tipuri de reglementări. De exemplu :

- Clauzele cu privire la drepturile dobândite care oferă companiilor existente pe piață perioade de protecție importante și lungi pot reduce intrările noi pe piață și pot perpetua practicile de producție ineficiente;
- Interzicerile legate de publicitate pot crea piețe cu o concurență redusă, iar asta duce la lipsa încurajării inovării și a eficientizării în ceea ce privește costurile;
- Restricțiile pe circulația de bunuri și servicii între regiuni pot reduce concurența în regiuni și promova structuri de producție ineficiente.

O altă chestiune importantă este legată de costurile impuse de reglementare. Dacă acestea sunt semnificative, ar putea avea un impact negativ asupra cheltuielilor companiilor în cercetare și dezvoltare și în alte activități inovatoare, căci companiile și-ar putea redirecționa resursele de la realizarea activităților inovatoare către respectarea standardelor reglementare.

5.6 Examinarea efectului asupra creșterii pieței

- Există două caracteristici principale ale reglementărilor care pot duce la consecințe nefavorabile *creșterii*:
 - Dacă reglementarea impune costuri ridicate pentru companiile existente pe piață și potențialele companii ce vor intra pe piață;
 - Dacă reglementarea creează bariere în calea intrării pe piață și împiedică concurența.

Chestiunile legate de creșterea pieței pot fi analizate luând în calcul creșterea producției și a vânzărilor, precum și noile investiții de capital în fabrici, echipamente și aparatură. Analiza acestui aspect este legată direct de preocupările în legătură cu intrările pe piață și ieșirile de pe piață explicate în discuțiile noastre anterioare.

5.7 Examinarea efectului asupra piețelor conexe

Este important să înțelegem că, în afară de a afecta piața analizată, reglementările afectează cel mai probabil și piețele din amonte și din aval. De exemplu, să presupunem că o reglementare impune emisii reduse ale automobilelor și creșterea costurilor de producție așa încât companiile de automobile să respecte noile standarde. Această reglementare va avea efecte clare asupra producției și asupra prețurilor din industria automobilelor, dar în același timp va avea și efecte indirecte asupra unei diversități de piețe, cum ar fi dealerii de automobile, furnizorii

de componente, precum cauciucul, oțelul sau electronicele, printre altele. În plus, va afecta și industria petrolului, în care benzina ar putea necesita noi aditivi și schimbări în procesul de rafinare pentru a putea respecta noile standarde de emisii stabilite. Ignorarea efectelor asupra piețelor din aval și din amonte- sau a întregului “lanț de aprovizionare”- ar putea, în anumite condiții, să conducă la o importantă subestimare a efectelor adverse asupra concurenței și bunăstării.³⁹

Pentru a calibra corect impactul unei reglementări, ar trebui analizate efectele sale asupra tuturor piețelor conexe- în amonte și în aval. Procedura poate fi privită ca având două părți.

- Se realizează o evaluare preliminară pentru a identifica piețele ce ar putea fi afectate și a afla dacă sunt probabile efecte “semnificative” asupra concurenței din piețele din amonte sau din aval.
- Dacă răspunsul de mai sus indică efecte semnificative, atunci, pentru o evaluare exhaustivă a concurenței, punctele 5.1-5.6 de mai sus vor trebui analizate pentru fiecare piață conexasă afectată.

5.8 *Un rezumat al impactului legii sau reglementării*

Evidențierea concluziilor pentru **principala** piață analizată:

- Prețuri și producție;
- Varietatea și calitatea produsului;
- Eficiența;
- Inovarea.

³⁹ Există alte moduri în care ne putem gândi la cum se leagă piețele unele de altele. De exemplu, două produse s-ar putea să nu fie exact la fel și să se supună unor structuri reglementare diferite, dar să concureze pentru aceeași subgrupă de cumpărători. Reglementări dure într-o zonă ar putea să ofere avantaje competitive “artificiale” celeilalte zone. Să ne gândim la cazul bărcilor cu motor și al ambarcațiunilor de apă personale din Canada. Ambarcațiunile de apă personale sunt reglementate într-un mod foarte diferit de bărcile cu motor, deși ambele sunt substitute apropiate pentru un anumit grup de utilizatori. Un alt exemplu este legislația legată de proprietățile imobiliare din Canada, care cerea gruparea mai multor servicii în mare pentru că legislatorii nu și-au dat seama că aceste servicii ar putea fi separate.

Evidențierea concluziilor pentru piețele **conexe** (în amonte și în aval) care ar putea fi afectate. Orice evaluare a piețelor conexe se va realiza doar dacă se găsesc efecte negative semnificative asupra concurenței pentru piața principală și reținând procedura descrisă la punctul 5.7 de mai sus. Ca în cazul pieței principale, descrierea ar trebui să includă efectele asupra:

- Prețurilor și producției;
- Varietății și calității produsului;
- Eficienței;
- Inovării.

5.9 *Alternative la legile sau reglementările propuse cu mai puține restricții la piețele libere*

În multe cazuri, legile și reglementările pot fi re-structurate pentru a minimiza daunele asupra concurenței. În timp ce la unele tipuri de restricții se poate ajunge la un consens general în privința naturii alternativelor, în alte cazuri, chestiunile sunt mai complexe și vor trebui evaluate la fiecare caz în parte. Să luăm aceste două exemple ipotetice:

1. Restricția: interzicerea tuturor *reclamelor*. În afară de produse precum tutunul sau alcoolul, limitările legate de publicitate ar trebui privite cu mare scepticism. Alternativele ce ar putea fi luate în calcul includ:
 - (a) revocarea tuturor restricțiilor legate de reclame;
 - (b) permiterea publicității non-comparative;
 - (c) permiterea tuturor reclamelor non-comparative și comparative și supunerea reclamelor comparative la verificare la cerere.
 - (d) permiterea tuturor reclamelor însă supunerea lor la un standard care să împiedice falsitatea sau înșelarea.

În cele mai multe cazuri, opțiunile ideale ar fi (c) și (d).

2. Legislația propusă ce se are în vedere: stabilirea de noi standarde cu privire la emisiile de mediu și permiterea acordării de privilegii tuturor companiilor existente pe piață timp de zece ani. În acest caz,

noul standard de emisii trebuie luat ca o presupunere atunci când se evaluează efectele asupra concurenței. Alternativele ce ar putea fi analizate includ (pentru mai multe detalii privind punctele de mai jos, consultați secțiunea 4.2.3 despre clauzele cu privire la drepturile dobândite):

- (a) Unde e relevant, trebuie avută în vedere și opțiunea neacordării de privilegii.
- (b) Acordarea de privilegii tuturor companiilor existente pe piață, însă reducerea perioadei de acordare a acestor privilegii.
- (c) Acordarea de privilegii bazată pe vechimea capitalului companiilor. Efectul vechimii ar putea fi combinat cu perioada de acordare de privilegii:
 - (i) perioadă mai scurtă de acordare de privilegii pentru companiile cu un capital mai vechi;
 - (ii) perioadă mai lungă de acordare de privilegii pentru companiile cu un capital mai recent;
- (d) Perioade diferențiate de acordare a privilegiilor pentru companiile mici versus companiile mari.

Aternativele la regula propusă mai sus de acordare a privilegiilor ar putea include și varierea lungimii perioadei de acordare a privilegiilor, precum și condiționarea duratei acestei perioade în funcție de caracteristicile companiilor, ca vechimea capitalului sau mărimea companiei.

Pentru a încheia această parte a evaluării, identificați moduri alternative de a structura reglementarea propusă. Pentru fiecare alternativă propusă:

- Evaluați efectele asupra concurenței;
- Comparați alternativele referindu-vă la efectele acestora asupra concurenței;
- Ierarhizați opțiunile cu obiectivul de a maximiza beneficiile și a minimiza restricțiile.

Concluzionăm această secțiune cu o chestiune la fel de importantă. O problemă cu numeroase legi și reglementări este faptul că pot fi benefice la un anumit moment și pentru un anumit stat din lume, dar pot deveni prea extinse în timp și protecționiste. Acesta ar putea fi, spre exemplu, cazul farmaciilor în multe țări, diverselor reglementări privind operațiunile de vânzare en détail și al profesiilor.

Această problemă există și în cazul altor decizii de tip reglementar, precum acordarea de privilegii, atunci când o perioadă lungă de acordare de privilegii ar putea distorsiona semnificativ stimularea pieței și ar putea dăuna concurenței. În general, este crucial ca guvernele să realizeze că “timpul” este o variabilă esențială atunci când structurează reglementările și acest lucru ar trebui recunoscut în mod explicit. Când este posibil, perioada de timp a legii sau reglementării ar trebui adaptată nevoilor specifice și nu ar trebui să treacă dincolo de acestea.

6. Etapele Evaluării

Evaluarea efectelor asupra concurenței va fi format din două stadii. Primul stadiu va conține o evaluare inițială ce poate fi terminată într-un interval de timp rezonabil pentru a cântări eventualele probleme legate de concurență. Dacă apare probabilitatea unei daune mari asupra concurenței, va fi necesar un al doilea stadiu mai detaliat al evaluării. Dacă cel de-al doilea stadiu al evaluării arată că scala și araza de acțiune a impactului asupra concurenței sunt mari, ar trebui considerate revizuirii externe ale analizei efectuate de agenția guvernului și colaborări cu autoritățile naționale de concurență.

6.1 Evaluarea inițială

Acest stadiu va conține o evaluare inițială pentru a măsura scala și raza de acțiune a daunei probabile asupra concurenței. Evaluarea inițială se va concentra pe piața principală avută în vedere. Nu se va încerca evaluarea daunelor asupra concurenței în piețele conexe- în amonte și în aval (după cum am văzut la secțiunea 5.7). În evaluarea inițială nu se așteaptă o folosire extinsă a datelor și a analizei acestora.

Pentru a realiza evaluarea inițială, un oficial poate consulta *Lista legată de Concurență* conținută în Capitolul 1 al Principiilor Evaluării Concurenței pentru a analiza dacă o propunere reglementară are un potențial semnificativ de a avea un impact anti-concurențial. Lista legată de Concurență oferă o serie de întrebări simple menite să scoată la iveală eventuale impacturi anti-concurențiale fără a necesita cunoștințe aprofundate în domeniu. În cazul multor reglementări nu se așteaptă ca acestea să implice probleme semnificative în legătură cu concurența, așa cum sunt ele enumerate în listă.

Obiectivul ar fi supunerea diverselor legi și reglementări la testul de mai sus pentru a putea face o evaluare inițială ale posibilei daune asupra concurenței. Un răspuns “da” la **oricare** dintre punctele menționate în lista legată de concurență ar justifica o revizuire mai atentă a legii sau reglementării avute în vedere, căci poate

reprezenta semnalul unei îngrijorări importante legate de concurență. Aceasta ar declanșa o “evaluare completă” descrisă în secțiunea 6.2 de mai jos.

E posibil ca multe reglementări să aibă o structură complexă (de exemplu, clauze cu privire la drepturile dobândite și reglementări privitoare la conținut și standard) și să necesite o evaluare atentă pentru a măsura posibilele daune asupra concurenței. Totuși, există anumite legi și reglementări despre care se poate spune mai ușor că reduc concurența doar dacă nu există o justificare întemeiată a urmării interesului public. Acestea merită o atenție sporită și includ:

- Publicitatea. Principala abordare ar trebui concentrată pe restricționarea publicității înșelătoare sau false. În plus, impunerea de restricții de publicitate pentru produse precum alcoolul sau tutunul pot avea puternice justificări legate de interesul public, precum cele privitoare la sănătate și la consum în rândul minorilor. În afară de aceste considerente, restricțiile legate de publicitate ar trebui privite cu foarte mult scepticism;
- Dispensarea de la respectarea legilor concurenței. Dispensarea parțială sau totală a unor industrii potențial competitive sau a unor afaceri specifice de la respectarea legilor concurenței trebuie să înceteze. Justificarea prin interesul public a unor astfel de dispensări nu este transparentă în multe cazuri;
- Restricțiile explicite cu privire la intrarea pe piață ar trebui privite cu scepticism, doar dacă nu se justifică prin urmărirea interesului public.

În plus, dacă propunerea necesită orice fel de restricții la prețurile bunurilor și serviciilor, acestea trebuie revizuite cu atenție, căci ar putea avea efecte generalizate în detrimenul funcționării și performanțelor piețelor pe termen lung. Așa cum am arătat la secțiunea 4.2.4, restricțiile cu privire la prețuri ar trebui evitate pe cât posibil.

6.2 Evaluarea completă

Evaluarea completă trebuie realizată dacă evaluarea inițială sugerează că reglementarea poate fi dăunătoare concurenței. Un aspect care necesită cu precădere o analiză minuțioasă este chestiunea costurilor.

O temă comună multor reglementări este că acestea impun costuri participanților de pe piață. Chestiunea costurilor impuse de reglementări companiilor deja existente pe piață sau celor care ar vrea să pătrundă pe piață este una importantă și va fi abordată în general în cadrul analizei mai standardizate cost-beneficiu din

evaluarea reglementărilor. Stabilirea conținutului și a standardelor, clauzele cu privire la drepturile dobândite, costurile de transfer, re poziționarea produsului, printre altele, pot implica costuri semnificative pentru companii. Ceea ce este important este faptul că aceste costuri pot fi semnificative și asimetrice. De exemplu, companiile mai mici pot fi afectate mai mult dacă noile standarde de calitate sau de mediu obligă companiile să facă investiții noi importante și să cheltuiască în cercetare și dezvoltare sau atunci când există efecte asimetrice determinate de vechimea capitalului. Dacă o companie a achiziționat capitalul mai de curând presupunând că vechile legi vor rămâne în vigoare, atunci costurile ei pentru a respecta noile legi ar putea fi mai importante în comparație cu cele ale unei alte companii al cărei stoc de capital este relativ vechi și care oricum ar necesita înlocuire. Astfel, pentru multe reglementări, evaluarea costurilor implicate de acestea este extrem de importantă pentru a putea evalua efectele asupra concurenței. În acest sens, există legături clare între procesele standard de evaluare a reglementărilor și evaluarea concurenței, dat fiind că evaluarea costurilor implicate de reglementări face parte din evaluările standard de tip analiză cost- beneficiu. Aceste date și informații obținute din evaluarea reglementărilor pot fi folosite pentru a evalua mărimea costurilor implicate de aceste reglementări și dacă aceste costuri sunt asimetrice.

