

ЗАЩИТА НА КОНКУРЕНЦИЯТА ПО ОТНОШЕНИЕ НА СЪВМЕСТНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ЕВРОПЕЙСКО И БЪЛГАРСКО НОРМАТИВНО ЙЕРАРХИЧНО НИВО

Въведение

Една от най-важните световни тенденции в индустриалната организация през последните три десетилетия е безпрецедентният растеж в броя на стратегическите съюзи.

Главните причини за популярността им са свързани с: глобализацията на пазарите, водеща до увеличаваща се интензивност на конкуренцията (напр. Harrigan, 1987: 69); ускоряващата се честота на технологични промени (напр. Dussauge & Garrette, 1999: 30 – 33); ескалиращите разходи за научноизследователска и развойна дейност (НИРД) (напр. Ramaya & Smith, 2000: 4 – 5); търсенето от потребителите на все по-сложни продукти, включващи няколко технологии (напр. Thechatakerng & Srinaruewan, 2006: 2; Auster, 1987: 4); изключително високите капиталови изисквания за реализирането на мащабни проекти (напр. Murray & Mahon, 1993: 107); дерегулацията на съществуващи и възникването на нови отрасли (напр. Contractor & Lorange, 2002: 489 – 490); либерализацията на редица икономики (напр. Culpan, 2002: 5 – 16).

В тази динамична среда стратегическите съюзи представляват алтернатива на самостоятелното фирмено развитие, чрез която предприятията постигат следните основни предимства: комбинации от продуктови и пазарни разширения – сходни продукти/сходни пазари, сходни продукти/нови пазари, нови продукти/сходни пазари, нови продукти/нови пазари (напр. Koh & Venkatraman, 1991: 873 – 874); достъп до допълващи ресурси – физически, човешки, финансови, технологични, организационни или репутационни, които фирмата не притежава и които позволяват да се избегне тяхното дублиране (напр. Muñoz Martín & Montoro Sánchez, 2007: 157); намаляване на разходи (Ohmae, 1989: 146 – 147); икономии от мащаба (напр. Gugler, 1992: 91);

¹ Явор Марангозов е доктор по икономика, главен асистент в секция „Икономика на фирмата“ на Институт за икономически изследвания на БАН и хоноруван преподавател в катедра „Маркетинг и туризъм“ на Стопански факултет на Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“, тел.: 02 8104038, факс: 02 9882108, e-mail: i.marangozov@gmail.com.

редуциране на рискове (напр. Porter & Fuller, [1986] 1988: 107); вертикална квазиинтеграция (напр. Contractor, 1986: 78); получаване на право да се използва интелектуална собственост или територия (напр. Contractor, 2005: 123); ползване на субсидии (особено за НИРД) (напр. Barba Navaretti et al., 2002: 1564; Hagedoorn et al., 2000: 580 – 582); експлоатиране на ненатоварени машини и съоръжения (напр. Auster, 1987: 4); в случая на международните стратегически съюзи – по-бързо установяване на чуждестранни пазари, възползвайки се по този начин от потенциалните „предимства на първия“ (напр. Glaister et al., 2005: 45 – 46); преодоляване на търговски и инвестиционни ограничения на определени чуждестранни пазари (Klein & Zif, 1992: 62); пасивна интернационализация за партньорите от държавата, в която се осъществяват дейностите на международния стратегически съюз (напр. Garcna Canal et al., 1997: 3); първоначална международна експанзия за малките и средните предприятия (напр. Kirby & Kaiser, 2003: 230).

От всички видове стратегически съюзи най-голямо разпространение имат съвместните предприятия – така например в базата данни SDC Platinum на Thomson Reuters Financial Securities Data те съставляват 43.5% от обхванатите за периода 1990 – 2000 г. в 179 държави общо 60 446 стратегически съюза, в които участват големи предприятия (Moskalev & Swensen, 2006: 11).

Учредяването на съвместни предприятия обаче е нежелателно да се реализира без да се взема предвид съответното право на конкуренцията – национално или общностно в случая на ЕС, тъй като то може да бъде нарушено, от което могат да последват санкции. Нещо повече, в развитите страни единствените законодателни текстове за съвместни предприятия се съдържат, оставяйки настрана някои счетоводни норми, в правото на конкуренцията (Miquel Rodriguez, 1998: 57; Големинов, 1992: 365).

Именно поради това основната цел на настоящото изследване е да осъществи преглед на регулиращите съвместните предприятия норми на европейското общностно право на конкуренцията и на съответното българско законодателство. Подцел на изследването е да оцени в каква степен националното ни законодателство в тази област съответства на общностното.

Аналитичният подход, който се използва в изследването, не е чисто легалистичен, защото „правото на конкуренцията е икономическо право и то в голяма степен е функция на икономическата теория“ (Гюров, 2000: 42).

Изследването е структурирано в четири основни части, въведение и заключение. В Първа част се разглеждат различните интерпретации на понятието „конкуренция“, произтичащи от липсата на негова универсално приета дефиниция. Втора част е посветена на възгледите за политиката на конкуренция на оформилите я девет икономически теории, тъй като, както бе отбелязано по-горе, правото на конкуренцията е функция на икономическата теория, т.е. икономическата мисъл представлява интелектуалната основа на политиката

на конкуренция, а последната в крайна сметка получава легитимност чрез правото на конкуренцията. В Трета част се представя правното регулиране на съвместните предприятия съгласно европейското общностно право на конкуренцията. В Четвърта част се анализират българските конкурентни норми във връзка със съвместните предприятия от възникването им през 1991 г. до настоящия момент и степента на реципиране в тях на общностната правна уредба на съвместните предприятия.

1. Дефиниции на конкуренцията

Понятието „конкуренция“ заема централно място в икономическата мисъл, но въпреки това за него не съществува универсална дефиниция, поради което то приема различни значения. Известен „ред“ в това отношение е сложен от Martin (2004: 18 – 21), който съставя типология на дефинициите на конкуренцията, включваща следните четири най-чести интерпретации на понятието:

- 1) Конкуренцията като съперничество
- 2) Конкуренцията като отсъствие на входни и изходни бариери
- 3) Конкуренцията като механизъм за подбор
- 4) Конкуренцията като приемащо цена поведение².

Понятието „конкуренция“ се използва най-често в смисъл на съперничество между настоящи конкуренти – Таблица 1.

Първият автор, който употребява думата конкуренция в този смисъл, е испанският схоластик и професор в Университета на Евора, Португалия, Luis de Molina (1535-1600) в публикуваните му през 1593 г. лекции, озаглавени „De Justitia et Jure“ (de Jong, 2007: 9; www.eumed.net/coursecon/economistas/molina.htm).

От друга страна, следва да се отбележи, че всички български дефиниции на конкуренцията, добавени от автора към типологията на Martin, интерпретират понятието като съперничество.

² Преглед на дефиниции на конкуренцията, които са обобщени и изградени методически за целите на пазарния анализ, засягащ фирмената стратегия и конкурентоспособност, може да се намерят в: **Илева, Р.** (2006), „Пазарна стратегия на българските фирми в условията на присъединяване към ЕС“, *Социално-икономически анализи. Порегица на Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“ – Стопански факултет*, 1(1), с. 56 – 65.

Таблица 1
Конкуренцията като съперничество

Автор	Дефиниция на конкуренцията
Ely (1901: 58)	Конкуренцията в широк смисъл означава борба на конфликтни интереси.
Eddy (1913: 21)	...конкуренцията е на едно ниво и практически синоним на такива термини, като "борба", "състезание", "съперничество".
Marshall ([1890] 1895: 5)*	Точното значение на конкуренцията като че ли е надпреварата на едно лице с друго в специална връзка с наддаването при продажбата или покупката на нещо.
<i>Речник на чуждите думи (и на мъчноразбираеми български)</i> (1926: 257)*	конкурент (лат.) – съперник, състезател, съревновател; конкуренция – съперничество, съревнование, състезание; конкурирам – състезавам се, съревновавам, съпернича: този бакалин конкурира онзи = дава по-евтино...
Lilienthal (1952: 54)	За повечето от нас лаиците конкуренцията означава борба, състезание, съперничество, премежаване на умове или сили. ...За неикономистите конкуренцията в бизнеса е само проява на този дух на конфликт и съперничество на идеи.
Stigler ([1957] 1965: 235)	"Конкуренцията" навлиза в икономикса от всекидневната реч и за дълго се свързва единствено с независимото съперничество между две или повече лица.
Пиперкова (1992: 401)*	Думата "конкуренция" (competition, concurrence, Wettbewerb) в най-общия ѝ смисъл се покрива по значение с българската дума "съперничество", изразяваща поведение на две или повече лица, което е насочено към постигане на една и съща цел. Съответно и икономическата конкуренция представлява съвкупност от прояви на определено поведение (действия или бездействия) на две или повече предприятия, които осъществяват на определен пазар стопанска дейност, свързана с продажби или покупки на един и същ вид стоки или услуги.
Рибов (1993: 3)*	Конкуренцията е своеобразно съперничество на някакво поприще между отделни лица, заинтересувани да постигнат една и съща цел. В икономическата наука тя се разглежда като взаимодействие между стопанските субекти, при което всеки един от тях се стреми да реализира свои интереси независимо от останалите субекти. На определен пазар, където се предлага дадена стока, конкуренцията се проявява като присъствие на двама или повече продавачи и двама или повече купувачи. Това може да бъде конкуренция между продавачи и купувачи и помежду им. И в двата случая сърцевината на конкуренцията е взаимодействието или по-точно противодействието между стопанските субекти.
<i>Routledge Encyclopedia of International Political Economy</i> (2001: 219)*	Икономическата конкуренция в нейния тесен смисъл представлява борбата на пазара между продавачи на стоки и услуги, опитващи се да спечелят като клиента голям дял купувачи и тяхната лоялност, колкото се може за по-дълго.
<i>Икономическа енциклопедия</i> (2005: 371)*	Конкуренция – 1) икономически процес на взаимодействие и борба между субектите на пазарната система в процеса на създаване, реализация и потребление на материални и духовни блага, в частност между предприемачите за по-голяма печалба, пазарен дял, суровинни източници и др.; 2) регулатор на пазарните взаимоотношения, стимулатор за ускоряване на научно-техническия прогрес и ефективността на общественото производство.
<i>Encyclopedia of Business and Finance</i> (2007: 129)*	Конкуренцията представлява борба между предприятия за спечелване на потребителското одобрение и лоялност.