În unele cazuri, evaluarea costurilor va fi relativ ușoară, dar în altele, poate ridica provocări importante. De exemplu, dacă noile reglementări de mediu pentru companiile generatoare de energie electrică cer un capital nou de echipamente, cum ar fi filtrele de poluare, costurile acestora pot fi disponibile imediat. În alte cazuri însă, cum ar fi reglementarea conținutului sau standardelor unui produs, unde companiile ar putea avea noi cheltuieli în cercetare și dezvoltare, estimarea costurilor este mai complicată. Evaluările legate de magnitudinea costurilor și de eventualul lor impact asimetric în funcție de tipul de companie și tipul de capital vor trebui făcute pentru fiecare caz în parte. Este clar că o astfel de evaluare poate fi critică în estimarea efectelor reglementărilor asupra intrărilor pe piață, ieșirilor și concurenței de pe piață.

A se evalua dacă reglementarea ar putea:

1. Impune bariere în calea intrării pe piață a noilor companii.

Reglementările care restricționează în mod explicit intrarea pe piață sau impun bariere în circulația bunurilor și serviciilor sunt cazuri evidente. Alți candidați la această categorie- ce poate fi definită ca intrare restricționată implicit- cuprind reglementările care stabilesc conținutul și standardele, clauzele cu privire la drepturile dobândite, acordarea sau extinderea drepturilor de exclusivitate, costurile de transfer și re poziționarea produsului.

2. Obliga anumite tipuri de companii existente pe piață (e.g. companiile mici) să iasă de pe piață.

În această categorie ar intra stabilirea de noi standarde și conținut, clauzele cu privire la drepturile dobândite, acordarea sau extinderea drepturilor de exclusivitate, costurile de transfer, reglementările noi (implicite sau explicite) cu privire la circulația bunurilor și serviciilor pe piețele locale sau regionale și re poziționarea produsului.

3. Crește prețurile bunurilor și serviciilor.

Deducția la acest punct va fi derivată în parte de la punctele 1 și 2 de mai sus. De exemplu, dacă o anumită restricție ar putea reduce intrările pe piață sau impune ieșiri de pe piață, există probabilitatea ca prețurile să crească. În plus, există probabilitatea creșterii prețurilor dacă există restricții legate de publicitate; dacă mecanismele care permit o cooperare strânsă între companii duc la coluziune; dacă mecanismele de auto-reglementare conduc la coordonarea prețurilor și la coluziune și dacă anumite industrii sau companii sunt dispensate de a respecta legile concurenței.

4. Reduce varietatea produselor.

Deducția la punctul 4 va fi derivată parțial din punctele 1 și 2 de mai sus. De exemplu, dacă o anumită lege sau reglementare poate scădea concurența prin reducerea intrărilor pe piață sau impunerea ieșirilor de pe piață, este probabil ca și varietatea pieței să scadă.

5. Crește semnificativ concentrarea pe piața relevantă.

O descriere mai amănunțită a pieței specifice (afectate) și o evaluare a eventualei creșteri a concentrării ar fi utile în măsurarea probabilității unui comportament anti-concurențial. În secțiunea 3 s-au discutat chestiuni legate de definiția pieței și concentrarea pieței și în Anexa 1 sunt conturate elemente de măsurare. După cum s-a mai menționat în acest document, este important de observat că în timp ce datele despre concentrare reprezintă un punct de plecare util pentru analiză, evaluarea propriu-zisă a efectelor asupra puterii de piață va trebui să ia în considerare chestiunile legate de barierele în calea intrării companiilor pe piață și de comportamentul concurențial al companiilor existente. De exemplu, o mare concentrare în piața relevantă combinată cu bariere mari în calea intrărilor pe piață vor duce la o probabilitate importantă de putere de piață.

6. Reduce inovarea

Principalele linii directoare legate de această temă au fost descrise în secțiunea 5. Acestea includ evaluarea intrărilor și ieșirilor de pe piață și mărimea costurilor implicate de reglementări pentru companii. În cazul în care consecința unei reglementări poate reduce concurența pe piață, aceasta ar putea duce la scăderea inovării. De asemenea, în cazul în care costurile necesare pentru respectarea noilor cerințe reglementare sunt ridicate, resursele companiilor ar putea fi reorientate de la activitățile de inovare la încercarea de a atinge țintele reglementare.

7. Afecța piețele din amonte și din aval.

Chestiunea a fost abordată la secțiunea 5.7. Impactul asupra piețelor conexe poate fi evaluat în două stadii, exact așa cum a fost evaluat în cazul pieței principale analizate.

6.3 *Alternative propuse*

După cum s-a explicat în secțiunea 5, vor trebui schițate alternative la reglementările propuse și făcută evaluarea îngrijorărilor legate de concurență ce rezultă din aceste alternative.

7. **Observații de încheiere**

Faptul de a avea întotdeauna în vedere obiectivele sociale și economice generale ale reglementărilor, evaluarea impactului legilor și reglementărilor asupra concurenței pe piață poate ajuta la îndeplinirea unor importante scopuri economice. Economii înfloresc când piețele sunt relativ concurențiale, deoarece aceasta implică eficiența și interesul pentru inovare ale companiilor. Recompensele pe termen lung pentru economiile naționale pot fi semnificative la nivelul unei mai bune alocări a resurselor, prețurilor mai mici, unei poziții concurențiale îmbunătățite în legătură cu partenerii comerciali, o creștere economică și o bunăstare mai vizibilă. În mod tradițional, la redactarea reglementărilor, guvernele nu au fost suficient de atente la impactul acestor reglementări asupra dimensiunii concurenței pe piață. Efectele concurenței nu pot înlocui anumite scopuri sociale și economice urmărite de reglementări, însă din ce în ce mai mult este recunoscut faptul că minimizarea efectelor adverse asupra concurenței poate aduce multe câștiguri. În ultimii ani, multe guverne naționale au inițiat etape de evaluare a argumentelor pro și contra diferitelor legi și reglementări cu scopul de a minimiza daunele aduse creșterii economice și bunăstării sociale.

În timp ce inițiativele de a îmbunătăți eficiența reglementărilor se fac din ce în ce mai vizibile, avem relativ puține indicații disponibile cu privire la evaluarea impactului diferitelor legi și reglementări asupra concurenței. Acest document este un pas important înainte către corectarea acestei deficiențe.

Acest document abordează conceptele și cadrul folosite de implementarea legii concurenței pentru a oferi o înțelegere a principalelor chestiuni legate de concurență. Discută despre diferite tipuri de legi și reglementări care pot limita excesiv concurența și conturează cadrul general pentru un ghid despre cum oficialii responsabili de reglementări și de politici publice pot evalua impactul asupra concurenței. În analiza diferitelor tipuri de reglementări, acest document oferă câteva perspective asupra organizării modurilor de a evalua efectele concurenței și de a minimiza consecințele negative.

Ghidul conținut în acest document este menit să ofere o introducere în chestiunile legate de concurență pentru oficialii responsabili de reglementare care își doresc să analizeze impactul reglementărilor și al altor acțiuni ale guvernelor sau organizațiilor profesionale asupra pieței. Pe de o parte, abordarea descrisă aici ar putea fi eventual inclusă ca parte dintr-un proces mai larg de evaluare a reglementărilor. În acest caz, se așteaptă ca o evaluare detaliată a concurenței să se realizeze numai în cazurile în care a existat un posibil impact advers semnificativ asupra condițiilor de concurență. Pe de altă parte, abordarea prezentată aici ar putea fi folosită și pentru a-i ajuta pe cei care realizează politicile să aibă mai mult în vedere impacturile asupra concurenței a diferitelor reglementări și directive. În mare, cadrul pentru evaluarea concurenței prezentat în acest document poate ajuta oficialii responsabili cu reglementarea să aprofundeze cunoștințele despre conceptele și instrumentele implementării legii concurenței, pentru a le putea folosi mai apoi în evaluarea impactului reglementărilor.

În general, evaluările concurenței ce se concentrează pe evaluarea impactului rezultatelor pe piață ale politicilor guvernamentale și ale legilor și restricțiilor impuse de organizații profesionale, pot reprezenta o contribuție valoroasă la creșterea eficacității și eficienței legilor și reglementărilor și pot conduce la rezultate îmbunătățite pentru consumatori și la o bunăstare și creștere economică mai mare.

BIBLIOGRAFIE

- Annan, Richard “Merger Remedies in Canada,” Annual Competition Law Conference, Canadian Bar Association, Québec, November 4, 2005.
<http://www.competitionbureau.gc.ca/internet/index.cfm?itemID=2134&lg=e>
- Ascher, Bernard. “Toward a borderless market for professional services.” American Antitrust Institute, 2004.
- Becker, Randy, and Vernon Henderson. “Effects of Air Quality Regulation on Polluting Industries,” *Journal of Political Economy* 108, 2000.
- Bhattacharjea, Aditya. “India's Competition Policy: An Assessment,” Working paper, 2003. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=440080>
- Bresnahan, T., P. Reiss. “Entry and Competition in Concentrated Markets,” *Journal of Political Economy* 99, 1991, 977-1009.
- Bush, Nathan. “Chinese Competition Policy: It Takes More than a Law,” *China Business Review*, 2006.
- Camerer, Colin, Samuel Isaaccharoff, George Lowenstein, Ted O’Donoghue, and Matthew Rabin, “Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for ‘Assymmetric Paternalism’ ” *University of Pennsylvania Law Review* 151, Jan 3 2003, 1211-1254.
- Cassidy, B. “Can Australian and US Competition Policies be Harmonized?” Speech, Australian Competition and Consumer Commission, 2001.
- Cavaliere, Alberto, Fabio Frontoso Silvestri and Giorgio Tanasso. “Voluntary Agreements as Information Sharing Devices: Competition, Environmental Regulation and Welfare,” Working paper, Università di Pavia, (September) 2001.
- Caves, Richard. “Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms,” *Journal of Economic Literature*, 1998, 1947-1982.

- Clyde, P.S. and J.D. Reitzes. "The Effectiveness of Collusion under Antitrust Immunity: The Case of Liner Shipping Conferences." United States Federal Trade Commission, Bureau of Economics Staff Report, December, 1995.
- Czech Business Weekly. "Beer Spat Brewing in E.U.," January 2006.
- Deighton-Smith, R., Harris, B. and Pearson, K. "Reforming the Regulation of the Professions," National Competition Council Staff Discussion Paper, AusInfo, Canberra, 2001.
- DGXV Report. "The Role, Position and Liability of the Statutory Auditor in the European Union," European Commission, 1996.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Schleifer, A. "The Regulation of Entry," *Quarterly Journal of Economics* 117, 2002, 1-37.
- Dunne, Timothy, Mark Roberts and Larry Samuelson. "Patterns of Firm Entry and Exit in U.S. Manufacturing," *RAND Journal of Economics* 19, 1988, p.495-515.
- Eekhoff, J. (Ed.). Competition Policy in Europe. Springer, 2004.
- Ennis, Sean F. "Competition and price dispersion in international long-distance calling," *Journal of Regulatory Economics* 29, 2006, 303-317.
- Fazzari, Stephen, R. Glenn Hubbard, and Bruce Peterson, "Financing Constraints and Corporate Investment," *Brookings Papers on Economic Activity* 1, 1988, 141-195.
- Financial Times (April, 14), 2006. "GM Products Approved as Brussels Overhauls Food Safety Body."
- FTC, "The Strength of Competition in the Sale of Rx Contact Lenses: An FTC Study," Federal Trade Commission, February 2005.
- Gabaix, X., D. Laibson and H. Li, "Extreme Value Theory and the Effects of 27 Competition on Profits" Working Paper March 2005.
- Ghosal, Vivek. "Competition in International Postal Markets: Should the Universal Postal Union's Anti-Remail Provisions be Repealed?" *World Competition Law and Economics Review*, 2002, p.205-222.

- Ghosal, Vivek. "Regime Shift in Antitrust," Working Paper, Georgia Institute of Technology, 2006.
- Ghosal, Vivek. "Discovering Cartels: Dynamic Interrelationships between Civil and Criminal Antitrust Investigations," *Journal of Competition Law and Economics*, 2007.
- Glaeser, Edward, and Andrei Schleifer. "A Case for Quantity Regulation," National Bureau of Economic Research, Working Paper No. 8184, 2001.
- Goodpaster, Gary, and David Ray. "Trade and Citizenship Barriers and Decentralization," *The Indonesian Quarterly* 3, (September) 2000.
- Goodwin, Edward. "Quantitative Restrictions and EC Environmental Law," Environmental Focus, University of Nottingham School of Law, 2001.
- Government of Australia. "Competition Principles Agreement," Clause 5 (1), 1996.
- Greenberg, Paul A. Six Airlines Target Priceline with Travel Site, E-Commerce Times, June 29, 2000.
<http://www.ecommercetimes.com/news/articles2000/000629-9.shtml>
- Harding, C., J. Joshua. Regulating Cartels in Europe: A Study of Legal Control of Corporate Delinquency. Cambridge: Oxford University Press, 2004.
- Hay, G., D. Kelley. "Empirical survey of price-fixing conspiracies," *Journal of Law and Economics* 17, 1974, 13–38.
- Homma, T. "Japan Fair Trade Commission's Grand Design for Competition Policy in the 21st Century," Commissioner's Speech, 2002.
- International Air Transport Association. "Comments on DG-Competition Consultation Paper Concerning Commission Regulation 1617/93U," (Non-confidential version) 2004.
<http://ec.europa.eu/comm/competition/antitrust/others/1617/iata.pdf>
- Jaguar Consulting Pty Ltd. "Identification and examination of best practice principles for national regulation," A paper prepared for the National Transport Commission, (November), 2003.
- King, Rawle O. "Medical Malpractice Liability Insurance and the McCarran-Ferguson Act," Congressional Research Service Report for Congress, 2003.