* Дефиницията е добавена от автора

Източник: Martin (2004: 18) и разработка на автора

Защита на конкуренцията по отношение на съвместните предприятия на европейско и...

Втора позиция в типологията на Martin заема виждането за конкуренцията като отсъствие на входни и изходни бариери – Таблица 2.

Таблица 2
Конкуренцията като отсъствие на входни и изходни бариери

Автор	Дефиниция на конкуренцията
Liefmann (1915: 316)	Конкуренцията... в такъв случай се състои не само в наличието на няколко продавача на пазара. Човек би могъл да я дефинира като възможността за свободно движение на труд и капитал. Конкуренцията, най-малкото потенциалната, е налице, докато не е възпрепятствана появата на нов продавач в даден отраслов клон.
Machlup (1942: 2)	В дискусията, която следва... изразът свършена конкуренция... ще означава единствено свободно и лесно влизане в отрасъла.
Stigler ([1957] 1965: 264 – 265)	Следователно изглежда за предпочитане понятието конкуренция да се адаптира към променящите се условия чрез друг метод – да се държи само на отсъствието на отраслови входни и изходни бариери в нормален дългосрочен период, т.е. в достатъчно дълъг период, който да даде възможност за съществени промени в количествата дори на най-дълготрайните и специализирани ресурси.
Andrews (1964)	Основната характеристика на отрасъл, който е отворен за конкуренция... не е нищо повече от това, че такъв отрасъл е формално отворен за влизането на нова конкуренция. ...От моя по-късен довод ще следва, че отрасъл със само една фирма в него би могъл напълно възможно да бъде анализиран, все едно е конкурентен.

Източник: Martin (2004: 19)

Конкуренцията като механизъм за подбор е третата от интерпретациите на понятието в типологията на Martin – Таблица 3.

Таблица 3
Конкуренцията като механизъм за подбор

Автор	Дефиниция на конкуренцията
Ely (1901: 64)	Конкуренцията е главният процес на подбор в модерното икономическо общество и чрез нея ние имаме оцеляването на годния.
<i>Encyclopaedia Britannica</i> (цитирана в Eddy, 1913: 19)	Конкуренцията, в смисъла в който думата все още се използва в много икономически трудове, е просто специален случай на борбата за оцеляване. ...Конкуренцията в Дарвиновия смисъл е характерна не само за модерните индустриални държави, но и за всички живи организми.

Източник: Martin (2004: 20)

Последният акцент в типологията на Martin е поставен върху дефинирането на конкуренцията като отсъствието на монопол, за което е характерно приемащо цена поведение от страна на конкуриращите се фирми, т.е. никоя от конкуриращите се фирми в даден пазар не е в състояние да установи пазарната цена, а може само да се приспособява към нея – Таблица 4.

Таблица 4
Конкуренцията като приемащо цена поведение

Автор	Дефиниция на конкуренцията
Chamberlin (1933: 7)	Монополът обикновено означава контрол над предлагането и следователно над цената. Посочено е едно единствено необходимо условие за свършена конкуренция – никой да няма някаква степен на такъв контрол.
Lerner (1934: 157)	...монополистът е изправен пред понижаваща се крива на търсенето за неговия продукт... докато продавачът в свършено конкурентен пазар има хоризонтална крива на търсенето...
Stigler ([1957] 1965: 262)	Ако ние бяхме свободни да дефинираме отново конкуренцията на тази късна дата, би могло да се приведе убедителен довод, че тя би трябвало да бъде ограничена до значението на отсъствие на монополна сила на пазара.

Източник: Martin (2004: 21)

2. Теоретични основи на политиката на конкуренция

Политиката на конкуренция, а именно „...публичната дейност, насочена към защитата и насърчаването на конкуренцията“ (Varela Carid, 2006: 59), води началото си от приетия от Сената на САЩ през 1890 г. Закон за защита на търговията срещу незаконните ограничения и монополите, който придобива известност като Закон Шърман³ по името на неговия автор – сенатор Джон Шърман.

Политиката на конкуренция получава тази легитимност в края на XIX в. в резултат на напредъка на икономическата мисъл, която продължава да бъде интелектуалната основа на този вид политика. Ето защо в Таблица 5 са представени възгледите за политиката на конкуренция на оформилите я девет икономически теории.

³ Вж. текста на закона на: www.ourdocuments.gov/doc.php?doc=51&page=transcript.

Таблица 5
Възгледи за политиката на конкуренция
на оформилите я девет икономически теории

Теория	Възгледи за политиката на конкуренция	Представителни изследвания
Класическа школа	<p>Парадоксално на популярността си като пророк на конкуренцията Адам Смит е първият класик на икономическата мисъл, който изтъква, че предприятията посредством антиконкурентно поведение могат да доведат до изкривяване във функционирането на “невидимата ръка” на пазара, за което свидетелстват следните два цитата от “Богатството на народите“:</p> <p>“...интересът на търговците от който и да е отрасъл на търговията или производството, винаги в известно отношение е различен и дори противоположен на този на обществото. Интересът на търговците винаги е да разширяват пазара и да ограничават конкуренцията. Разширяването на пазара често може доста да съответства на обществения интерес, но ограничаването на конкуренцията винаги трябва да е против него и само може да служи за даването на възможност на търговците чрез повишаването на техните печалби над това, което те нормално биха били да наложат в тяхна лична полза абсурден данък на останалата част от техните съграждани” (Smith, [1776] 2005, Book I, Chapter XI, Part 3, p. 213).</p> <p>“Хората от един и същ бранш рядко се събират, било то за веселие и развлечение, без разговорът да приключи в заговор против обществото или в някакъв способ за повишаване на цените” (Smith, [1776] 2005, Book I, Chapter X, Part 2, p. 111).</p>	Smith ([1776] 2005)
Неокласическа школа	<p>Тъй като неокласическата школа присъства във всеки учебник по икономикс, тук ще бъде отбелязана само идеята, която има най-голямо влияние върху политиката на конкуренция – идеализираният модел на свършената конкуренция като стандарт за сравнения.</p>	Cournot ([1838] 1897), Jevons ([1871] 1965), Menger ([1871] 1994), Walras ([1874] 1954), Marshall ([1890] 1895)
Харвардска школа	<p>Променливите на пазарната структура (например степента на отраслова концентрация, наличието на входни бариери, производствените разходи, характеристиките на търсенето на продукта) обуславят фирменото конкурентно или антиконкурентно поведение, което на свой ред обуславя степента на постигнатите общественополезни резултати от дейността на пазарите – т.нар. парадигма структура – поведение – представяне. Така например, ако търсенето в даден отрасъл е нееластично/еластично, концентрацията в отрасъла е висока/ниска и съществуват/не съществуват входни бариери, фирмите могат да упражнят значителна/незначителна пазарна сила, която ще се изрази във високи/нормални печалби. Политиката на конкуренция трябва да е ориентирана предимно към намеса на пазарите, за да се установи проконкурентна пазарна структура, попадаща между свършената конкуренция и монопола – т.нар. осъществима или приложима конкуренция, посредством редуцирането на отрасловата концентрация и входните бариери, предотвратяването на споразумения, които имат за цел или резултат елиминирането или ограничаването на конкуренцията.</p>	Mason (1939), Clark (1940), Bain (1956)