- Kleiner, Morris, and Robert Kurlde. "Does Regulation Affect Economic Outcomes," *Journal of Law and Economics* 43, 2000, 547-82.
- Lacko, J. and J.K. Pappalardo, "Improving Consumer Mortgage Disclosures – An Empirical Assessment of Current and Proptotype Disclosure Forms," Staff Report of the FTC's Bureau of Economics, June 2007.
- Landgrebe, Jonathan. "The mobile telecommunications market in Germany and Europe: Analysis of the regulatory environment," Working Paper Ludwig-Maximilians University (Munich), 2004.
- Langley, Alison. "The growing problem of obesity means that American food companies must face increasing scrutiny abroad," *New York Times News Service*, (August 9) 2003.
- Legnetti, Paul. "Ink, Paint and Plastics Applications," Presented at the Annual Conference on Hazardous Waste Minimization and Environmental Regulation," (September) 1992.
- Lexchin, Joel. "Voluntary Self-Regulatory Codes: What Should We Expect?" *American Journal of Bioethics*, p. 49-50, 2003.
- Littlefield, Timothy R. "FDA Regulation of Cranial Remodeling Devices," *Journal of Prosthetics and Orthotics* 16, 2004, p.35-38.
- MacAvoy, Paul. Industry Regulation. New York: W.W. Norton & Company, 1992.
- McKinsey Global Institute, *Employment Performance*, Washington D.C.: McKinse and Company, 1994.
- Motta, M. Competition Policy. Cambridge University Press, 2004.
- Muris, Timothy J. "Creating a Culture of Competition: The Essential Role of Competition Advocacy," International Competition Network Panel on Competition Advocacy and Antitrust Authorities, Naples, Italy, (September 28) 2002.
- New York Times. "FTC Chief Calls Role of Agencies Inflationary," (October 8) 1974.

- Netz, Janet. "Price Regulation: A (Non-Technical) Overview," in Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Volume III, *The Regulation of Contracts*. Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
- NordREG. "The Integrated Nordic End-User Electricity Market: Feasibility and Identified Obstacles," Nordic Energy Regulators, 2006.
- Office of Fair Trading (UK). "Switching Costs," Economic Discussion Paper 5 (Annex C – case studies), A report prepared for the Office of Fair Trading and the Department of Trade and Industry by National Economic Research Associates, April 2003.
- Office of Fair Trading (UK). "The Control of Entry Regulations and Retail Pharmacy Services in the UK," January 2003.
- Ogando, Joseph. "Safety Nets," *Design News*, 2003.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis," 1997.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Regulatory Reform in Japan: The Role of Competition Policy in Regulatory Reform," 1999.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Competition in Local Services: Solid Waste Management," 2000.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Competition and Regulation Issues in the Pharmaceuticals Industry," 2001.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Regulatory Policies in OECD Countries: from Interventionism to Regulatory Governance," 2002.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Regulatory Impact Analysis: Inventory," 2004.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance," 2005.
- Organization for Economic Cooperation and Development. "Competition on Merits," 2005.

- Panchapakesan, Bala. "Repositioning in Tough Economic Times," *PaperAge*, (October) 2003, p.34-37.
- Perloff, J.M. and S.C. Salop, "Equilibrium with Product Differentiation" *Review of Economic Studies* vol. 52, 1985, p.107-120.
- Pitofsky, Robert. "Self Regulation and Antitrust," Speech by Chairman of the U.S. Federal Trade Commission, 1998.
- Richardson, J.D., Graham, E.M. (Eds.). Global Competition Policy. Institute for International Economics, 1997.
- Rubin, Paul. "Information Regulation (Including Regulation of Advertising," in Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume III, The Regulation of Contracts*. Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
- Salies, Evens. "A Measure of Switching Costs in the GB Electricity Retail Market," *Observatoire Français des Conjonctures Économiques*, (January) 2006.
- Sappington, David and Gregory Sidak. "Anticompetitive Behavior by State-Owned Enterprises: Incentives and Capabilities," in Competing with the Government: Anticompetitive Behavior and Public Enterprises, Rick Geddes (Ed.), Hoover Institution, 2004.
- Schiffirin, Anya. "Top U.S. Investment Banks under Antitrust Microscope," (December 1, 2000).
<http://www.cnn.com/2000/TECH/computing/12/01/banks.antitrust.idg/index.html>
- Stephen, Frank, and James Love. "Regulation of the Legal Profession," in Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume III, The Regulation of Contracts*. Cheltenham, Edward Elgar, 2000.
- Sutton, John. "Gibrat's Legacy," *Journal of Economic Literature*, 1997, 40-59.
- Sutton, John. Sunk Costs and Market Structure. Cambridge: MIT Press, 1992.
- Sutton, John. Technology and Market Structure. Cambridge: MIT Press, 1996.

- Terzic, Branko, Berthold Wurm and Yorck Dietrich. "Germany: Taking the Lead in Electricity and Gas," *Public Utilities Reports*, January 2000.
<http://www.pur.com/pubs/3382.cfm>
- U.S. FAA, "Airport Business Practices and their Impact on Airline Competition," U.S. Federal Aviation Association, Task Force Study, October 1999.
<http://ostpxweb.dot.gov/aviation/domav/airports.pdf>.
- Valentine, Debra. "Industry Self-Regulation and Antitrust Enforcement," Speech by the General Counsel of the U.S. Federal Trade Commission, 1998.
- Viscusi, W.K., Harrington, J.E., Vernon, J.M., Economics of Regulation and Antitrust. Cambridge: MIT Press, 2005.
- Vita, Michael G. "Regulatory restrictions on selective contracting: an empirical analysis of 'any-willing-provider' regulations," *Journal of Health Economics* 20, 2001, 955-966.
- Wadhwa, Mayank. "Parking Space for the Poor: Restrictions Imposed on Marketing & Movement of Agricultural Goods in India," Research Internship Papers, Centre for Civil Society, 2001.
- White, Lawrence J. "Why is the SEC Protecting the Big Three Bond Raters?" *The American Banker*, (June 29) 2001.
- Wilson, Chris M. and Catherine Waddams Price, "Irrationality in Consumers' Switching Decisions: When More Firms May Mean Less Benefit," ESRC Centre for Competition Policy, University of East Anglia August 2005.
<http://129.3.20.41/eps/io/papers/0509/0509010.pdf>

ANEXA A.

DEFINIȚIA PIETEI ȘI ANALIZA STRUCTURII

În cazul în care o reglementare pare să aibă efecte adverse semnificative asupra concurenței, ar putea fi util să se realizeze o analiză mai formală a pieței relevante avute în vedere și a structurilor acesteia, ca parte a evaluării mai detaliate în două stadii. Această analiză seamănă mai mult cu analiza efectuată de autoritățile de concurență. Din acest motiv, ar putea fi benefică o consultare cu alte părți ale guvernului care au experiență în politicile de concurență.¹

O întrebare pertinentă ar fi: de ce ar ajuta o analiză formală a definiției pieței și a structurii acesteia în evaluarea reglementărilor cu privire la concurență? Unul dintre obiectivele unei analize formale ar fi evaluarea probabilității unui comportament anti-concurențial și a exercitării puterii de piață. Reducerea numărului intrărilor pe piață și/sau creșterea numărului de ieșiri de pe piață pot crește semnificativ concentrarea pe piață și probabilitatea exercitării puterii de piață și a

¹ Legislația pro-concurențială devine mai puternică și este implementată mai eficient în multe țări. Uniunea Europeană a cunoscut schimbări importante în implementarea legilor concurenței și face apel la o vigoare sporită în asigurarea concurenței pe piațe. Contribuții în Eekhoff (2004) îndeamnă la supravegherea politicilor de concurență pe noile sectoare de reglementate în Europa pentru a asigura concurența și creșterea. Implementarea de acorduri de fixare a prețurilor a cunoscut o schimbare majoră în Europa; Harding and Joshua (2004) detaliază schimbările. Motta (2004, p. 9-17) oferă o perspectivă generală asupra politicii de concurență în anumite țări europene și în U.E. Japonia și Australia, de exemplu, au acordat o atenție sporită politicilor de concurență și au dezbătut armonizarea legilor cu cele ale partenerilor comerciali majori (Cassidy 2001, Homma 2002, OECD 1999, și Richardson și Graham 1997). S.U.A. au crescut considerabil măsurile împotriva cartelurilor în ultimii douăzeci de ani; Ghosal (2006) descrie aceste schimbări. Se așteaptă ca China să promulge Legea Antimonopol în 2006-07 după mai mult de zece ani de deliberări (Bush, 2006). India a promulgat noul său Act de Concurență și a format Comisia ei de Concurență (Bhattacharjea, 2003). În acest context, ar putea exista sinergii semnificative între personalul guvernamental care implementează legile concurenței și cei care realizează evaluările reglementărilor.

comportamentului anti-concurențial. În măsura în care concentrarea pe piață are o legătură cu probabilitatea comportamentului anti-concurențial, merită să fie analizată formal această chestiune. Articolul classic al lui Hay și Kelley (1974), spre exemplu, arată legăturile clare dintre structura piețelor- număr mic de companii și concentrare mare- și apariția coordonării prețurilor și cantităților (coluziune). O dată ce piața relevantă a fost definită formal, în acord cu liniile directoare naționale în ceea ce privește reducerile critice de concentrare, se poate realiza o evaluare cu privire la potențialele daune asupra concurenței. Observăm încă o dată că, dacă datele despre concentrare sunt utile în evaluarea probabilității puterii de piață, o evaluare completă a efectelor puterii de piață va trebui să ia în considerare chestiuni legate de barierele în calea intrării pe piață și comportamentul concurențial al companiilor existente.

Apoi trecem la procesul de definire a pieței relevante- semnificative din punct de vedere economic. Întrebarea-cheie aici este: Produsul vândut de o companie este un bun substitut pentru acela vândut de altă companie? Măsura în care produsele celor două companii sunt substituite bune depinde de factori precum caracteristicile produsului și geografie. Să analizăm câteva exemple:

- Automobilele sunt foarte diferite în ceea ce privește caracteristicile lor. Consumatorii care vor să cumpere o mașină mare de lux precum Rolls Royce nu sunt aceiași ca cei care caută o mașină mică și economică precum Smart-ul. Cu alte cuvinte, aceste două mașini nu sunt considerate substituite în mod normal de către consumatori. În schimb, porumbul produs în două ferme vecine poate fi practic identic la gust și caracteristici, caz în care consumatorii vor privi aceste două produse ca substituite foarte bune (dacă nu chiar perfecte).
- Un producător ce vinde energie electrică în Norvegia nu concurează cu un producător ce vinde energie electrică în Portugalia. În același fel, vânzătorii de energie electrică din statul California nu concurează cu vânzătorii din Florida. Constrângerile legate de transmitere asigură separarea geografică a acestor piețe. Cu alte cuvinte, furnizarea energiei electrice pe o piață nu poate fi un substitut pentru o alta piață, separată din punct de vedere geografic. Însă, creioanele folosite în școli și fabricate de producători diferiți sunt disponibile în toată țara și nu există o separare geografică a acestei piețe.

Astfel, când definim piața relevantă, trebuie să avem în vedere companiile și produsele aflate în concurență directă și acest lucru implică evaluarea atentă a:

- Produsului relevant; și
- Geografiei relevante.

Din exemplele de mai sus, piața mașinilor mici trebuie să fie definită ca diferită de cea a mașinilor mari de lux. Si grupul de companii ce vând energie electrică într-o parte a țării (e.g., California) poate să fie diferit de cel dintr-o altă parte a țării (e.g., Florida).

Definirea pieței relevante este importantă pentru a evalua eventualul impact asupra consumatorilor. Să luăm câteva exemple:

- Dacă producătorii de energie electrică din California se angajează în practici comerciale ce ar putea dăuna concurenței- cum ar fi fixarea de prețuri- se așteaptă ca aceasta să aibă un impact negativ asupra consumatorilor de electricitate din California, nu și asupra consumatorilor din Florida.
- Să presupunem că o nouă reglementare națională ridică standardele de siguranță pentru aparatele cu raze X, pentru ca acestea să emită mai puține radiații. Companiile încep să cheltuiască în cercetare și dezvoltare pentru a reuși să îndeplinească noile standarde reglementare. Unele companii sunt capabile să atingă noile standarde cu costuri eficiente mai repede, în timp ce altele nu reușesc și sunt nevoite să iasă de pe piață. Unul dintre efectele acestei reglementări ar fi să schimbe pentru totdeauna numărul de companii ce concurează pe această piață și să crească puterea de piață și prețurile pentru consumatori. Aceste efecte vor trebui evaluate pe piața specifică de produse afectată de noua reglementare de siguranță.
- Accesul la rețeaua de telecomunicații deja existentă este esențială pentru ca noile companii să poată intra pe piață și să poată concura. Să presupunem că legislația unei țări prevede că deținătorii unei rețele (companii deja existente pe piață) nu sunt obligați să o împartă cu concurenții. Această lege va avea probabil un impact negativ asupra mai multor piețe, cum ar fi (a) serviciile de telefonie la mare distanță, (b) serviciile de telefonie internă și (c) internetul de mare viteză. Impactul negativ al acestei reglementări ar putea fi diferit pe cele trei piețe. Concurența pe piața internetului de mare viteză, de exemplu, poate fi foarte profund afectată dacă concurenții nu au acces sigur și adecvat la rețea.

Astfel, orice evaluare a concurenței trebuie să fie orientată către piața relevantă-semnificativă din punct de vedere economic- și companiile de pe respectiva piață.

O dată definită piața relevantă, după considerente legate de caracteristicile produsului și de geografie, putem observa câteva variabile ce descriu structura acestei piețe.