Чикагска школа	Конкуренцията осъществява подбор на пазарните структури, които са най-ефективни (т.нар. оцеляване на най-годния). Промяната в пазарната структура или поведение представлява развитие към по-ефективни решения, а не акумулиране на антиконкурентна пазарна сила. Политиката на конкуренция трябва да се въздържа от намеса на пазара с изключение на хоризонталните картели и хоризонталните сливания, които биха довели до неефективност чрез установяването на монополи.	Stigler (1968), Posner (1971, 1979), Demsetz (1976), Bork (1978)
Немски ордолиберализъм (известен още и като конституционален либерализъм или Фрайбургска школа)	Пазарната икономика се нуждае от т.нар. конкурентен ред, представляващ институционална рамка, която да предпазва конкуренцията от нейното самоунищожаване, тъй като индивидуалните участници на пазара имат подбуди постепенно да трансформират децентрализираното вземане на решения във все повече и повече централизирани варианти (например картели), за да намалят натиска на конкуренцията. Според ордолиберализма самата конкуренция се състои от два вида – конкуренция на постиженията и конкуренция на пречките. Конкуренцията на постиженията е свързана с абсолютното усъвършенстване на собственото представяне – по-качествени продукти, по-ниски цени, повече услуги, иновации, докато конкуренцията на пречките се изразява в абсолютното оказване на негативно въздействие върху представянето на конкурентите, усъвършенствайки по този начин собственото представяне, което обаче е лишено от изтъкнатите реални измерения на представянето при конкуренцията на постиженията. Целта на политиката на конкуренция е да възпрепятства конкуренцията на пречките и по този начин да застави фирмите да се съсредоточат върху конкуренция на постиженията.	Eucken (1950, 1952, 2006), Röpke ([1942] 1948, 1944, 1960)
Австрийска школа	Конкуренцията представлява еволюционен процес на съперничество, по време на който се създава знание за конкурентите (и другите участници на пазара като потребителите). Това знание не може да бъде получено по друг начин, тъй като е разпръснато и субективно по природа, а в обществените системи, основаващи се на централно планиране, могат само да се правят предположения за участниците на пазара. Поради първостепенното значение на знанието Австрийската школа в лицето на основния ѝ представител – Науек, е скептична по отношение на икономическа политика на намеса на пазара, включително чрез политика на конкуренцията, което е наречено “претенция за знание” (Науек, 1975), като се препоръчва вместо да подлежат на съдебно преследване, участниците в антиконкурентни споразумения да заплащат обезщетения за нанесените щети на трети лица (Науек, 1967). В същия дух американското разклонение на Австрийската школа препоръчва цялостното премахване на политиката на конкуренция (Armentano, 1986) или в по-умерен вариант колкото се може по-голямо намаляване на дискреционните компетенции на агенциите за защита на конкуренцията в полза на юрисдикционните, особено при казуистичния анализ на сливанията, защото счита, че тъй като антиitrustовите власти не могат да разполагат с достатъчно знание за ефектите на антиконкурентните споразумения или поведения, те представляват приспособяване към силите на конкуренцията.	Hayek (1937, 1945, 1948, 1967, 1975, [1968] 1978), Armentano (1986), Kirzner (1997), Rothbard ([1962] 1970)
Теория на атакуемите пазари	В пазари без входни и изходни бариери, особено при липсата на т.нар. потънали разходи, функционирането на малък брой конкуренти, дори на монопол, не причинява непременно неблагоприятни ефекти за конкуренцията, тъй като участниците на тези пазари са изложени на потенциалната конкуренция от възможни нови влизачи.	Baumol (1982), Baumol, Panzar & Willig (1982)

Школа на обществен избор	Политиката на конкуренция често е предразположена към лобизъм и служи на специални интереси вместо да коригира пазарните неуспехи, поради което би могла да причини изкривявания на самата конкуренция.	Baumol & Ordover (1985), Tollison (1985)
Нова икономика и политика на конкуренцията	Привържениците на новата икономика не се обявяват против необходимостта от политика на конкуренция, а поставят под съмнение нейната оперативност по отношение на фирмите, принадлежащи към отрасли на новата икономика, тъй като според тези автори логиката на настоящата политика на конкуренция се основава на модела на статична конкуренция, а преобладаващата част от отраслите на новата икономика се вписват в модела на динамичната или Шумпетерова конкуренция, като се изтъкват следните аргументи: 1) притежаването от фирми, принадлежащи към отрасли на новата икономика на значителна пазарна сила за краткосрочен период не представлява симптом за пазарен неуспех, тъй като те могат да запазят тази позиция, само ако продължават да осъществяват иновации; 2) високите печалби (в см. определянето на цени доста над пределните разходи) на тези фирми също така не представляват пазарен неуспех, защото по този начин се компенсират типичните за фирмите от новата икономика високи постоянни разходи, трудова интензивност и риск; 3) популярни форми на организация и осъществяване на трансакции са стратегическите съюзи (дори между конкуренти), сливанията и поглъщанията.	Posner (2000), Ahlborn, Evans & Padilla (2001), Evans & Schmalensee (2001), Evans (2002)

Източник: Съставена по Рибов (1993), Cook (2002), Segura Sánchez (2006), Varela Carid (2006), Budzinski (2008), The History of Economic Thought Website: www.newschool.edu/nssr/het/, и разработка на автора

Според Litzell (2005: 34) най-голямо влияние върху европейското наднационално право на конкуренцията, чрез което се легитимира политиката на конкуренция на ЕИО, а впоследствие на ЕС, оказва немското право на конкуренцията, което от своя страна е повлияно от немския ордолиберализъм.

Следва да се има предвид обаче, че в практиката “чисто проконкурентните” цели на политиката на конкуренция, изложени в Таблица 5, могат да бъдат съчетани с икономически, социални и политически цели, които не са свързани ексклузивно или дори могат да бъдат в конфликт с този вид политика. Така например подобен компромис е допуснат в чл. 28, ал. 2 на българския Закон за защита на конкуренцията от 1998 г., съгласно който Комисията за защита на конкуренцията може да разреши концентрация, дори когато с нея се установява или засилва господстващо положение, ако концентрацията води до привличането на инвестиции, повишаването на конкурентоспособността на външните пазари (отм. – ДВ, бр. 9 от 2003 г.) или създаването на нови работни места⁴. В контекста на казаното се вписват и решения на ЕК за разрешаване не само на концентрации (Гюров, 2000: 47), но даже и на картели (Rodger & MacCulloch, 2009: 14).

⁴ Вж. по-подробно в т. 4 от настоящото изследване.

3. Правно регулиране на съвместните предприятия съгласно европейското общностно право на конкуренцията

Особеност на приложните конкурентни норми на ЕС във връзка със съвместните предприятия е тяхната постоянна еволюция. Първоначално този вид предприятия чрез Регламент № 17 на Съвета на Европейската икономическа общност (ЕИО) от 1962 г. попадат в обсега на чл. 85 и чл. 86 от Договора за създаване на ЕИО от 1957 г., като след модификациите му с Договора от Амстердам от 1997 г. и Договора от Лисабон от 2007 г. тези членове са преномерирани съответно на членове 81 и 82 и членове 101 и 102⁵, а Регламент № 17 е заменен с Регламент на Съвета (ЕО) № 1/2003 от 2002 г. относно изпълнението на правилата за конкуренция, предвидени в членове 81 и 82 от Договора. Впоследствие е приет Регламент на Съвета (ЕИО) № 4064/89 през 1989 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия, който първоначално е изменен с *Регламент* на Съвета (ЕО) № 1310/97 от 1997 г., а през 2004 г. е заменен с Регламент на Съвета (ЕО) № 139/2004 със същото наименование, като последният е известен още и като Регламент за сливанията. Неразделна съставна част от материята представляват също така редица известия, насоки и решения на Европейската комисия (ЕК), както и решенията от съдебната практика на Съда на Европейските общности. Известията и насоките на ЕК обаче не са правно задължаващи, а имат указателна роля.

Същественият момент тук е, че понастоящем общностното право на конкуренцията прави разграничение между т.нар. пълнофункционални и непълнофункционални (или частичнофункционални) съвместни предприятия⁶, като пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение попадат в обхвата на Регламент № 139/2004, а непълнофункционалните съвместни предприятия се регулират от чл. 101 и чл. 102 от Договора за функциониране на ЕС (ДФЕС) (предишни чл. 81 и чл. 82 от Договора за създаване на Европейската общност (ДЕО) (Walther & Baumgartner, 2007: 22).

В тази връзка следва да се посочи, че Регламент № 139/2004 засяга структурните нарушения на конкуренцията, водещи началото си от промяната

⁵ Според неномерирана бележка под линия на с. 1 в Регламент (ЕС) № 330/2010 на Комисията от 2010 г. за прилагането на чл. 101, пар. 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз относно категориите вертикални споразумения и съгласувани практики, които се разглежда по-подробно в т. 3.2 от настоящото изследване: „Считано от 1 декември 2009 г., чл. 81 от Договора за ЕО стана чл. 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз. Двете разпоредби са, по същество, идентични“. В тази връзка за целите на настоящото изследване позоваванията на чл. 81 от Договора за ЕО следва да бъдат разбирани като позовавания съответно на чл. 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз, когато е необходимо.