- *Numărul de companii:* În general, cu cât e mai mare numărul de companii pe piața relevantă, cu atât îngrijorările cu privire la puterea de piață sunt mai mici. Un număr mic de companii nu e neapărat rău pentru concurență—depinde de magnitudinea barierelor în calea intrării pe piață și eventual de tipul de concurență dominant (e.g., piețe cu o cerere mare versus piețe normale).²
- *Distribuția companiilor după mărime:* Sunt companiile de pe piața relevantă relativ egale ca mărime sau există diferențe substanțiale în acest sens? Spre exemplu, să presupunem că o piață are 20 de companii, dar distribuția acestora în funcție de mărime este foarte disproporționată cu cea mai mare companie dispunând de 80% din cota de piață și celelalte 19 companii având restul de 20% din producție. Dacă distribuția în funcție de mărime este foarte disproporționată, aceasta poate avea implicații asupra concurenței pe respectiva piață. Este foarte posibil ca o companie dominantă care nu se confruntă cu o concurență eficientă din partea companiilor mai puțin importante să exercite putere de piață.
- *Concentrarea producției:* Aceasta măsoară concentrarea vânzărilor sau a capacității de producție în mâinile unui număr restrâns de companii de pe piață. O măsurătoare simplă ar fi, spre exemplu, partea vânzărilor totale corespunzătoare a celor 3 sau 4 companii mai mari de pe piață. Măsura folosită în mod tradițional de către autoritățile de politici de concurență este indicele Herfindahl-Hirschman (HHI). Un HHI mai mare indică o concentrare mai mare a vânzărilor (sau a capacității de producție) în mâinile unui număr restrâns de companii. Creșterile în indicele HHI vor conduce probabil la o putere de piață având ca rezultat prețuri mai mari plătite de consumatori.

Combinat, aceste variabile legate de numărul de companii, de distribuția în funcție de mărime și de concentrarea producției pot fi folosite pentru a obține o imagine generală a structurii pieței relevante, permițându-ne să apreciem concurența de pe piața analizată. Este important de reținut că o concentrare ridicată sau prezența unui număr mic de companii nu implică neapărat posibilitatea de a exercita putere de

² De exemplu, studiază intrarea pe piața locală a diferitelor servicii profesionale—doctors, dentiști și altele. Au descoperit că în cazul unui furnizor cu monopol, intrarea pe piață a unui furnizor suplimentar duce la o scădere importantă a marjei de profit a celui dintâi, iar impactul ulterioarei intrări pe piață a mai multor companii este mult mai mic. Rezultatul lor pare să indice faptul că nu este neapărată nevoie de un număr mare de concurenți pentru a scădea prețurile pentru consumatori și marjele pentru producători.

piață. Pentru o evaluare corectă, va trebui examinată și dimensiunea barierelor în calea intrării pe piață și comportamentul concurențial al firmelor existente. Spre exemplu, o concentrare mai mare asociată cu bariere mari în calea intrării pe piață va conduce la o mai mare probabilitate ca acele companii deja existente pe piață să exercite putere de piață. Pentru o evaluarea adecvată, va trebui să examinăm dimensiunea barierelor în calea intrării și comportamentul concurențial al companiilor deja existente pe piață. De exemplu, concentrarea ridicată atunci când este însoțită de bariere ridicate în calea intrării conduce la o mai mare probabilitate ca companiilor existente pe piață să-și exercite puterea de piață.

Caseta A1 ilustrează conceptele de structură de piață.

Caseta A1: Structura pieței

Exemplul 1. O piață ipotetică.

Să luăm o piață cu cinci companii cu cote de piață 40%, 25%, 20%, 10% și 5%. Distribuția dimensiunii este deformată pentru că cea mai mare companie are o cotă mare, dar cea de-a doua și cea de-a treia firmă au cote care nu sunt cu mult mai mici.

- Concentrarea producției primelor patru companii (C4) = 95%.
- Indicele Herfindahl-Hirschman Index (HHI) este definit după cum urmează. Notăm cu N companiile de pe piață, cu Q producția totală a tuturor firmelor de pe piață relevantă și cu q_i producția companiei i^{th} ; $Q = \sum_{i=1}^N q_i$. Notăm cu s_i cota de piață a companiei i^{th} ; $s_i = \frac{q_i}{Q}$. HHI este definit ca: $HHI = \sum_{i=1}^N (s_i^2)$.

Pe piața ipotetică de mai sus, $HHI=40^2+25^2+20^2+10^2+5^2=2,750$.

Exemplul 2: Cotele de piață pentru producția de motoare de aeronave (cifre aproximative pentru 2001).

General Electric 42%; Pratt and Whitney 32%; și Rolls Royce 26%. Chiar dacă General Electric are cea mai mare cotă, distribuția dimensiunii nu este foarte deformată.

- C4=100%.
- HHI=1764+1024+676=3464.

Exemplul 3: Cotele de piață pentru browsere internet (cifre aproximative pentru 2005).

Internet Explorer 85%; Firefox 5%; Mozilla 4%; AOL 2%; MSN 2%; Netscape 1%; și Opera 1%. Internet Explorer deține cea mai mare cotă și distribuția dimensiunii este foarte deformată.

- $C4=96\%$.
- $HHI=7225+25+16+4+4+1+1=7276$.

Exemplul 4: Cota de piață pentru lanțurile de supermarketuri din Marea Britanie. (Sursa: BBC, 8 Februarie, 2006.)

Tesco 31%; Asda 17%; Sainsbury's 16%; Morrison's 11%; Somerfield 6%; Waitrose 4%; Iceland 2%; și totalul celorlalte magazine (mai mici) 13%. Tesco are o cotă de piață dublă față de a primul concurent, iar următoarele trei lanțuri sunt aproximativ egale. (Chiar dacă calculele HHI de mai jos iau în considerare o piață națională, cel mai probabil piața poate avea o anumită segmentare geografică și, în acest caz, măsurile de concentrare vor trebui calculate pentru fiecare piață segmentată geografic. Dar nu vom intra în detalii de această dată.)

- $C4=75\%$
- HHI (pentru primele 7 companii)= $961+289+256+121+36+16+4=1683$.

Din exemplele 2-4 realizăm că piața browserelor de internet are cel mai ridicat HHI de 7276 și lanțurile de supermarketuri din Marea Britanie cel mai scăzut indice, de 1683. Diferența uriașă dintre indicia HHI este data de faptul că Microsoft deține 85% din piață, dar lanțul lider de piață Tesco doar 31%. HHI este o măsurătoare mai bună prin comparativ cu C4 deoarece ține cont de aspectele legate de distribuția dimensiunii. Concluzia pe larg care poate fi trasă din analiza politicii de concurență este că piețele cu un HHI mai ridicat au un potențial mai mare de exercitare a puterii de piață.

Etapele de evaluare pot fi următoarele.

1. Definirea produsului relevant și a pieței geografice

Acesta este un prim pas crucial pentru a evalua corect impactul reglementărilor asupra concurenței. Să luăm câteva exemple ipotetice pentru a analiza aspectele legate de produs și poziția geografică.

- Reglementări: să presupunem că administrația locală dintr-o țară impune restricții cu privire la transportul de bunuri într-o regiune. Și să

presupunem că setul de produse afectate sunt agricole. Produsul și poziția geografică pot fi definite după cum urmează:

- Produsul: în primul rând, enumerăm toate produse agricole care pot fi afectate. Astfel obținem definiția pieței produsului. În al doilea rând, identificăm dacă există produse specifice (cartofi? porumb?) printre cele care pot fi afectate cel mai mult. Astfel, putem avea definiții ale produsului la două niveluri: unul mai larg și unul mai restrâns.
- Poziția geografică: definiția mai largă ar include întreaga regiune afectată. Dacă părți din regiune (estul?) sunt afectate cel mai mult, acest fapt ar reprezenta o definiție geografică mai restrânsă.
- Reglementări: să presupunem că o prevedere cu privire la drepturi dobândite permite stațiilor existente de generare de electricitate să nu respecte noile standard de poluarea timp de cinci ani, dar toate noile fabrici (fie extinderi ale companiilor deja existente pe piață sau nou-intrate) trebuie să respecte noile standarde.
 - Produs: Curent electric.
 - Poziție geografică: cea mai bună variantă de a te gândi din punct de vedere geografic este să îți cont dacă piața sau nu segmentată din punctul de vedere al rețelei de distribuție a electricității sau este un întreg. În SUA, de exemplu, dacă statul California adoptă o nouă legislație de mediu și acordă o clauză de protejare, este puțin probabil că aceasta va afecta piața din Florida. Astfel, cel mai bine ar fi să considerăm statul ca fiind piața geografică relevantă.
- Reglementări: Să presupunem că există o interdicție a veterinarilor care nu își pot face publicitate la televizor sau pe internet.
 - Produs: servicii veterinare.
 - Poziție geografică: întreaga țară. Deoarece restricția se aplică tuturor din această profesie, nu există o segmentare a piețelor.

2. Evaluarea structurii pieței relevante

Odată ce am definit mai sus piața relevantă, trece la procesarea următoarelor informații:

- Numărul de firme de pe piață. Acesta ar fi totalul companiilor de pe piața relevantă. Dacă totalul nu este posibil, ar trebui identificați cel puțin jucătorii principali de pe piață.³
- Distribuția dimensiunii companiilor de pe piață. În general, va fi dificil de aflat cota de piață a fiecărei companii. Se poate obține o estimare grupând afacerile în mici, medii și mari, aflând numărul companiilor din fiecare categorie.
- Concentrarea. Indicele Herfindahl-Hirschmann (HHI) de concentrare va fi dificil de măsurat deoarece este greu de aflat nivelul exact de producție al fiecărei companii. Acolo unde este posibil, se pot utiliza cotele de piață pentru a calcula acest indice. O măsurătoare mai simplă, cum ar fi indicele de concentrare al patru-cinci companii, poate fi mai ușor de utilizat deoarece nu necesită atât de multe informații.

Așa cum s-a observat mai devreme – limitele specifice pentru concentrarea de piață sau numărul de firme care va fi folosit va fi calculat prin ghiduri specifice țării.

³ În mod ideal, s-ar putea obține o imagine a numărului de posibil nou intrați deoarece acest lucru ar descrie cu mai multă exactitate nivelul concurenței posibile. Dar aceste informații pot fi greu de obținut.

ANEXA B.

EXEMPLE DE EVALUĂRI ALE CONCURENȚEI

Așa cum se exprimă în ‘Principiul legislativ de ghidare’ din Acordul cu privire la principiile de concurență din Australia (Guvernul Australiei, 1996), principiul de ghidare al evaluării concurenței este că legile și reglementările nu ar trebui să restricționeze concurența dacă nu se poate demonstra că:

1. Beneficiile restrângerii pentru comunitate depășesc costurile;
2. Obiectivele legislației pot fi atinse doar prin restricționarea concurenței.

După cum am observat, evaluarea concurenței oferă un cadru eficace, în două etape pentru factorii politici și oficialii guvernamentali pentru a evalua care este sau ar putea fi impactul unei anumite legi sau reglementări asupra concurenței. După cum arată exemplele de mai jos, asemenea evaluări, incluzând etapa de ‘evaluare inițială’ echivalentul unei simple revizuirii urmată de ‘evaluarea completă’ mai detaliată pentru a vedea dacă apar probeleme de concurență în cadrul evaluării inițiale, oferă idei despre funcționarea piețelor, fac ca factorii relevanți să fie mai transparenți pentru procesul decizional și oferă un instrument important cu ajutorul căruia factorii politici fac alegerile corecte atunci când evaluează argumentele pro și contra ale reglementărilor. Legile și reglementările adesea afectează stimulentele participanților la piață. Evaluările concurenței îi ajută pe factorii politici să înțeleagă ce impact pot avea aceste schimbări asupra comportamentului participanților la piață, și cum acest impact poate afecta concurența.

1. REGLEMENTĂRILE CU PRIVIRE LA SERVICIILE DE TAXIMETRIE*

Acest capitol oferă un exemplu de evaluare a concurenței în cazul unei modificări a reglementărilor cu privire la taxi dintr-un oraș ipotetic. În primul rând, sunt descrise situația actuală și acțiunile posibile. Acestea sunt materiale care pot constitui subiectul unei revizuii mai largi a reglementărilor și, de aceea, nu sunt specifice unei evaluări a concurenței. După informațiile introductive, se oferă un exemplu de evaluare a concurenței.

Acest exemplu de evaluare este relativ scurt. Evaluările mai extinse pot fi mai adecvate, mai ales pentru piețe cu o importanță economică mai ridicată.

1. Situația generală

1.1 Cadrul

Orașul Touriste are un Consiliul Local care este autoritatea municipală responsabilă de reglementarea industriei taxiurilor. Pentru a-și îndeplini misiunea, obiectivul principal al Consiliului Local este de a se asigura că piața de servicii de taxi funcționează eficient și oferă beneficii maxime consumatorilor, industriei de taxi și economiei, în general. Touriste este un oraș cu numeroase atracții turistice importante. 60% din cursele cu taxiul din oraș sunt generate de turiști. Pentru a proteja turiștii, în trecut Consiliul local a menținut un mediu foarte reglementat.

În ciuda gradului ridicat de reglementare, nivelul reclamațiilor consumatorilor a fost destul de ridicat, mai ales din cauza unei absențe a taxiurilor la ore de vârf și noaptea. La solicitarea Direcției de transport și a administrației locale, Consiliul Local a revizuit reglementările în vigoare. S-a descoperit că reglementările existente nu au fost întotdeauna în conformitate cu interesul public și se sugerează adoptarea de noi propuneri de reglementare:

- Pentru a asigura funcționarea eficientă a pieței taxiurilor, garantând siguranța, calitatea și disponibilitatea în toate momentele zilei și ale anului; și
- Pentru a oferi un beneficiu maxim consumatorilor conform interesului public.

* Acest exemplu de evaluare a concurenței a fost pregătit de Marta Troya-Martinez.

1.2. Descrierea reglementărilor existente și a mediului actual

Consiliul Local, cu puteri dobândite prin Legea cu privire la trafic, are din 1978 sarcina de a reglementa industria taxiurilor, care are trei dimensiuni: reglementările cu privire la intrare, reglementările cu privire la și reglementările cu privire la tarife. Consiliul Local a acordat până în prezent 2562 de licențe. În ultimii trei ani, municipalitatea a emis 25 noi licențe, ceea ce înseamnă că numărul de licențe a crescut cu 1%.

Consiliul Local, autoritatea locală de licențiere solicită ca toate persoanele care conduc taxiuri să aibă permis de conducere și să treacă un test înainte de a primi licența. Viitorii șoferi de taxi trebuie să respecte standardele guvernamentale cu privire la viabilitatea financiară, siguranța pasagerilor și a publicului și întreținerea autovehiculului. Operatorii trebuie să se asigure că taxiurile pe care le controlează îndeplinesc aceleași condiții.

Mai ales, testul solicit șoferilor de taxi:

- Să prezinte un extras bancar pe ultimii cinci ani;
- Să treacă un test medical;
- Să treacă un test cu privire la trecutul de șoferi;
- Să treacă teste de cunoaștere a rețelei stradale locale și un test de limbă; și
- Să ducă autovehiculul la un service pentru a fi testat.

Trebuie luat un test general înainte de a obține licența. Există două căi prin care se poate obține licența: prima, atunci când Consiliul Local eliberează noi licențe și, cea de-a doua, atunci când un șofer de taxi existent pe piață dorește să-și vândă licența. În ambele cazuri, nou-intratul trebuie să achite o taxa pentru licență.

Din cauza restricțiilor asupra intrării și pentru a împiedica abuzul de putere de piață, autoritatea de licențiere stabilește un tarif pe distanță pe palier orar și zonă plus o taxa de pornire. Regulile nu precizează dacă taximetriștii pot oferi discounturi. Chiar dacă se obțin discounturi în mod ocazional prin negocierea cu taximetrul, mai ales pentru cursele lungi, aceste discounturi sunt rare. Tarifele sunt crescute atunci când este necesar pentru a reflecta inflația și prețul pieței la benzină. Consiliul specifică, de asemenea, caracteristicile ceasului și frecvența inspecțiilor.

A fost subliniat de diferite asociații de consumatori și turistice faptul că obiectivul actualei reglementări este de a proteja taximetriștii existenți pe piață în locul consumatorilor. S-a presupus că demersurile pentru obținerea unei licențe (înlocuirea unui deținător actual de licență sau dobândirea uneia dintre puținele licențe suplimentare eliberate de autoritatea locală) restricționează intrarea pe piață.

În consecință, există un dezechilibru semnificativ între cerere și ofertă care motivează speculanții să depună cereri pentru licențe și să le obțină (la un tarif reglementat), să le vândă la un preț ridicat și să facă un profit ridicat. Nivelul scăzut al ofertei scade, de asemenea, și calitatea serviciilor, de exemplu, timpul de așteptare a crescut semnificativ în ultimii cinci ani, pe măsură ce numărul taxiurilor active pe timp de zi a scăzut de la 9,2 la 7,9 taxiuri per 10.000 de oameni și deja pe piață au apărut taxiuri ilegale. Taxiurile sunt mai greu de găsit noaptea (la ora actuală, există doar 5,7 taxiuri per 10.000 de oameni), deoarece procentul redus de utilizare și probabilitatea mai mare de clienți 'răi' face ca taximetriștii să câștige mai puțin, pe oră, noaptea, decât în timpul zilei. În plus, faptul, că majoritatea taximetriștilor au familii înseamnă că nu doresc atât de mult să lucreze noaptea.

1.3. Alternative

Pot fi abordate cinci alternative principale de politică:

- Nici o acțiune;
- Păstrarea sistemului de licențiere cu o eliminare graduală a restricției cu privire la numărul de taxiuri, menținând în același timp reglementările cu privire la tarif, cu un tarif de noapte mai ridicat;
- Păstrarea sistemului de licențiere cu o eliminare graduală a restricției cu privire la numărul de licențe și a reglementării cu privire la tarife;
- Trecerea la un sistem de franciză; și
- Eliminarea tuturor reglementărilor.

2. Exemplu de evaluare a concurenței

Date fiind aceste date, evaluarea concurenței pregătită pentru Consiliul Local din Touriste City Council se regăsește mai jos. Rezultatele exacte ale acestei evaluări nu trebuie să fie aceleași în toate situațiile, deci alte evaluări ale reglementărilor cu privire la taxiuri pot trage alte concluzii. Consiliul Local ar trebui să ia ulterior decizia cu privire la cum va proceda pe baza rezultatelor evaluării concurenței, dar nu ar avea nici o obligație să respecte recomandările evaluării.

2.1. *Obiectivele reglementărilor*

Obiectivele reglementărilor sunt:

- Asigurarea unei funcționări eficiente a pieței de taxiuri, garantarea siguranței, calității și disponibilității în toate momentele zilei și ale anului; și
- Oferirea de beneficii maxime consumatorilor conform interesului public.

2.2. *Opțiuni pentru autoritatea de reglementare*

Opțiunile pentru autoritatea de reglementare sunt:

Opțiunea 1: Status Quo. Nu acționează și păstrează conținutul actual al reglementărilor. Iar Consiliul Local (organismal de reglementare la nivelul orașului) continua să reglementeze intrarea printr-un sistem obligatoriu de licențiere care restânge numărul de licențe de pe piață. Prin intermediul acestui sistem de licențiere, Consiliul stabilește cerințele de calitate pentru funcționarea taxiurilor. Mai ales, a stabilit, că, anterior obținerii licenței, este nevoie o verificare generală, care necesită prezentarea extrasului bancar pe cinci ani; trecerea unui examen medical; verificarea trecutului ca șofer; trecerea de teste de cunoaștere a rețelei stradale locale și un test de limbă; și verificarea mașinii de către un service autorizat. În plus, Consiliul stabilește structura și nivelul maxim pentru tarifele de taxi.

Opțiunea 2: Elimină limitările cu privire la intrări. Păstrează sistemul de licențiere implementat de Consiliul Local, dar elimină treptat restricția cu privire la numărul de licențe. Consiliul Local va percepe nou-intraților o taxă fixă pentru a acoperi costurile de certificate a abilității de a conduce, cunoașterea serviciilor, starea fizică a șoferilor, deținerea asigurării obligatorii și efectuarea reviziei mașinilor. Consiliul Local va păstra, de asemenea, reglementările cu privire la tarif, deși va introduce un tarif de noapte mai ridicat și va solicita afișarea tarifelor pe mașină.

Opțiunea 3: Elimină limitările cu privire la intrări și tarife. Elimină reglementarea cu privire la tariful maxim și regula ‘primul venit – primul plecat’ care se aplică în stațiile de taxi, dar păstrează reglementările de la opțiunea 2.

Opțiunea 4: Sistem de francizare. Introduce un sistem de francizare prin care companii de taxi concurează pentru a oferi cel mai bun raport calitate-preț. Companiile care au cea mai bună ofertă vor primi franciza, care va fi scoasă la licitație cu regularitate. Ca și parte a francizei, Consiliul Local decide ca operatorii să fie responsabili pentru rezolvarea reclamațiilor și îi trage la răspundere pentru

rezolvarea fiecărei reclamații. Francizații care încalcă standardele impuse de Consiliu vor fi amendați și li se poate retrage franciza. Planul ar fi să se acorde patru francize.

Opțiunea 5: Eliminarea tuturor reglementărilor. Elimină toate reglementările. Mai ales, face ca industria să impună un sistem de înregistrare voluntară (sistem de certificare), gestionat de Consiliul Local, și lasă la latitudinea consumatorilor dacă vor folosi un serviciu de taxi certificat sau un serviciu mai ieftin nereglementat.

2.3. *Piața afectată*

Piața produsului direct afectată de reglementări este piața serviciilor de taxi care include toate autovehiculele care oferă servicii de transport călători din ușă-în-ușă la solicitare în zona municipal. Această piață poate fi segmentată pe baza felului în care clienții caută acest serviciu. Conform acestui criteriu, pot fi delimitate următoarele segmente: piața serviciilor de taxi rezervate prin telefon, piața stațiilor de taxi și piața serviciilor de taxi oprite de clienți din mers. Obiectul acestei piețe este zona orașului unde se aplică reglementarea Consiliului Local, deoarece taxiurile pot prelua pasageri doar din zona pentru care sunt licențiate.

Orice impact substanțial asupra altor elemente din lanțul de furnizare (de ex. oferirea de dispozitive specializate pentru taxiuri, cum ar fi ceasurile de marcat) este puțin probabil.

Deși piața nu este foarte concentrată (în ianuarie 2006 existau 2562 licențe eliberate, majoritatea deținute de șoferi PFA care își conduc propriul vehicul) și gradul de diferențiere¹ este scăzut, concurența de pe piața definite mai sus este destul de scăzută, cu dezechilibre semnificative între cerere și ofertă (mai ales noaptea) cu taximetriști care fac eforturi reduse pentru a-și îmbunătăți serviciile pentru a atrage clienți. Acest fapt rezultă din:

- Existența unor probleme legate de informații, cu privire la tarif și calitate, care împiedică clienții de la a utiliza serviciile de taximetrie cele mai potrivite pentru ei (de exemplu, atunci când un taxi este comandat prin telefon, aceștia nu cunosc caracteristicile aceluși taxi);
- Restrângerea artificială a numărului de șoferi pe piață (în ultimii trei ani, nomicipalitatea a crescut numărul de licențe disponibile cu doar 1%), ceea

¹ Gradul de diferențiere se referă la modificările care pot fi aduse serviciului pentru a-l face diferit de cel oferit de concurenți.

ce împiedică potențialii șoferi să intre pe piață atunci când oferta este insuficientă; și

- Obiceiul, aplicat de taximetriști prin amenințări, care cere clienților să utilizeze primul taxi din stație, în loc să aleagă autovehiculul cu caracteristici de calitate pe care l-ar prefera.

Existența tarifelor mai mari decât nivelul concurențial și oferta insuficientă se reflectă în valoare exorbitantă de piață a licențelor, atunci când acestea sunt revândute nou-veniților și în listele lungi de așteptare pentru obținerea licenței.

Totuși, gradul de concurență variază odată cu segmentul. În principiu, piața serviciilor de taxi rezervate prin telefon poate fi destul de competitivă pentru că clineții pot căuta și compara informații despre diversele tarife cu costuri de căutare relativ scăzute (de ex. un apel telefonic). În plus, achizițiile repetate din acest segment sunt relativ posibile ceea ce ar asigura furnizarea unui serviciu adecvat. Pe piața stațiilor de taxi oportunitățile pentru concurență sunt limitate deoarece clineților li se cere să utilizeze primul taxi din stație (politica “primul sosit – primul plecat”). În cele din urmă, pe piața taxiurilor oprite pe stradă, posibilitate de alegere a taxiului poate fi limitată, mai ales dacă taxiurile sosesc fără o frecvență anume ceea ce înseamnă că clienții vor opri primul taxi liber care trece pe lângă ei. Într-o asemenea situație, concurența de tarife este dificil de susținut deoarece o reduce a tarifelor poate fi neprofitabilă dacă consumatorii nu doresc să caute oferte, și nu există un model de achiziție repetată (de ex. cererea pentru serviciile unui taximetrist care scade tariful unilateral nu ar crește).

2.4. Evaluarea concurenței

2.4.1. Opțiunea 1 - Status Quo

Șoferii licențiate ar continua să beneficieze de pe urma slabei concurențe menționate mai sus.

2.4.2. Option 2 - Eliminarea limitărilor cu privire la intrări

Se așteaptă ca costul fix inițial de intrare să scadă ca rezultat al creșterii numărului de licențe disponibile. În plus, se așteaptă o tendință crescătoare de a oferi servicii odată cu creșterea concurenței.

Eliminarea restricțiilor cu privire la numărul de licențe va scădea barierele de intrare, încurajând astfel concurența. Acest fapt, împreună cu o scădere a costurilor, va crea o presiune de sus în jos asupra tarifelor, care pot fi observate mai ușor de către consumatori. Acest lucru ar permite pieței să funcționeze cu mai multă

eficacitate, iar consumatorilor să ia decizii în cunoștință de cauză. În plus, creșterea întârilor va reduce timpul de așteptare, crescând astfel calitatea medie a serviciului.

2.4.3. *Opțiunea 3 - Eliminarea limitărilor cu privire la intrări și tarife*

Impactul asupra concurenței este același ca la opțiunea 2, cu diferența că tarifele concurențiale nu ar fi asigurate cu aceeași eficacitate. Mai ales, este dificil de anticipat cu siguranță care va fi impactul final asupra tarifelor. Pe de altă parte, tarifele pot scădea dacă se promovează o concurență mai ridicată și dacă costurile inițiale de intrare sunt reduse. Totuși, tarifele pot crește dacă creșterea ofertei conduce la o rată scăzută de ocupare² sau dacă nu se atinge un cadru concurențial din cauza nefuncționării pieței, inclusiv ignorarea clienților non-rezidenți cu privire la sistemul de taxi și nevoia de a negocia.

Dat fiind că 60% din curse sunt efectuate de turiști, și majoritatea turiștilor nu sunt familiarizați cu ideea că tarifele pot diferi sau pot fi negociate, există motive de îngrijorare că mulți taximetriștri vor începe să stabilească tarifele.

2.4.4. *Opțiunea 4 – Sistemul de franciză*

Efectele acestei opțiuni par ambigue. Multe depend de stabilirea dacă există sau nu concurență.

Dacă acest lucru se întâmplă, atunci ne așteptăm ca tarifele să scadă, iar calitatea informațiilor disponibile să crească, ceea ce ar permite pieței să funcționeze cu mai multă eficacitate, iar consumatorii să ia decizii în cunoștință de cauză.