⁶ Вж. по-подробно в т. 3.1 от настоящото изследване.

Защита на конкуренцията по отношение на съвместните предприятия на европейско и...

в пазарната структура, а чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС касаят поведенческите нарушения на конкуренцията, произтичащи от съгласуването на конкурентното поведение на предприятията и съответно злоупотребата с господстващо положение⁷ (Tyson, 2007: 409).

⁷ Тъй като чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС представляват основата на общностното право на конкуренцията, което обуславя многобройните препратки към тях в настоящия труд, тук са изложени пълните им текстове.

Чл. 101 от ДФЕС има следното съдържание:

„1. Забраняват се като несъвместими с вътрешния пазар: всички споразумения между предприятия, решения на сдружения на предприятия и съгласувани практики, които биха могли да засегнат търговията между държавите-членки и които имат за своя цел или резултат предотвратяването, ограничаването или нарушаването на конкуренцията в рамките на вътрешния пазар, и в частност такива, които:

а) пряко или косвено определят покупни или продажни цени или други условия на търговията;

б) ограничават или контролират производството, пазарите, техническото развитие или инвестициите;

в) осъществяват подялба на пазари или на източници на доставка;

г) прилагат нееднакви условия при равностойни сделки с други търговски партньори, поставяйки ги по този начин в неблагоприятно конкурентно положение;

д) поставят сключването на договорите в зависимост от приемането от другите страни на допълнителни задължения, които по своето естество или в съответствие с търговската практика нямат връзка с предмета на тези договори.

2. Всички споразумения или решения, които са забранени съгласно този член, се считат автоматично за нищожни.

3. Разпоредбите на параграф 1 могат обаче да бъдат обявени за неприложими по отношение на:

– всяко споразумение или категория споразумения между предприятия;

– всяко решение или категория решения на сдружения на предприятия;

– всяка съгласувана практика или категория съгласувани практики, които допринасят за подобряване на производството или дистрибуцията на стоки или за развитието на техническия или икономическия прогрес, като при това предоставят на потребителите справедлив дял от получените ползи, и които:

а) не налагат на засегнатите предприятия ограничения, които не са абсолютно необходими за постигането на тези цели;

б) не дават възможност на такива предприятия да премахнат конкуренцията по отношение на съществена част от съответните продукти“.

На свой ред текстът на чл. 102 от ДФЕС е следния:

„Забранена като несъвместима с вътрешния пазар е всяка злоупотреба от страна на едно или повече предприятия с господстващо положение в рамките на вътрешния пазар или в съществена част от него, доколкото тя може да повлияе върху търговията между държавите-членки.

Такава злоупотреба в частност може да се изразява в:

а) пряко или косвено налагане на несправедливи покупни или продажни цени или на други несправедливи условия на търговия;

Друг важен момент е, че пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение се нотифицират в ЕК преди осъществяването на споразуменията за тяхното създаване (Регламент № 139/2004, чл. 4, пар.1), за да бъде направена оценка на въздействието им върху конкуренцията в общия пазар (Регламент № 139/2004, чл. 2, пар. 3 и пар. 4). Също така следва да се има предвид, че при непълнофункционалните съвместни предприятия съдружниците, които ги създават, понастоящем сами трябва да определят законосъобразността им съгласно чл. 1, 2 и 3 на Регламент № 1/2003, а не факултативно да ги нотифицират в ЕК, както това се е осъществявало съгласно чл. 2 и 3 на заменения Регламент № 17/62.

3.1. Пълнофункционални съвместни предприятия с общностно измерение

Отправна точка за изясняване на конкурентната проблематика по отношение на съвместните предприятия с общностно измерение е основополагащото понятие „концентрация“, което освен съвместните предприятия обхваща също така сливанията и поглъщанията. В действащия понастоящем Регламент № 139/2004 понятието „концентрация“ е дефинирано в чл. 3, пар. 1 и пар. 4 по следния начин:

„Чл. 3(1) Счита се, че е налице концентрация, когато е налице трайна промяна в контрола в резултат на:

а) сливането на две или повече преди това независими предприятия или части от предприятия, или

б) придобиването от едно или повече лица, които вече контролират най-малко едно предприятие, или от едно или повече предприятия, независимо дали чрез продажба на ценни книжа или активи, чрез договор или по друг начин, на пряк или непряк контрол върху цялото или върху част от едно или повече предприятия.

Чл. 3(4) Създаването на съвместно предприятие, трайно изпълняващо всички функции на икономически независим субект, представлява концентрация по смисъла на параграф 1, буква б)“.

От своя страна понятието „контрол“ от цитирания текст на Регламента се дефинира като възможността за упражняване на решаващо влияние върху дадено предприятие въз основа на права, договори или по друг начин,

б) ограничаване на производството, пазарите или техническото развитие във вреда на потребителите;

в) прилагане на нееднакви условия при равностойни сделки с други търговски партньори, поставяйки ги по този начин в неблагоприятно конкурентно положение;

г) поставяне на договори в зависимост от приемането от другите страни на допълнителни задължения, които по своето естество или в съответствие с търговската практика нямат връзка с предмета на тези договори“.

самостоятелно или в комбинация (Регламент № 139/2004, чл. 3, пар. 2; Консолидирано юрисдикционно известие на Комисията съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия, пар. 16). В тази връзка трябва да се отбележи, че по отношение на най-рядко срещания начин за придобиване на контрол, а именно придобиването на контрол по друг начин, тълкувателните насоки в пар. 20 на Консолидираното юрисдикционно известие (КЮИ) предвиждат като такова „състоянието на икономическа зависимост“, като например важни дългосрочни споразумения за доставки или кредити, предоставяни от доставчици или клиенти, съчетани със структурни връзки, даващи права с решаващо влияние.

В контекста на казаното по отношение на контрола се вписва и дефиницията на ЕК за съвместните предприятия, които според нея представляват „...предприятия, които са контролирани съвместно от две или повече други предприятия“ (Известие на Комисията относно понятието „пълнофункционални съвместни предприятия“, съгласно Регламент на Съвета (ЕИО) № 4064/89 относно контрола върху концентрациите между предприятия, пар. 3). В дефиницията привличат вниманието два аспекта. Първият аспект е свързан с особеното значение, което се придава на съвместния контрол⁸. Вторият аспект е свързан с допускането на съществуването на два вида съвместни предприятия, от които първият вид се припокрива с дефинирането на съвместните предприятия в академичната литература като новосъздадени предприятия (Марангозов, 2006: 32 – 38), докато вторият вид предполага съвместните предприятия да са били първоначално съществуващи предприятия, над които впоследствие е придобит съвместен контрол.

За да се приложи Регламент № 139/2004 по отношение на съвместните предприятия, посредством който ЕК определя конкурентното въздействие на този вид предприятия в ЕС, трябва да са изпълнени едновременно следните три изисквания:

- 1) Съвместното предприятие трябва да има общностно измерение.
- 2) Предприятията-майки трябва да упражняват „съвместен контрол“ върху съвместното предприятие.
- 3) Съвместното предприятие трябва да е „пълнофункционално“.

Първото от трите изисквания е предвидено в чл. 1, пар. 2 и пар. 3 от Регламента, чието съдържание е следното:

- „Чл. 1(2) Една концентрация има общностно измерение, когато:
- а) комбинираният общ световен оборот на всички засегнати предприятия е повече от 5 милиарда евро; и
 - б) общият оборот в цялата Общност на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия е повече от 250 милиона евро, освен ако всяко от засегнатите

⁸ Вж. по-подробно по-нататък в т. 3.1 от настоящото изследване.

предприятия не постига повече от две трети от своя общ оборот за цялата Общност в рамките на една и съща държава-членка.

Чл. 1(3) Концентрация, която не отговаря на установените в алинея 2 прагове, има общностно измерение, когато:

а) комбинираният общ световен оборот на всички засегнати предприятия е повече от 2,5 милиарда евро;

б) във всяка от най-малко три държави-членки комбинираният общ оборот на всички засегнати предприятия е повече от 100 милиона евро;

в) във всяка от най-малко три държави-членки, включени за целта на буква б), общият оборот на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия е повече от 25 милиона евро; и

г) общият оборот за цялата Общност на всяко от най-малко две от засегнатите предприятия е повече от 100 милиона евро, освен ако всяко от засегнатите предприятия не постига повече от две трети от своя общ оборот за цялата Общност в рамките на една и съща държава-членка“.