Totuși, dacă în loc să se întâmple acest lucru, se instalează un comportament de aliere, atunci ne așteptăm ca tarifele să crească, iar calitatea să scadă. Acesta este un scenariu posibil deoarece ne așteptăm ca barierele în calea intrării să crească (i.e. doar companiile mari vor pua funcționa eficiente).

2.4.5. *Opțiunea 5 – Eliminarea tuturor reglementărilor*

Se așteaptă ca costurile de intrare și de respectare a standardelor de calitate să scadă. Astfel, se anticipează mai multe intrări. Se așteaptă ca tarifele să scadă în medie ca rezultat al scăderii costurilor și al creșterii concurenței, dar calitatea va scădea din cauza lipsei de control al calității și stimulentei insuficiente pentru taxiuri (cu excepția celor comandate în prealabil) pentru a investi în calitate.

² Dat fiind că majoritatea costurilor sunt fixe, acest lucru înseamnă că tarifele ar crește pentru a recupera toate costurile.

Deoarece nu se oferă nici o reglementare cu privire la calitate și tarif, nesiguranța în rândul consumatorilor cu privire la calitatea și tarifele serviciilor va crește. Drept urmare, mai ales pentru consumatorii mai puțin informați, cum ar fi turiștii, care reprezintă un procent ridicat din utilizatorii de taxi, bunăstarea poate scădea, iar mulți dintre taximetriștii ne-certificați pot aborda o strategie de ‘jupuire’. Pedepsa pentru taximetriștii care fraudează să nu își respecte angajamentele exprimate oral cu privire la tarif (la încheierea cursei) este slabă, cum ar fi retragerea licenței, nu este foarte costisitoare dacă intrarea are un cost scăzut. Odată ce clienții de taxi, mai ales cei care au și bagaje, se suie în mașină, nu se află într-o postură favorabilă de negociere dacă angajamentele inițiale nu sunt respectate.

2.5. Concluzii

Opțiunea 1 poate avea cel mai negativ efect asupra concurenței, deoarece reglementările impun bariere inutile în calea intrării pe piață, ceea ce nu doar subminează concurența, dar, de asemenea, și informațiile disponibile consumatorilor pentru ca aceștia să facă alegeri informate. În consecință, calitatea și disponibilitatea serviciilor furnizate sunt afectate în mod negativ. Propunerile 2 și 3, pe de altă parte, prezintă un număr de beneficii pro-concurență deoarece prin comparație cu reglementările actuale, numărul de licențe disponibile de pe piața nu este restricționat în mod artificial, ceea ce în trecut avea ca efect limitarea concurenței. Se crede că aceste opțiuni ar promova o tranzacție de calitate pentru clienți și o disponibilitate adecvată a serviciilor. Totuși, conform opțiunii 3, tarifele comparative nu vor fi asigurate cu aceeași eficacitate. Este dificil de aflat dacă opțiunea 4 rezolvă problemele anti-concurențiale detectate la opțiunea 1. Dacă implementarea are succes, ar putea avea efectele pozitive pro-concurență, dar riscul de a se ajunge la înțelegeri abuzive este ridicat, mai ales dacă noii operatori de franciză nu pot participa cu ușurință la rundele ulterioare de licitare. În plus, dată fiind actuala structură a pieței, implementarea de francize este relativ complicată. În cele din urmă, deși opțiunea 5 prezintă numeroase beneficii pro-concurență, ea nu poate asigura o bună funcționare a pieței într-un oraș puternic orientat spre turism, deoarece nu abordează problema informațiilor asimetrice dintre șofer și client. În plus, nici calitatea, nici siguranța nu sunt asigurate cu eficacitate pe piață.

2. REGLEMENTĂRI CU PRIVIRE LA SERVICIILE STOMATOLOGICE*

Acest capitol prezintă un exemplu de evaluare a impactului asupra concurenței a unei modificări aduse legislației naționale cu privire la serviciile stomatologice. În primul rând, sunt descrise situația actuală și acțiunile posibile. Acestea sunt materiale care pot constitui subiectul unei revizuii mai largi a reglementărilor și, de aceea, nu sunt specifice unei evaluări a concurenței. După informațiile introductive, se oferă un exemplu de evaluare a concurenței.

Acest exemplu de evaluare este relativ scurt. Evaluările mai extinse pot fi mai adecvate, mai ales pentru piețe cu o importanță economică mai ridicată.

1. Situația generală

1.1. Cadrul

Parlamentul a organizat audieri pe tema pieței serviciilor stomatologice acum doi ani, acestea incluzând depoziții ale stomatologilor, asiguratorilor din acest domeniu, specialiștilor pe igienă dentară și ale grupurilor de consumatori. Depoziția celor care nu erau stomatologi a sugerat faptul că tratamentul dentar era transferat din sistemul de plată de stat către cel privat, cu tarife mai mari. Grupurile de consumatori au recunoscut faptul că exista o concurență redusă între stomatologi în ceea ce privește aceste tarife. Autoritatea de concurență a afirmat că, dacă Consiliul General al Stomatologilor nu ar fi protejat de către reglementările cu privire la autorizare, numeroase acțiuni ale sale ar putea să fi considerate ca activități specifice cartelurilor. Specialiștii în igienă dentară au observat că variantele private pentru servicii dentare, cum ar fi curățirea dinților de către specialiști în igiena dentară ar fi mai puțin costisitoare, dar erau obstrucționate de sistemul de reglementare al practicii dentare. Deoarece sistemul era înființat printr-o reglementare a Consiliului General al Stomatologilor și se considera că multe probleme apăreau din cauza faptului că stomatologii dețineau majoritatea locurilor în Consiliul General al Stomatologilor, Parlamentul a adoptat, ca parte a nou intratei în vigoare Legi a Sănătății, o cerință ca Direcția de Sănătate să-și revizuiască reglementările cu privire la serviciile stomatologice și funcționarea profesiei de stomatolog, cu scopul de a:

* Acest exemplu de evaluare a concurenței a fost pregătit de Marta Troya-Martinez.

- Asigura siguranța și calificările pentru persoanele implicate în domeniul serviciilor stomatologice, precum și corectitudinea serviciilor oferite; și
- A evita restricțiile inutile sau disproportionat impuse asupra furnizării de servicii stomatologice, mai ales acele restricții care nu respectă interesul public.

1.2. Descrierea reglementărilor existente și a mediului actual

O mare parte din beneficiarii de servicii stomatologice primesc o rambursare a cheltuielilor din partea statului, iar o mare parte a veniturilor stomatologilor sunt realizate din servicii furnizate în mediu privat. Sprijinul primit de la stat este direcționat către persoanele tinere, șoferi, persoane cu venit redus, persoane în etate sau cu dizabilități. Tarifele pentru serviciile furnizate în mediu privat sunt considerabil mai ridicate decât cele incluse în lista de stat. Majoritatea stomatologilor deservesc persoane care vin în sistem privat și persoane care vin în sistemul de stat.

Timp de 37 de ani, Direcția de Sănătate a stabilit conform reglementării 103.4(a) faptul că calificările necesare pentru exercitarea diferitelor tipuri de proceduri stomatologice, exclusiv chirurgia bucală, sunt stabilite de către organismul profesional de reglementare, Consiliul General al Stomatologilor.

Consiliul General al Stomatologilor solicită ca toate persoanele care supravezează și exercită meseria de stomatolog să aibă minim o diplomă în stomatolog (medic stomatolog) obținută în urma unui program certificat de Consiliul General al Stomatologilor și toate aceste persoane trebuie să rămână membre active ale Consiliului General al Stomatologilor.

Consiliul General al Stomatologilor a stabilit, că pentru a fi membru activ, un stomatolog trebuie să respecte “standardele etice” ale Consiliului. Acestea includ:

- Practici tarifare corecte (pacienților li se percep tarife conforme cu lista tarifară);
- Nu se face publicitate serviciilor în ziare sau pe panouri publice care depășesc 10 cm x 20 cm;
- Nu se tratează pacienții altor stomatologi;
- Stomatologii nu sunt angajați de către o corporație sau de către o persoană care nu este stomatolog; și
- Nu se percep tarife sub cele standard practicate în comunitatea locală.

Consiliul General al Stomatologilor a stabilit că o persoană care nu este medic stomatolog nu are dreptul să presteze servicii stomatologice, exceptând cazurile în care este supervizată de un medic stomatolog. Mai ales, Consiliul General al Stomatologilor a stabilit că specialiștii în igienă dentară și tehnicienii dentari nu au calificări suficiente pentru a furniza serviciile pe cont propriu.

Ca urmare a revizuirii Legii cu privire la serviciile stomatologice, Direcția de Sănătate propune modificarea regulamentului 103.4(a). Modificarea propusă stabilește că Consiliul General al Stomatologilor are sarcina de a stabili condițiile medicale și de siguranță necesare pentru a deveni medic stomatolog, specialist în igienă dentară sau tehnician dentar și de a reglementa activitatea practicienilor și forma lor de organizare legală. Totuși, Direcția de Sănătate menține dreptul de veto cu privire la codurile de comportament propuse de Consiliul General al Stomatologilor și acționează conform principiului că persoanelor le este permis să fie organizate ca PFA și să efectueze activități pentru care sunt licențiate, atât timp cât acționează corect și fără a recurge la publicitate înșelătoare. Direcția de Sănătate va introduce de asemenea o procedură de reclamații cu scopul de a disciplina practicienii ai căror pacienți reclamă calitatea scăzută a serviciilor și va introduce o procedură disciplinară asociată.

1.3. Alternative

Pot fi abordate patru alternative:

- Nici o acțiune;
- Consiliul General al Stomatologilor păstrează controlul standardelor și al calității, precum și aspectele non-medicale care țin de furnizarea serviciilor. Totuși, aspectele non-medicale vor fi monitorizate de Direcția de Sănătate. Similar, procedurile legate de reclamații se vor supune regulilor Direcției de Sănătate;
- Direcția de Sănătate își asumă toate funcțiile îndeplinite în trecut de Consiliul General al Stomatologilor; și
- Eliminarea tuturor reglementărilor cu privire la serviciile stomatologice.

În cazul primei opțiuni, nici o acțiune, regulamentul anterior 103.4(a) ar rămâne în vigoare.

În cazul celei de-a doua opțiuni de revizuire, ar interveni mai multe modificări care abordează temeri ridicate de unii observatori cu privire la reglementările actuale cu privire la serviciile stomatologice. Mai ales, Consiliul General al Stomatologilor și-a folosit abilitatea de a dezvolta și supraveghea calificările adecvate ale

practicienilor pentru a acoperi atât aspectele comportamentale legate de problemele de sănătate, cât și de altele, fără a se asigura în mod adecvat că pacienții sunt conștienți de tarifele pentru proceduri înainte de efectuarea acestor proceduri. Consiliul General al Stomatologilor și-ar menține atunci responsabilitatea de a supraveghea calificările care țin de sănătate și comportamentul care nu tine de sănătate; totuși, aspectele de comportament ar fi astfel supuse aprobării de către Direcția de Sănătate. Procedurile de reclamații ar trebui să rămână deci la Direcția de Sănătate.

În cazul celei de-a treia opțiuni, Ministerul și-ar asuma sarcina de a stabili calificările practicienilor și de decide cu privire la recomandările ce privesc procedurile adecvate de acordare de diagnostic.

În cazul celei de-a patra opțiuni, reglementările actuale ce guvernează siguranța și comportamentul ar trebui eliminate. Calificările ar fi emise în continuare de Consiliul General al Stomatologilor, dar aceste calificări nu ar mai fi necesare pentru a practica. În schimb, posibilia pacienți ar fi responsabili pentru a se asigura că practicienii lor au calificările adecvate și ar trebui să recurgă la instanțe în cazul în care nu primesc servicii de calitate.

O evaluare a impactului asupra concurenței ar trebui efectuată pentru că opțiunea 1 din propunerea de reglementare pare a avea cel puțin unul dintre efectele enumerate în “Checklist-ul de concurență” propus de Setul de instrumente de evaluare a concurenței OECD. Mai ales, opțiunea 1 ar “controla sau influența substantial tariful la care bunurile și serviciile sunt puse piață” și ar “limita libertatea furnizorilor unui produs sau serviciu de a face publicitate sau marketing produsul lor (dincolo de limitările generale care impun etichetarea corectă și împiedicarea publicității false sau înșelătoare)”.

2. Exemplu de evaluare de concurență

2.1 Obiectivele reglementării

Obiectivele reglementării sunt:

- Asigurarea siguranței și calificărilor pentru personalul implicat în serviciile stomatologice, astfel încât serviciile prestate să fie conforme; și
- Evitarea restricțiilor inutile sau disproportionale asupra prevederilor ce privesc serviciile stomatologice, mai ales acelea care nu respectă interesul public.

2.2. *Opțiuni pentru autoritatea de reglementare*

Opțiunile pentru autoritatea de reglementare sunt:

Opțiunea 1: Nici o acțiune. Nu acționează și păstrează reglementările actuale conform cărora Consiliul General al Stomatologilor (organismul profesional privat) este responsabil pentru reglementări ce privesc serviciile stomatologice și alte servicii și procedura de reclamații. Mai ales actualele reglementări au stabilit că toate persoanele care supravezează și exercită meseria de stomatolog să aibă minim o diplomă în stomatolog (medic stomatolog) obținută în urma unui program certificat de Consiliul General al Stomatologilor și toate aceste persoane trebuie să rămână membre active ale Consiliului General al Stomatologilor (i.e. vor respecta standardele etice ale Consiliului: practici tarifare corecte -pacienților li se percep tarife conforme cu lista tarifară; nu se face publicitate serviciilor în ziare sau pe panouri publice care depășesc 10 cm x 20 cm; nu se tratează pacienții altor stomatologi; Stomatologii nu sunt angajați de către o corporație sau de către o persoană care nu este stomatolog; și nu se percep tarife sub cele standard practicate în comunitatea locală. Un rezultat al acestor reglementări este faptul că specialiștii igiena dentară sau tehnicienii dentari nu pot practica fără supravegherea unui stomatolog.