Изчисляването на посочените обороти предполага най-напред идентифицирането на т.нар. „засегнати предприятия“, които според пар. 129 на КЮИ са предприятията, участващи в концентрация (в сливане или придобиване на контрол съгласно чл. 3, пар. 1 на Регламент № 139/2004). В случая на съвместните предприятия, т.е. когато две или повече предприятия придобиват съвместен контрол⁹ върху друго предприятие, засегнати предприятия са всяко едно от предприятията, придобиващи контрол. Съвместното предприятие също би било отделно засегнато предприятие, освен ако: 1) то е новосъздадено (в който случай то няма собствен оборот); или 2) вече съществуващо дружество е било под самостоятелен контрол на едно предприятие и впоследствие един или няколко нови собственици придобият съвместен контрол, докато първоначалното предприятие-майка остава като собственик (в който случай оборотът на съвместното предприятие е част от този на първоначалното предприятие-майка) (КЮИ, пар. 139, 140, 143).

След като засегнатите предприятия са идентифицирани, оборотът им се определя на основата на принципа да се взима предвид не само техния оборот, а и този на групата, ако принадлежат към такава, за да се установи общият обем на икономическите ресурси, които се съчетават посредством операцията. Въпреки това критериите за идентифицирането този път на предприятията от групата, предвидени в чл. 5, пар. 4 и пар. 5 на Регламент № 139/2004, както и в пар. 178, 186 и 187 на КЮИ се различават в определена степен от използваните в консолидираните счетоводни отчети на групите, имайки предвид следните предприятия, които се обхващат: филиали на засегнатото предприятие; всички предприятия-майки на засегнатото предприятие

⁹ Вж. по-подробно по-нататък в т. 3.1 от настоящото изследване.

до крайното предприятие-майка; предприятията, които съвместно контролират засегнатото предприятие и съответните им предприятия-майки; други филиали на предприятията-майки на засегнатото предприятие; предприятия, в които две или повече предприятия от групата притежават съвместно мажоритарни права; предварително съществуващи съвместни предприятия, контролирани от две или повече засегнати предприятия; съвместни предприятия между предприятия от групата и трети страни.

На свой ред самият общ оборот на всички засегнати предприятия включва нетните приходи от продажби, получени през предшестващата финансова година от продажбите на продукти и предоставяне на услуги, които попадат в обичайния предмет на дейност на засегнатите предприятия, като се изключват приходите от сделки вътре в групата, ако някое от засегнатите предприятия принадлежи към такава (Регламент № 139/2004, чл. 5, пар. 1; КЮИ, пар. 157, 161, 164, 167).

Освен това праговете за оборота в Общността и в дадена държава-членка изискват географското разпределение на оборота. Общото правило по отношение на този въпрос, съдържащо се в чл. 5, пар. 1 и пар. 2 на Регламент № 139/2004 и пар. 196 на КЮИ, гласи, че географското разпределение на оборота се определя от местоположението на клиента в момента на сделката, а не от мястото на стоките или услугите, където в крайна сметка са доставени или използвани.

Продължавайки по-нататък, второто от отбелязаните по-горе изисквания за приложението на Регламент № 139/2004 във връзка със съвместните предприятия взема отношение по въпроса, че за разлика от самостоятелния контрол, който предоставя власт на точно определен собственик да определя стратегическите решения в едно предприятие, съвместният контрол се характеризира с възможността за безизходно положение, произтичаща от правомощията на две или повече предприятия-майки да отхвърлят предложените стратегически решения (КЮИ, пар. 62). От това следва, че тези собственици трябва да постигнат общо споразумение за определяне на търговската политика на съвместното предприятие и че трябва да си сътрудничат (КЮИ, пар. 62). Съвместният контрол възниква в случаите, когато:

- *Всяко едно от най-малко две предприятия-майки притежава едностранно право на вето върху важни бизнес решения.* Обикновено това е случаят, когато има само две предприятия-майки, които си разделят поравно правата на глас и представителство в органите за вземане на решения на съвместното предприятие (КЮИ, пар. 64). При съвместните предприятия с нееднакво участие на предприятия-майки съвместният контрол между водещите и миноритарните собственици възниква, ако уставът на съвместното предприятие или на съответното споразумение между предприятия-майки предоставят на миноритарните партньори права на вето върху ключови въпроси, оказващи

съществено влияние върху стратегическото поведение на съвместното предприятие, като назначаването на ръководство, определянето на годишния бюджет и бизнес плана, осъществяването на инвестиции, вземането на специфични решения, които са от значение в контекста на конкретния пазар на съвместното предприятие (например решението за технологията, която следва да се използва от съвместното предприятие, за което тя е основна характеристика на дейността му) (КЮИ, пар. 65 – 67, 69 – 72). За да придобие съвместен контрол, може да е достатъчно миноритарният собственик да има само някои или дори само едно от тези права на вето (КЮИ, пар. 68). От друга страна, правата на вето, обичайно предоставяни на миноритарните собственици за защита на техните финансови интереси като инвеститори в съвместно предприятие, които права на вето са свързани с взимането на съществени за съвместното предприятие решения, като промени в устава, увеличаване или намаляване на капитала или ликвидация не предоставят съвместен контрол на миноритарните собственици (КЮИ, пар. 66).

- *Две или повече предприятия-майки могат съвместно да наложат вето на важни бизнес решения.* Дори при липсата на специфични права на вето, двама или повече миноритарни собственика в съвместно предприятие могат да придобият съвместен контрол, ако заедно притежават мнозинството от правата на глас и ще действат заедно в упражняването на тези права (КЮИ, пар. 74). Този съвместен контрол може да произтича от правно обвързващо споразумение (например споразумение за съвместно упражняване на правата на глас или създаването на холдингово дружество, в което се прехвърлят правата на глас) (КЮИ, пар. 75). В редки случаи съвместен контрол може да възникне, когато са налице силни общи интереси между миноритарните собственици, и то до степен, че не биха действали едни срещу други при упражняване на правата си във връзка със съвместното предприятие (КЮИ, пар. 76).

Последното, трето от изтъкнатите по-горе изисквания, което трябва да е удовлетворено, за да се приложи Регламент № 139/2004 по отношение на съвместните предприятия, се съдържа в неговия цитиран по-горе чл. 3, пар. 4, чийто текст беше следния:

„Чл. 3(4) Създаването на съвместно предприятие, трайно изпълняващо всички функции на икономически независим субект, представлява концентрация...“.

Съгласно пар. 92 от КЮИ съвместните предприятия, които отговарят на това изискване, носят наименованието „пълнофункционални съвместни предприятия“. Специфичните критерии за квалифицирането на едно съвместно предприятие като пълнофункционално могат да бъдат обобщени по следния начин:

- *Ръководство и ресурси.* Съвместното предприятие трябва да притежава ръководство, което се занимава с ежедневните дейности, и достъп до доста-

тъчни ресурси, включително финанси, персонал и активи (материални и нематериални), за да може да изпълнява своите търговски дейности на дълготрайна основа, в рамките, предвидени в споразумението за съвместно предприятие (КЮИ, пар. 94);

- *Изпълнявани функции.* Съвместното предприятие не трябва да изпълнява само една специфична функция в рамките на дейностите на предприятията-майки, без да има достъп до пазара или присъствие на него, какъвто е случаят, например, със съвместните предприятия, които се занимават изключително с научна и развойна дейност, производство или продажби (КЮИ, пар. 95);

- *Зависимост от предприятията-майки за продажби или покупки.* Съвместното предприятие не се счита за пълнофункционално, когато зависи силно от неговите компании-майки за продажби или покупки. Въпреки това съществуват следните изключения: 1) когато зависимостта на съвместното предприятие от неговите компании-майки за продажби или покупки е ограничена до начален период, който обикновено не превишава три години (КЮИ, пар. 97); 2) когато при споразумения за аутсорсинг (споразумения за възлагане на свои дейности на външни подизпълнители (КЮИ, пар. 25) предприятието-възложител създава съвместно предприятие с доставчика на услуги, ако се предвиждат значителни продажби от съвместното предприятие на трети страни, ако взаимоотношенията между съвместното предприятие и неговото предприятие-майка бъдат чисто търговски по своя характер, както и ако съвместното предприятие взаимодейства със своите предприятия-майки при нормални търговски условия (КЮИ, пар. 100); или 3) когато съвместното предприятие е активно в търговията на дребно и изпълнява обичайните функции на търговска компания на този пазар (КЮИ, пар. 102);

- *Срок на действие.* Съвместното предприятие трябва да може да функционира на дълготрайна основа (която обикновено се тълкува от ЕК или като учредяване на съвместното предприятие за неопределен срок, или за първоначален период от пет години с възможност за подновяване (Walther & Baumgartner, 2007: 24).

3.1.1. Пълнофункционални съвместни предприятия с общностно измерение, при които няма съгласуване на конкурентно поведение

Пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение, които нямат за цел или резултат съгласуването на конкурентното поведение между съдружниците или между съдружниците и съвместното предприятие, са обект на оценяване от ЕК само в съответствие с разпоредбите на Регламент № 139/2004. По-конкретно тази разновидност на пълнофункционалните съвместни предприятия се оценява съгласно чл. 2, пар. 3, според който „кон-

центрация, която би възпрепятствала съществено ефективната конкуренция в общия пазар или в значителна част от него, в частност в резултат на създаването или засилването на господстващо положение, се обявява за несъвместима с общия пазар“.