Opțiunea 2: Supravegherea de către Consiliul Stomatologilor, supravegherea practicilor de afaceri de către guvern. Se permite Consiliului General al Stomatologilor să stabilească standard de siguranță și calitate fără nici un drept de a controla practicile de afaceri cum ar fi stabilirea de prețuri, reclama și forma de organizare legală. Supravegherea practicilor de afaceri este efectuată de Direcția de Sănătate, care acționează sub principiul că persoanele pot fi PFA și să efectueze activități pentru care sunt licențiate, atât timp cât acționează corect și fără a recurge la publicitate înșelătoare. Direcția de Sănătate va fi, de asemenea, responsabilă pentru procedura de reclamații și pentru reglementări.

Opțiunea 3: Guvernul supraveghează practicile medicale și de afaceri. Se acordă Direcției de Sănătate sarcina de a stabili calificările practicienilor și reglementările ce nu privesc serviciile stomatologice, dar se păstrează reglementările din opțiunea 2.

Opțiunea 4: Nici o reglementare. Se elimină toate reglementările. Mai ales industria impune un sistem voluntar de înregistrare (system de certificare), gestionat de Consiliul General al Stomatologilor, și se permite posibililor pacienți să fie responsabili pentru a se asigura că practicienii lor au calificările adecvate. Aceștia ar trebui să recurgă la instanțe în cazul în care nu primesc servicii de calitate.

2.3. *Piața afectată*

Piața produsului direct afectată de reglementări este piața serviciilor stomatologice care include toți practicienii care pot furniza servicii de prevenire (de exemplu vizită generală, radiografii și analize), consiliere pe parte de sănătate bucală, montare și vânzare de proteze dentare, reparații dentare, tratamente de retina (de exemplu plombe, extracții, îndepărtarea plăcii dentare, tratamente complexe (de exemplu coroane), tratament ortodontic, chirurgie bucală și tratamente cosmetic (de exemplu înălbirea dinților). Din cauza dimensiunii reduse a teritoriului național, acoperirea geografică a pieței este întreaga țară.

Orice impact substanțial asupra altor elemente din lanțul de furnizare este puțin probabil (de exemplu furnizarea de materii și echipamente).

Deși piața nu este foarte concentrată (în aprilie 2005 existau 3459 furnizori de servicii stomatologice, practicând, în care parte, ca stomatology PFA sau mici parteneriate de câte doi-trei practicieni), concurența pe piață este destul de redusă, fiecare practician “așteptând” clientela. Acest fenomen este rezultatul:

- Aplicării standardelor etice, care interzic explicit orice tip de concurență (inclusiv promoțiile și publicitatea);
- Existența factorilor care împiedică consumatorii de a schimba cu ușurință furnizorul de servicii medicale, cum ar fi dificultatea de transferare a evidențelor medicale (numeroși stomatology refuză să dea evidențele proprii altor stomatologi) și lipsa informațiilor cu privire la tarife și caracteristicile tratamentului; și
- Restricțiile pe parte de furnizare care împiedică companiile să intre pe piață și specialiștii în igienă dentară și tehnicienii dentari care practică independent de stomatologi.

2.4 *Evaluarea concurenței*

2.4.1. *Opțiunea 1 – Nici o acțiune*

Stomatologii ar continua să beneficieze de pe urma concurenței scăzute conform celor de mai sus, iar consumatorii ar continua să nu beneficieze de informații, alegeri și costuri mai joase.

2.4.2. *Opțiunea 2 – Supravegherea de către Consiliul Stomatologilor, supravegherea practicilor de afaceri de către Guvern*

Se așteaptă ca costurile de funcționare vor scădea ca urmare a unei libertăți sporite de alegere a modelului de afaceri și unei eficiențe sporite în utilizarea expertizei stomatologice profesionale. În plus, se așteaptă investiții mai mari deoarece companiile beneficiază de un acces mai larg la sursele de capital.

Este dificil de anticipat impactul asupra structurii de piață. Pe de o parte, ne așteptăm la mai multe intrări deoarece specialiștilor în igiena orală și tehnicienilor dentari li se permite să practice pe cont propriu. Pe de altă parte, intrarea companiilor, care sunt mai mari decât PFA-urile și parteneriatele, poate face ca piața să devină mai concentrată. Vor fi mai multe intrări și va crește posibilitatea de a implementa strategii de marketing care au fost interzise anterior, cum ar fi publicitatea cu scopul de a face noua afacere cunoscută și promoțiile pentru a atrage pacienții concurenților. Aceste instrumente vor facilita intrarea nou-veniților permițându-le acestora să-și promoveze afacerea și, de aceea, scurtând timpul necesar pentru a genera afaceri astfel încât să obțină randament.

Eliminarea reglementărilor non-stomatologice cele mai restrictive ar conduce la un grad mai ridicat de concurență, fără ca aceasta să însemne o calitate inferioară (condițiile profesionale de practică rămân neschimbate, iar procedura de reclamații va fi mai eficace prin această opțiune). În plus, în cursa de obținere de noi clienți, vor fi dezvăluite mai multe informații. Acest fapt ar permite pieței să funcționeze mai eficace, iar consumatorilor să ia decizii în cunoștință de cauză.

2.4.3. *Opțiunea 3 – Supravegherea practicilor medicale și de afaceri de către Guvern*

Impactul asupra concurenței este, în linii mari, la fel de larg ca în cazul opțiunii 2, cu diferența că se așteaptă o calitate mai scăzută deoarece Direcția de Sănătate va prelua reglementările tehnice și profesionale pentru care este mai puțin calificată decât profesioniștii.

2.4.4. *Opțiunea 4 – Nici o reglementare*

În cazul opțiunilor 2 și 3, ne așteptăm ca costurile să scadă. Totuși, nou-intrații vor beneficia mai mult (din cauza introducerii sistemului de certificare). În mod asemănător, ne așteptăm la mai multe investiții.

Anticipăm mai multe intrări, nu doar din partea specialiștilor în igienă dentară și tehnicienilor dentari, dar și din partea acelor practicieni care nu au putut opera în

situația de status quo. Totuși, efectul asupra concentrării pieței este neclar, deoarece ne așteptăm la companii noi mai mari. În cazul opțiunilor 2 și 3, pe piață vor apărea mai multe informații și mai multe strategii de marketing. Totuși, deoarece nu vor exista restricții cu privire la comportamentul profesioniștilor, acest flux posibil de informații poate induce în confuzie sau chiar eroare și, de aceea, devine inutil pentru scopul de descreștere a asimetriei informațiilor dintre pacient și practician. Astfel, piața poate deveni mai opacă, iar nivelul de nesiguranță cu privire la servicii crește. În consecință, funcționarea ei va fi mai puțin eficientă, iar consumatorii vor lua decizii în necunoștință de cauză. În plus, din cauza sistemului de certificare și a unei proceduri de reclamații mai puțin eficiente, calitatea medie va scădea.

De aceea, deși concurența pare să crească, ea va crește în detrimentul calității.

2.5 Concluzii

Opțiunea 1 poate avea efectul cel mai negativ asupra concurenței, deoarece reglementările impun restricții inutile asupra serviciilor de stomatologie, ceea ce nu doar subminează concurența, ci și informațiile disponibile consumatorilor necesare pentru a lua decizii în cunoștință de cauză. Propunerile 2 și 3, pe de altă parte, prezintă mai multe beneficii pentru concurență deoarece comparate cu actualele reglementări, stomatologii nu vor mai fi obligați să limiteze publicitatea, promoțiile, forma de organizare legală și angajarea de personal auxiliar, aspecte care au ca efect limitarea concurenței. Totuși, în cazul opțiunii 3, calitatea nu va fi asigurată cu aceeași eficiență. În cele din urmă, opțiunea 4, deși prezintă mai multe avantaje în favoarea concurenței, nu poate asigura o funcționare eficientă a pieței deoarece nu abordează problema informațiilor asimetrice între practicieni și pacienți.

De aceea, opțiunea 2 atinge scopurile politicii și are cele mai multe șanse de a promova concurența. Opțiunea 2 este probabil cea mai bună opțiune din punctul de vedere al concurenței.

3. REGLEMENTĂRILE CU PRIVIRE LA CALITATEA AERULUI*

Acest capitol descrie un exemplu de evaluare a concurenței în cazul modificării unei reglementări naționale cu privire la calitatea aerului. În primul rând, sunt descrise situația actuală și acțiunile posibile. Acestea sunt materiale care pot constitui subiectul unei revizuri mai largi a reglementărilor și, de aceea, nu sunt specifice unei evaluări a concurenței. După informațiile introductive, se oferă un exemplu de evaluare a concurenței.

Acest exemplu de evaluare este relativ scurt. Evaluările mai extinse pot fi mai adecvate, mai ales pentru piețe cu o importanță economică mai ridicată.

1. Cadrul

Regiunea de vest este dens populată și se află sub o amenințare ecologică semnificativă din cauza nivelului ridicat al poluării atmosferice. Legislativul din această zonă a autorizat Comitetul de vest pentru curățenia aerului (WCAB), autoritate regional de reglementare, să conceapă și să implementeze reglementări cu privire la amestecurile de carburant pentru autovehicule pentru a controla poluarea atmosferică. WCAB a analizat mai multe opțiuni pentru reducerea poluării atmosferice și a decis să solicite o nouă tehnologie de rafinare pentru reducerea poluării atmosferice cu noxe emise de autovehicule, această tehnologie urmând a fi utilizată în vest. După ce companiile de rafinare au investit în modificarea rafinăriilor, una dintre companiile petroliere (Xoil) a anunțat că deține un brevet pentru tehnologia utilizată și că companiile de rafinare vor trebui să achite o taxa de licențiere pentru dreptul de a utiliza tehnologia. Companiile de rafinare au reclamat redevențele ridicate pe care trebuiau să le achite. O comisie guvernamentală a efectuat o investigație asupra efectelor reglementării WCAB și a ajuns la concluzia că reglementările acordă putere de monopol companiei Xoil pe parte de licențiere a tehnologiei de rafinare pentru producerea de carburant auto în regiunea de vest și acest monopol îi conferă lui Xoil posibilitatea de a crește costurile de rafinare ale concurenților săi, putând astfel să controleze prețul carburanților auto în regiunea de vest. Comisia a descoperit că Xoil nu a anunțat cererea de brevet la momentul în care a făcut lobby pentru această tehnologie pe lângă WCAB și chiar a afirmat că tehnologia nu va fi brevetată. Asociațiile de protecție a consumatorilor și șoferii de tiruri au reclamat tarifele ridicate la carburanții auto încă de la adoptarea reglementărilor WCAB. Creșterea prețului carburanților a fost de 6% în regiunea de

* Acest exemplu de evaluare a concurenței a fost pregătit de Özlem Bedre.

vest și doar 1% în restul țării. Consiliul juridic al WCAB a hotărât că Xoil nu poate fi penalizată de către autoritatea de reglementare pentru că nu a anunțat cererea de brevet și nici WCAB nu putea anula brevetul. WCAB consideră că reglementările actuale nu respectă întotdeauna interesul public și caută alternative.

2. Obiectivele reglementărilor

WCAB dorește să atingă trei obiective din Legea națională cu privire la aerul curat: (1) asigurarea unor condiții de mediu mai bune prin reducerea emisiilor de motor, (2) oferirea de stimulente adecvate companiilor pentru investiții în cercetare și dezvoltare pentru a dezvolta un carburant auto cu o ardere mai curată (3) evitarea de reglementări de mediu disproporționate, mai ales acelea care pot să nu corespundă interesului public, cum ar fi creșterea tarifelor la carburanții auto ceea ce ar conduce la pierderea bunăstării sociale care ar fi mai mare decât câștigurile de bunăstare rezultate din îmbunătățirea calității aerului.

3. Opțiuni pentru autoritatea de reglementare

Au fost identificate mai multe opțiuni. Acestea sunt:

Opțiunea 1: Păstrarea standardului de tehnologie actual. Nicio acțiune și păstrarea reglementărilor actuale, conform cărora companiile de rafinare trebuie să utilizeze tehnologia de rafinare a Xoil pentru a produce carburant auto care să fie folosit în regiunea de vest. Xoil ar putea astfel să perceapă companiilor de rafinare prețuri sau redevențe de monopol pentru utilizarea tehnologiei sale. Drept urmare, costurile de producere a carburanților auto pentru regiunea de vest ar continua să fie ridicate, ceea ce ar conduce la creșterea prețurilor carburanților auto în regiunea de vest.

Opțiunea 2: Adăugare de reglementări cu privire la prețuri împreună cu un nou standard tehnologic de producție. Stabilirea unei alte tehnologii ca standard în procesul de amestec pentru un carburant auto mai curat prin consultarea cu asociațiile și companiile din industrie și, în același timp, reglementarea prețului tehnologiei alese ca standard. Dezvoltatorul acelei tehnologii ar încasa prețul regulat pentru tehnologia sa. Companiile de rafinare ar cunoaște astfel toate costurile de producere a carburantului auto cu ardere mai curată înainte de adoptarea reglementărilor WCAB.

Opțiunea 3: Introducerea unui standard bazat pe performanță. Nici o reglementare cu privire la modul de producere a carburantului auto cu ardere mai curată, dar se stabilește un prag cu privire la emisiile rezultate din oricare tip de ardere de carburant auto. Fiecare companie de rafinare ar fi liberă să utilizeze orice

metodă sau tehnologie pentru a produce carburant auto, a cărui ardere ar trebui să elibereze mai puține emisii decât pragul maxim.

Opțiunea 4: Introducerea unei taxe pe emisii. Nici o reglementare cu privire la modul de producere a carburantului auto cu ardere mai curată, dar se introduce taxa pe nivelul de emisii al benzinei vândute la stațiile din regiunea de vest, dar se poate stabili unui prag cu privire la emisiile rezultate din oricare tip de ardere de carburant auto. Ca și în cazul opțiunii anterioare, fiecare companie de rafinare ar fi liberă să utilizeze orice metodă sau tehnologie pentru a produce carburant auto, a cărui ardere ar trebui să elibereze mai puține emisii decât pragul maxim. În plus, benzinăriile (sau comercianții de carburant auto) ar plăti taxe proporționale cu emisiile rezultate de pe urma arderii carburantului vândut.