В това отношение особен интерес представлява изясняването на точния смисъл на понятието „господстващо положение“. В Насоките относно оценката на хоризонталните сливания съгласно Регламента на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия от 2004 г., на понятието се придава твърде широк смисъл, като то се дефинира в пар. 2 като „ситуация, при която едно или повече предприятия притежават икономическа сила, която би могла да им даде възможност да предотвратят поддържането на ефективна конкуренция на съответния пазар като им се предоставя възможност да действат в значителна степен независимо от техните конкуренти, техните клиенти и в крайна сметка от техните потребители“. Съществен момент, допринасящ за проникването в смисловото ядро на понятието, е констатацията, че „...терминът „господстващо положение“... не е напълно равнозначен по смисъл с термина „монополно положение“. ...Господстващото положение невинаги е свързано с установен монопол за производство и/или търговия с определен вид стоки или услуги и не изключва напълно наличността на конкуренция. Достатъчно е то да има за резултат ограничаване на конкуренцията или възможност за независимост от конкурентите“ (Пиперкова, 1992: 423 – 424).

Все пак обаче, като първоначални индикатори за установяване дали е налице господстващо положение, са въведени два показателя в посочените по-горе Насоки относно оценката на хоризонталните сливания, както и в приетите през 2008 г. Насоки относно оценката на нехоризонталните сливания, а именно: 1) пазарен дял; и 2) индекс Херфиндал-Хиршман (ИХХ).

По отношение на първия показател в пар. 18 от Насоките относно оценката на хоризонталните сливания и в пар. 25 от Насоките относно оценката на нехоризонталните сливания са установени следните процентни дялове или в общия пазар, или в значителна част от него – над 25% и съответно над 30%, с които се свързва презумпцията за съществуване на господстващо положение.

По същество сумата от процентните дялове от пазара на господстващите в него фирми дава представа за степента на концентрация в този пазар, която обаче не дава точна представа за разпределението на пазарната власт между господстващите фирми (Макконнел и Брю, 1999: 570 – 571). Например, ако една фирма контролира 100% от пазара А, а в пазара В съществуват четири фирми, всяка от които контролира 25% от този пазар, то степента на концентрация в двата пазара ще бъде равна на 100%. Но пазарната власт в чисто монополистичния пазар А ще бъде значително по-голяма, отколкото в

олигополистичния пазар В, което идентичната 100%-на степен на концентрация не отразява. ИХХ е предназначен за разрешаването на този проблем, с което се обяснява неговото място в Насоките относно оценката на хоризонталните сливания и Насоките относно оценката на нехоризонталните сливания. Самият индекс представлява сумата от квадратите на пазарните дялове на всички фирми в даден пазар. Така в представения по-горе хипотетичен пример за пазар А, в който съществува само една фирма, ИХХ ще бъде равен на 10 000, а за пазар В, съставен от четири фирми, ИХХ ще бъде равен на 2500. Смисълът на повдигането на квадрат на пазарните дялове се състои в придаването на значително по-голямо тегло на големите фирми, отколкото на малките.

В тази връзка съгласно пар. 19 от Насоките относно оценката на хоризонталните сливания не съществуват проблеми по отношение на хоризонталната конкуренция, ако нивото на ИХХ е под 1000 след осъществяването на хоризонтална концентрация, докато според пар. 20 нива на ИХХ между 1000 и 2000 и делта (промяната на ИХХ) – под 250, или нива на ИХХ над 2000 и делта – под 150, се приемат за необезпокоителни при определени условия. В случая с нехоризонталните концентрации респективното ниво на ИХХ съгласно пар. 25 от Насоките относно оценката на нехоризонталните сливания е под 2000.

Оценяването за съвместимост с общия пазар на пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение, при които няма съгласуване на конкурентно поведение, зависи от обстоятелствата на всеки отделен случай, поради което освен индикаторите пазарен дял и ИХХ при извършване на оценяването ЕК взима предвид съгласно чл. 2, пар. 1 на Регламент № 139/2004 още следното:

„а) необходимостта от поддържане и развитие на ефективна конкуренция в рамките на общия пазар, предвид, освен всичко останало, структурата на всички засегнати пазари и на действителната или потенциалната конкуренция между предприятията, намиращи се във или извън рамките на Общността;

б) положението на пазара на засегнатите предприятия и тяхната икономическа и финансова сила; съществуващите алтернативи, които имат на разположение доставчиците и потребителите, техният достъп до доставки или до пазари; правни или други бариери за достъп; тенденциите в търсенето и предлагането на съответните стоки и услуги, интересите на междинните и крайните потребители и развитието на техническия и икономическия прогрес, при условие че той е от полза за потребителите и не съставлява пречка за конкуренцията“.

3.1.2. Пълнофункционални съвместни предприятия с общностно измерение, при които има съгласуване на конкурентно поведение

Пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение, които имат за цел или резултат съгласуването на конкурентното поведение между съдружниците или между съдружниците и съвместното предприятие, също попадат в обхвата на Регламент № 139/2004, но се оценяват от ЕК съгласно разпоредби, разработени в съответствие с чл. 81 от ДЕО (настоящ чл. 101 от ДФЕС). Тази принципна постановка е изразена в чл. 2, пар. 4 от Регламента, според който „създаването на съвместно предприятие, представляващо концентрация съгласно член 3, подлежи на оценка в съответствие с критерия на член 81, параграфи 1 и 3 от Договора само доколкото целта или резултатът от неговото създаване е координирането на конкурентното поведение на предприятия, които остават независими, с цел установяване на това дали операцията е съвместима с общия пазар“.

Спецификата на оценяване на този вид пълнофункционални съвместни предприятия с общностно измерение се допълва от изискванията на чл. 2, пар. 5 на Регламент № 139/2004, съгласно който „при извършване на тази оценка Комисията взема предвид по-специално:

- дали две или повече предприятия-майки запазват в съществена степен дейности на същия пазар, на който функционира съвместното предприятие, или на пазар, който е надолу или нагоре по веригата от този на съвместното предприятие или на съседен пазар, тясно свързан с този пазар;

- дали съгласуването, което е пряка последица от създаването на съвместно предприятие, позволява засегнатите предприятия да елиминират конкуренцията по отношение на съществена част от съответните продукти или услуги“.

3.2. Непълнофункционални съвместни предприятия

Основният индивидуализиращ критерий за непълнофункционалните съвместни предприятия е свързан с изпълнението от тях на ограничени функции в рамките на дейностите на предприятията-майки, какъвто е случаят със съвместните предприятия, свеждащи се единствено до научна и развойна дейност, производство, дистрибуция или продажби.

Както беше изтъкнато, непълнофункционалните съвместни предприятия не попадат в обсега на Регламент № 139/2004, но биха могли да нарушат чл. 101 от ДФЕС (предишен чл. 81 от ДЕО), ако тяхното създаване или действия породят съгласуване на конкурентното поведение между предприятията-майки или между предприятията-майки и съвместното предприятие, както и чл. 102 от ДФЕС (предишен чл. 82 от ДЕО), касаещ злоупотребата с господстващо положение. Въпреки това някои от непълнофункционалните съвместни предприятия могат да се възползват от т.нар. регламенти за групово

освобождаване от забраната на чл. 101, пар. 1, като: Регламент (ЕС) № 1217/2010 на Комисията от 2010 г. относно прилагането на чл. 101, пар. 3 от ДФЕС по отношение на някои категории споразумения за научноизследователска и развойна дейност; Регламент (ЕС) № 1218/2010 на Комисията от 2010 г. относно прилагането на чл. 101, пар. 3 от ДФЕС по отношение на някои категории споразумения за специализация; Регламент (ЕС) № 330/2010 на Комисията от 2010 г. относно прилагането на чл. 101, пар. 3 от ДФЕС по отношение на категории вертикални споразумения и съгласувани практики. Това налага да се отдели по-специално внимание на аналитичната рамка на посочените регламенти по отношение на следните най-популярни видове непълнофункционални съвместни предприятия:

- *Непълнофункционални съвместни предприятия за научноизследователска и развойна дейност.* Съгласно посочения Регламент № 1217/2010 за групово освобождаване на споразумения за научноизследователска и развойна дейност този вид непълнофункционални съвместни предприятия биха попаднали извън забраната на чл. 101, пар. 1, когато са изпълнени следните условия: 1) всички участващи предприятия трябва да имат пълен достъп до окончателните резултати от съвместните изследвания и разработки, включително всички възникнали права на интелектуална собственост и ноу-хау, с цел да се продължат изследванията или използването на резултатите (чл. 3, пар. 2); 2) комбинираният пазарен дял на участващите предприятия не надвишава 25 % от съответните продуктови и технологични пазари (чл. 4, пар. 2); 3) сътрудничеството не съдържа т.нар. твърди ограничения, като: ограничаването на свободата на участващите предприятия да осъществяват изследвания и разработки самостоятелно или в сътрудничество с трети страни в област, която не е свързана с тази, за която се отнасят изследванията и разработките, или, след приключването им, в областта, за която се отнасят или в свързана с нея област; ограничаването на продукцията или продажбите; фиксирането на цени при продажби на трети страни или лицензирането на договорените технологии на трети страни; създаването на трудности пред потребителите или препродавачите да получават договорените продукти от други препродавачи в рамките на вътрешния пазар (чл. 5, пар. 1).

- *Непълнофункционални съвместни предприятия за производство.* Непълнофункционалните съвместни предприятия от този вид, чиято цел е да се специализира производството между участващите страни, са предмет на отбелязания Регламент № 1218/2010 за групово освобождаване на споразумения за специализация от забраната на чл. 101, пар. 1. Според чл. 1, пар. 1 на Регламент № 1218/2010 типологията на непълнофункционалните съвместни предприятия, които подлежат на освобождаване, основаваща се на условията, при които съдружниците се специализират в производството на продукти, се

състои от следните три вида съвместни предприятия: а) *непълнофункционални съвместни предприятия за еностранна специализация*, по силата на които единият от двамата съдружници, извършващи дейност на един и същ продуктов пазар, е съгласен да спре изцяло или частично производството на определени продукти или да се въздържа от производството на тези продукти и да ги купува от другия съдружник, който се съгласява да произвежда и доставя тези продукти; б) *непълнофункционални съвместни предприятия за реципрочна специализация*, по силата на които двама или повече съдружници, извършващи дейност на един и същ продуктов пазар, се съгласяват на реципрочна основа изцяло или частично да спрат или да се въздържат от производството на определени, но различни продукти и да купуват тези продукти от другите съдружници, които се съгласяват да ги произвеждат и доставят; в) *непълнофункционални съвместни предприятия за съвместно производство*, по силата на които двама или повече съдружници се съгласяват да произвеждат определени продукти съвместно. Самото освобождаване се прилага, когато са изпълнени следните условия: 1) комбинираният пазарен дял на участващите предприятия не надвишава 20% от който и да е съответен пазар (чл. 3); 2) сътрудничеството не съдържа някое от следните твърди ограничения: фиксиране на цени при продажба на продуктите на трети страни; ограничаване на продукцията или продажбите; разпределянето на пазари или клиенти (чл. 4).

- *Непълнофункционални съвместни предприятия, представляващи вертикални споразумения*. Съгласно споменатия Регламент № 330/2010 на Комисията относно прилагането на чл. 101, пар. 3 от ДФЕС към категориите вертикални споразумения и съгласувани практики този вид непълнофункционални съвместни предприятия могат да се възползват от освобождаване от забраната на чл. 101, пар. 1, когато са изпълнени следните условия: 1) никой съдружник заедно със свързаните му предприятия няма годишен оборот, надвишаващ 50 млн. евро (чл. 2, пар. 2); 2) пазарният дял, притежаван от доставчика, не надвишава 30% от съответния пазар, на който той продава договорните стоки или услуги, а пазарният дял, притежаван от купувача, не надвишава 30% от съответния пазар, на който купува договорните стоки или услуги (чл. 3, пар. 1); 3) сътрудничеството не съдържа твърди ограничения, като: ограничаването на възможността на купувача да определи своята продажна цена, без да се засяга възможността за доставчика да наложи максимална продажна цена или да препоръча продажна цена, при условие че цените не се свеждат до твърдо определена или минимална продажна цена в резултат на натиск, упражнен от една от страните, или на стимулиращи мерки, предложени от нея; ограничаването на територията, на която купувач, който е съдружник в съвместното предприятие, може да продава договорните стоки или услуги, или ограничаването на клиентите, на които този купувач може да продава

договорните стоки или услуги, без да се засяга ограничаването на мястото му на установяване; ограничаването, договорено между доставчик на компоненти и купувач, който ги използва в производството си, на възможността за доставчика да продава тези компоненти като резервни части на крайни потребители или на лица, които извършват ремонт, или на други доставчици на услуги, които не са били посочени от купувача за ремонта или поддръжката на неговите стоки (чл. 4); 4) съвместните предприятия не съдържат никое от следните задължения: а) всяко пряко или косвено задължение за въздържане от конкуренция, продължителността на което е неопределена или надхвърля пет години; б) всяко пряко или косвено задължение, налагащо на купувача след прекратяване на споразумението да не произвежда, продава или препродава стоки или услуги; в) всяко пряко или косвено задължение, налагащо на членовете на селективна дистрибуторска система¹⁰ да не продават търговските марки на отделни конкурентни доставчици (чл. 5, пар. 1).

Ако обаче непълнофункционалните съвместни предприятия не са обхванати от някой от регламентите за групово освобождаване, оценяването им е свързано със съответните насоки на ЕК за прилагането на чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС (предишни чл. 81 и чл. 82 от ДЕО): Насоки относно приложимостта на чл. 101 от ДФЕС по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество от 2011 г.; Насоки относно вертикалните ограничения от 2010 г.; и Насоки относно приоритетите на Комисията по прилагането на чл. 82 от ДЕО по отношение на злоупотребата с практики на отстраняване на конкуренти, наложени от предприятия с господстващо положение от 2009 г. Най-важната от тези насоки е първата от тях, тъй като, от една страна, за разлика от хоризонталните споразумения обикновено вертикалните е по-малко вероятно да възпрепятстват конкуренцията, защото при тях не се премахва пряката конкуренция между участващите предприятия на един и същи пазар, а, от друга страна, злоупотребата с господстващо положение се отнася преди всичко за едностранни действия на едно предприятие и в по-малка степен на две или повече предприятия.

¹⁰ Според чл. 1, пар. 1 на Регламент № 330/2010 понятието „селективна дистрибуторска система“ означава дистрибуторска система, в която доставчикът предприема продажба на договорните стоки или услуги, било пряко или косвено, само на дистрибутори, избрани въз основа на определени критерии, и в която тези дистрибутори не могат да продават такива стоки или услуги на неоторизирани дистрибутори на територията, на която доставчикът е решил да прилага тази система.

Вж. по-обстояен анализ на понятието в: **Илева, Р.** Маркетинг. Трето преработено и допълнено издание. Велико Търново: Абагар, 2002, с. 174.

3.3. Съвместни предприятия с незначителен ефект

Тук се включват съвместните предприятия, които попадат в обхвата на чл. 81, пар. 1 от ДЕО (настоящ чл. 101, пар. 1 от ДФЕС), но поради факта, че ефектът им върху търговията в рамките на Общността или върху конкуренцията не е значителен, забраната на чл. 81, пар. 1 не се прилага спрямо тях съгласно пар. 1 на Известие на Комисията относно споразуменията с незначителен ефект, които не ограничават съществено конкуренцията по смисъла на чл. 81, пар. 1 от Договора за създаване на Европейската общност (*de minimis*) от 2001 г. Известието, което е въведено от ЕК през 1970 г. и до редакцията му от 2001 г. е било изменяно неколkokратно (European Commission, 1997: 28), е от особено значение за съвместните предприятия, които, от една страна, не са обхванати от регламентите за групово освобождаване от забраната на чл. 81, пар. 1, а, от друга страна, имат незначителен ефект върху търговията и конкуренцията.

Според Известието чл. 81, пар. 1 не се прилага спрямо съвместните предприятия, изпълняващи някое от следните изисквания:

- Пазарният дял на съдружниците в съвместното предприятие, които са настоящи или потенциални конкуренти, не надвишава 10% (пар. 7, буква а); или
- Пазарният дял на съдружниците в съвместното предприятие, които не са настоящи или потенциални конкуренти, не надвишава 15% (пар. 7, буква б); или
- Пазарният дял на съдружниците в съвместно предприятие, имащо антиконкурентен ефект на натрупване, независимо дали съдружниците са конкуренти или не са конкуренти, не надвишава 5% (отнася се за съвместни предприятия, функциониращи в пазари, в които вече има мрежи от подобни споразумения, в резултат на което е налице значителен риск, че конкуренцията ще бъде ограничена поради ефекта на натрупване) (пар. 8); или
- Посочените пазарни дялове не бъдат надвишавани с повече от 2 процентни пункта в продължение на две последователни календарни години (пар. 9); или
- Съвместното предприятие да е формирано от съдружници, които са малки и средни предприятия, като за тях не се определят прагове на пазарните дялове, но те трябва да отговарят на дефиницията за малки и средни предприятия съгласно чл. 2, пар. 1 от Приложението към Препоръка на Комисията от 06.05.2003 г. относно дефиницията на микро, малките и средните предприятия, а именно да са предприятия с по-малко от 250 работници и служители и годишен оборот от максимум 50 милиона евро, и/или годишен баланс от най-много 43 милиона евро (пар. 3).

4. Реципиране на европейската общностна правна уредба на съвместните предприятия в българското право на конкуренцията

4.1. Закон за защита на конкуренцията от 1991 г.