Opțiunea 5: Nici o reglementare. Eliminarea tuturor reglementărilor. Mai ales, li se permite companiilor de rafinare să producă orice tip de carburant auto fără taxe asupra nivelurilor de poluare, urmând ca industria să impună un sistem de certificare voluntară pentru nivelul de emisii eliberate de un anumit tip de carburant. Consumatorii din regiunea de vest ar trebui să decidă ce tip de carburant achiziționează și, astfel cât doresc să plătească pentru reducerea emisiilor produse de autovehiculele proprii.

4. Piața afectată

Piața direct afectată de reglementări este piața tehnologiilor de rafinare pentru a produce carburant auto care să respecte reglementările WCAB (“piața tehnologiei”). Piața afectată indirect de reglementări este piața carburantului auto care poate fi comercializat în regiunea de vest (“piața carburantului auto”).

Stabilirea de standard despre proprietățile de amestec pentru a produce un carburant auto cu ardere mai curată prin consultarea cu asociațiile și companiile din industrie este o modalitate eficientă de a găsi cea mai eficientă tehnologie de rafinare pentru producerea de unui carburant auto cu ardere mai curată. Totuși, deoarece reglementările WCAB prescriu o anumită tehnologie, acest fapt împiedică concurența pe piața tehnologiei, ceea ce conduce la prețuri mai ridicate la consumatorii de pe piața combustibililor auto prin (1) limitarea numărului sau gamei de furnizori de pe piața tehnologiei prin stabilirea unei licențe ca și cerință de funcționare și (2) limitarea posibilității furnizorilor de pe piața carburanților auto reglementată de WCAB de a concura prin (a) creșterea costurilor pentru producerea de carburant auto care să respecte normele WCAB pentru toate companiile de rafinare, mai puțin Xoil, și (b) crearea unei bariere geografice în calea posibilității companiilor petroliere de a furniza benzină în regiunea de vest (companiilor petroliere care funcționează în alte regiuni nu li se permite importul de carburant

auto în rețeaua de distribuție din regiunea de vest dacă carburantul important nu este produs cu ajutorul tehnologiei standard a WCAB, și anume tehnologia brevetată a Xoil. De aceea, reglementările WCAB au oferit Xoil putere de monopol pe piața tehnologiei, iar această putere ia conferit lui Xoil avantaje anti-concurențiale în fața celorlalte companii de rafinare pe piața carburanților auto reglementată de WCAB, deoarece Xoil a putut crește costurile concurenților prin perceperea de taxe ridicate de licențiere pe tehnologia sa.

5. Evaluarea concurenței

5.1 Opțiunea 1. Păstrarea standardului tehnologic actual

Xoil ar continua să beneficieze de pe urma puterii sale de monopol pe piața tehnologiei și de pe urma concurenței scăzute pe piața carburanților auto reglementată de WCAB conform celor de mai sus.

5.2 Opțiunea 2. Adăugare de reglementări cu privire la prețuri împreună cu un nou standard tehnologic de producție

Industria poate avea câștiguri de eficiență importante prin efectuarea de cercetări comune pentru a stabili cea mai eficientă tehnologie ca standard pentru rafinarea unui carburant auto mai curat. În plus față de aceste beneficii, reglementarea prețului tehnologiei necesare ar păstra costul de producere a carburantului auto conform cu WCAB la un nivel scăzut, ceea ce ar conduce la tarife mai joase la carburanții auto în regiunea de vest. Reglementarea prețului ar reduce, de asemenea, gradul de nesiguranță cu privire la costurile de producere a carburantului auto conform cu WCAB. Totuși, dat fiind că prețul tehnologiei de rafinare ar fi reglementat, companiile ar avea o motivație mai scăzută de a investi în cercetare și dezvoltare pentru dezvoltarea acestei tehnologii. În plus, trecerea de la tehnologia Xoil la o alta ar putea conduce la nerecuperarea sumelor investite în tehnologia Xoil. Permițând companiilor de rafinare stabilirea unui standard le poate da acestora o putere mai mare de negociere a taxei de licențiere cu Xoil. Intrarea într-o schemă voluntară poate aduce mai multe beneficii. Asemenea scheme sunt destul de comune atunci când nu sunt condamnate de autoritățile de concurență.

5.3 Opțiunea 3. Introducerea unui standard bazat pe performanță

Eliminarea reglementărilor cu privire la modul de producere de carburant auto cu ardere mai curată ar permite fiecărei companii de rafinare utilizarea oricărei metode și tehnologii de producție. În plus, stabilirea unui prag pentru emisii de orcie tip de ardere de carburant determină fiecare companie de rafinare fie să achiziționeze o licență sau să efectueze cercetări proprii pentru o tehnologie de

producere a carburantului auto cu respectarea pragului maxim de emisii. Duplicarea efortului de cercetare este mai posibilă în cazul acestui cadru de reglementare, deși nu există nici un efect negativ din cauza duplicării efortului de cercetare, deoarece poate genera inovații mai rapide și soluții multiple cu privire la tehnologia utilizată. Ar exista numeroase soluții și tehnologii alternative de producere a carburantului cu ardere mai curată. Concurența între furnizorii de pe piața tehnologiei ar fi solidă, conducând la costuri mai scăzute cu producerea unui carburant auto mai curat. WCAB ar putea reduce emisiile până la nivelul dorit fără a afecta concurența; companiile de rafinare ar fi mai flexibile în tehnicile lor de producție și ar investi în cercetare și dezvoltare pentru dezvoltarea unei tehnologii de rafinare care să le permită producerea unui carburant cu ardere mai curată dacă nu este mai puțin costisitor să achiziționeze o licență pentru o asemenea tehnologie.

5.4 Opțiunea 4. Introducerea taxei pe emisii

Eliminarea reglementărilor cu privire la tehnologia de producere a carburantului cu ardere mai curată ar permite fiecărei companii de rafinare să utilizeze orice metodă și tehnologie de producere a carburantului. Încasarea de taxe de la benzinării proporțional cu nivelurile de emisii pentru carburantul vândut ar motiva companiile de rafinare să producă un carburant, iar beneficiul marginal constând în reducerea taxei pe emisii ar fi egal cu costul marginal pentru reducerea emisiilor. Fiecare companie de rafinare fie ar achiziționa o licență sau ar efectua cercetări individuale pentru a descoperi cea mai eficientă tehnologie care să îi permită să producă cel mai puțin poluant carburant auto. Pragul pentru emisiile rezultate în urma oricărui tip de ardere de carburant poate să nu aibă efecte pentru unele companii care deja intenționează să producă un carburant auto mai puțin poluant decât pragul pentru a crește cererea pentru acest tip de carburant. Această opțiune de reglementare ar oferi un stimulent puternic pentru investirea în cercetare și dezvoltare pentru a produce un carburant auto mai curat. Ca și în cazul opțiunii 3, ar exista numeroase tehnologii alternative disponibile pentru producerea unui carburant cu ardere mai curată. Concurența dintre furnizorii de pe piața de tehnologie ar fi solidă (chiar mai solidă decât cea din cazul opțiunii 3, datorită stimulentei mai mari de a investi în cercetare și dezvoltare date fiind taxele pe emisii), ceea ce ar conduce la costuri mai scăzute de producere a carburantului auto mai curat.

Taxarea carburanților auto vânduți în benzinării proporțional cu nivelul emisiilor ar face ca consumatorii să internalizeze impactul negativ al poluării cauzate de șofat. Taxele ar crește prețurile la carburanți, reducând cererea pentru aceștia în regiunea de vest. Taxele de mediu ar crește nivelul de bunăstare a consumatorilor dacă efectul negativ consumatorilor datorat prețurilor ridicate ale carburantului ar fi mai scăzut decât beneficiile sociale generate de nivelul mai scăzut

de poluare atmosferică. Calcularea nivelului corect al taxelor pe emisii nu este o sarcină ușoară.

Companiile de rafinare ar fi flexibile (ca în cazul Opțiunii 3) în ceea ce privește tehnicile lor de producție și ar dori să investească în cercetare și dezvoltare pentru a dezvolta o tehnologie care să le permită să producă un carburant auto cu ardere mai curată dacă nu este mai puțin costisitoare achiziționarea unei licențe pentru o asemenea tehnologie.

5.5 Opțiunea 5. Eliminarea tuturor reglementărilor

Eliminarea tuturor reglementărilor ar permite companiilor de rafinare să producă orice tip de carburant auto doresc. Totuși, se presupune că industria dezvoltă un sistem de certificare voluntară pentru nivelurile de emisii generate de oricare tip de carburant, astfel încât consumatorii pot fi informați asupra tipului de carburant cel mai puțin poluant. Consumatorii din regiunea de vest decid ulterior ce tip de carburant vor folosi și, astfel, cât sunt dispuși să plătească pentru a reduce emisiile generate de autovehiculele proprii. Fără nici o taxă pe nivelul de emisii, consumatorii ar fi dispuși să plătească prea puțin pentru a reduce emisiile generate de autovehiculul proprii; deoarece ei nu pot internaliza costurile indirecte negative ei trec peste altele prin contribuția proprie la poluare atmosferică. Astfel, poluarea atmosferică ar fi mult peste nivelul dorit și alte cadre de reglementare.

6. Hotărâre

O întrebare principală în cadrul acestei analize este care sunt acele opțiuni care vor conduce la inovațiile adecvate. Cele trei întrebări cheie sunt:

- Este politica flexibilă? Permite ea celui care inovează să decidă care este cea mai bună opțiune de atingere a obiectivului?
- Se aplică politica poluatorului, se aplică ea direct costului indirect și nu unei tehnologii?
- Este politica una detaliată care să se aplice mai multor rezultate, oferind un stimulant continu pentru dezvoltarea de tehnologii îmbunătățite?¹

¹ Pentru mai multe detalii cu privire la întrebările cheie cu privire la inovația pe mediu, vezi raportul OECD (2009) "Environmental Policy Framework Conditions, Innovation and Technology Transfer." la [http://www.oalis.oecd.org/oalis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00006E5E/\\$FILE/JT03274164.PDF](http://www.oalis.oecd.org/oalis/2009doc.nsf/LinkTo/NT00006E5E/$FILE/JT03274164.PDF)

Opțiunea 4 este probabil cea mai bună opțiune de reglementare pentru bunăstarea consumatorului, atingând în același timp obiectivele principale de reducere a emisiilor. Opțiunea 4 este flexibilă, se aplică direct poluatorului și intră în profunzime. Opțiunea 3 este pe locul doi, foarte aproape, deoarece nu intră în profunzime și astfel nu oferă un stimulant pentru inovație mai jos de nivelul standardului. Opțiunile 3 și 4 elimină, de asemenea, restricțiile anti-concurențiale care există în cazul Opțiunii 1. În cazul Opțiunii 1, poluarea atmosferică este redusă în regiunea de vest și industria evită duplicarea eforturilor de cercetare, și are de câștigat de pe urma adoptării celei mai eficiente tehnologii de rafinare pentru producerea de carburanți cu ardere mai curată. Totuși, Opțiunea 1 poate avea cel mai negativ efect asupra concurenței, deoarece reglementările stabilesc că licența este o condiție pentru producerea unui carburant cu ardere mai curată, creând astfel un monopol pe piața de tehnologie. Reglementările limitează și mai mult posibilitatea furnizorilor de pe piața carburanților auto de a concura prin creșterea costurilor cu rafinarea acestora și creând o barieră geografică în calea intrării pe piața carburanților auto din regiunea de vest. Ca urmare, prețurile ca carburant în vest au crescut, iar nivelul de bunăstare a consumatorilor a scăzut. Acest efect negativ poate fi eliminat prin Opțiunea 2, care asigură un preț mai scăzut pentru tehnologia de rafinare necesară prin reglementarea prețului de monopol, dar, în același timp, se reduce stimulentele de a investi în cercetare și dezvoltare pentru dezvoltarea unei asemenea tehnologii. Opțiunile 3 și 4 permit companiilor de rafinare să fie mai flexibile în alegerea tehnologiei prin eliminarea reglementărilor cu privire la procesul de producere al carburantului auto. În ambele situații, autoritatea de reglementare ar putea ține poluarea la nivelul dorit. În plus, ambele opțiuni oferă companiilor de rafinare stimulente serioase pentru a investi în cercetare și dezvoltare pentru a dezvolta o tehnologie de rafinare pentru producerea unui carburant auto cu ardere mai curată. Opțiunea 4 modifică consumul de carburant auto impunând taxe asupra carburanților proporționale cu nivelul emisiilor rezultate din arderea acestora. Opțiunea 5 oferă cel mai ridicat grad de flexibilitate companiilor permițându-le acestora să aleagă o tehnologie de rafinare fără standarde de emisii, taxe, dar Opțiunea 5 nu oferă stimulente pentru reducerea emisiilor sau pentru investiții în cercetare și dezvoltare pentru o tehnologie de producere de carburant cu ardere mai curată, și, deci, nu reduce nivelul de poluare atmosferică din regiunea de vest.

Copii ale Setul de Instrumente pentru Evaluarea Concurenței sunt disponibile pentru descărcare în următoarele limbi:

www.oecd.org/competition/toolkit

Limba Arabă / العربية

Japoneză / にほんご

Chineză / 中文

Coreeană / 한국어

Engleză

Română

Franceză / Français

Portugheză / Português

Limba maghiară / Magyar

Rusă / Русский

Indoneziană / Bahasa

Spaniolă / Español

Italiană / Italiano

Turcă / Türk



Pentru informații suplimentare despre Setul de Instrumente pentru Evaluarea Concurenței, va rugăm să ne contactați la comp.toolkit@oecd.org // www.oecd.org/competition/toolkit