Възникването на право на конкуренцията в посткомунистическата история на България датира от 21.05.1991 г., когато влиза в сила приетият от Великото народно събрание на 02.05.1991 г. Закон за защита на конкуренцията (ЗЗК) (Обн. ДВ бр. 39/17.05.1991 г.). С въвеждането на закона се цели главно да се осигурят предпоставки за функционирането на пазарна икономика в условията на изключително висока степен на индустриална концентрация в преобладаващата част от отраслите, произтичаща от заварените в тях държавни монополи (Maks & Witte, 2004: 314; OECD, 2008: 3). Поради това приоритет на ЗЗК е противодействието на злоупотребата с пазарна сила, с което се обяснява липсата на хармонизация на закона със съответното общностно право на конкуренцията.

От друга страна, заслужава да се обърне внимание и на глава четвърта „Нелоялна конкуренция“, която не е свързана с антимонополното правоприлагане и би било по-удачно от бюджетна гледна точка да не е от компетентността на създадената със закона Комисия за защита на конкуренцията (КЗК), а на гражданските съдилища след включването на нелоялната конкуренция в търговското и трудовото законодателство, както това се практикува в повечето страни от ЕС (Гюров, 2000: 49).

Структурни нарушения на конкуренцията във връзка със съвместните предприятия

Разпоредбите на ЗЗК от 1991 г., свързани с този вид нарушения на конкуренцията, се съдържат в глава втора „Монополно положение“.

Монополното положение съгласно чл. 3 от ЗЗК се изразява или в изключителното право по силата на закон да се извършва стопанска дейност, включваща производство, услуги, търговия, посредничество, изкупуване на стоки, кредит, застраховки и др., или в презумпцията, че лицето, което извършва някоя от посочените дейности самостоятелно или заедно с други зависими лица, има по-голям от 35 % пазарен дял.

Освен това чл. 4 забранява установяването на монополно положение от страна на органите на държавно управление и на общинските органи чрез техни решения, ако с това съществено се ограничава свободата на конкуренцията или свободното образуване на цените.

Тук следва да се изтъкне, че, ако за разлика от съществуването на разпоредби, с които, от една страна, се забраняват сливанията, ако водят до установяването на монополно положение (чл. 5), а, от друга страна, се допуска изключение от забраната в случай на разрешение на дадено сливане от КЗК след предварителното ѝ уведомяване или ако тя не му се противопостави в 30-дневен срок от уведомяването ѝ (чл. 6, ал. 2), по отношение на

създаването на съвместни предприятия, водещи до установяването на монополно положение, не е предвиден експлицитен текст.

Победенчески нарушения на конкуренцията във връзка със съвместните предприятия

Нормите на ЗЗК от 1991 г., които осигуряват правна защита срещу този вид нарушения на конкуренцията, са включени в глава втора „Монополно положение“ и глава трета „Забрана за ограничаване на конкуренцията“.

С чл. 7 от глава втора се забранява злоупотребата с монополно положение, като са изброени следните шест примерни хипотези на нарушения:

- Създаване на затруднения за стопанската дейност на други лица, ограничавайки развитието на пазара или достъпа до него.

- Прилагане на явно неравноправен подход към различни съдоговорители или на неравноправни договорни условия, включително необосновани ограничения или увеличаване на отговорността, налагане на стоки и услуги с качество, по-ниско от обичайните пазарни изисквания.

- Създаване на недостиг от стоки и услуги чрез тяхното задържане, унищожаване или повреждане, необосновано насочване към преработка, купуване на стоки от конкуренцията и други подобни.

- Поставяне склучването или изпълнението на договор в зависимост от приемането от другата страна на допълнителни условия, които по своя характер не са свързани с предмета на договора или с неговото изпълнение.

- Използване на икономическа принуда, за да се предизвика прекратяване, разделяне, сливане или преобразуване на други фирми.

- Налагане на монополни цени, които за продължителен период значително надвишават разходите за производство и реализация на стоки и услуги.

На свой ред в глава трета се забраняват следните споразумения и решения, както и някои форми на договори, които ограничават конкуренцията:

- Споразуменията (картелите), както и решенията на дружества, икономически групировки, съюзи или лица, които предвиждат изрично или мълчаливо създаване на монополно положение в страната или фактически водят до него (чл. 8, ал. 1).

- Договорните условия, които ограничават една от страните относно избора на пазара, източници за снабдяване, купувач, продавач или потребител, освен ако ограничението произтича от естеството на договора и не уврежда интересите на потребителите (чл. 8, ал. 2).

- Сключването на договор от едно лице за представителство или за придобиване на изключителни права като комисионер, купувач или продавач на стоки или услуги: 1) на конкуренти, ако това води до ограничаване на конкуренцията в страната или до възникване на монополно положение; 2) за които сключващият договора има монополно положение в производството, потреблението или търговията (чл. 10).

4.2. Закон за защита на конкуренцията от 1998 г.

През 1998 г. е приет нов ЗЗК (Обн. ДВ. бр. 52/08.05.1998 г.), като основен фактор за това е подписаното през 1993 г. и влязло в сила през 1995 г. Европейско споразумение за асоцииране между Европейските общности и техните страни-членки, от една страна, и Република България, от друга страна (ЕСА). В тази връзка съгласно чл. 69 от ЕСА България се задължава да сближи съществуващото и бъдещото си законодателство с това на Общността, а в чл. 70 от ЕСА са определени конкретните области на сближаване, включително право на конкуренцията.

Пълнофункционални съвместни предприятия

В ЗЗК от 1998 г. регулирането на основния вид структурни нарушения на конкуренцията, а именно концентрация на стопанската дейност, респективно концентрация под формата на създаване на пълнофункционално съвместно предприятие, се съдържа в глава шеста „Концентрация на стопанската дейност“, която е заимствана до голяма степен от действащия за периода 21.09.1990 – 30.04.2004 г. Регламент на Съвета (ЕИО) № 4064/89.

Факт, будещ недоумение обаче, е, че чл. 3, пар. 2, ал. 2 от Регламент № 4064/89 от 1989 г., който дефинира концентрация под формата на създаване на пълноценно съвместно предприятие преди важното му изменение от публикувания в Официалния вестник на Европейските общности на 09.07.1997 г. Регламент № 1310/97, е възпроизведен напълно в чл. 22 от приетия от 38-то Народно събрание на 29.04.1998 г. ЗЗК. Самото нехармонизирано с посочената общностна норма още с приемането си съдържание на чл. 22 от ЗЗК е следното: „За концентрация по смисъла на чл. 21 се счита и създаването на съвместно предприятие, трайно изпълняващо всички функции на икономически независим субект, без това да води до координиране на конкурентното поведение на участващите предприятия помежду им или между тях и съвместното предприятие“. Този вид съвместни предприятия са били известни в общностното право на конкуренцията като „концентративни“, докато всички съвместни предприятия, които не са били „концентративни“, са се обозначавали с термина „кооперативни“. Освен това за разлика от концентративните съвместни предприятия кооперативните са се регулирали от чл. 81 от ДЕО (Griffin, 1997: 11), като се е осъществявало отделно производство по оценяване от това на концентративните съвместни предприятия и при спазването на нормите на Регламент № 17/62, а не на тези на Регламент № 4064/89.

Чак през 2003 г. от чл. 22 от ЗЗК е заличен текстът, касаещ координирането между участващите предприятия или между тях и съвместното предприятие (ДВ, бр. 9 от 2003 г.), с което най-накрая се осъществява съответствие на разпоредбата на ЗЗК с чл. 3, пар. 2 от Регламент № 4064/89 след изменението му с Регламент № 1310/97. По този начин кооперативните съвместни

предприятия, които са пълнофункционални или както са известни след 1997 г. като пълнофункционални съвместни предприятия, при които има съгласуване на конкурентно поведение, попадат в режима на контрол на концентрациите съгласно ЗЗК.

Друго несъответствие с Регламент № 4064/89 се съдържа в чл. 24, ал. 1 от ЗЗК, съгласно който са определени два алтернативни критерия за задължително предварително уведомяване на КЗК от предприятията за намерението им да осъществят концентрация, а именно: 1) общият пазарен дял от стоките или услугите, за които се отнася концентрацията, да е повече от 20%; или 2) общият оборот на участниците в концентрацията за предходната година да надхвърля 15 млрд. лв. (след отразяването на деноминацията от 05.07.1999 г. – 15 млн. лв.), докато чл. 1 от Регламент № 4064/89 преди и след изменението му с Регламент № 1310/97 постановява като критерий единствено оборотът. Отново чак през 2003 г. пазарният дял като сравнително лесно оборима презумпция за задължително предварително уведомяване на КЗК е премахнат от чл. 24, ал. 1 от ЗЗК (ДВ, бр. 9 от 2003 г.).

Разрешаването на концентративните съвместни предприятия от ЕК съгласно чл. 2, пар. 2 от Регламент № 4064/89 е рецепирано почти изцяло в чл. 28, ал. 1 от ЗЗК, чиято предпоставка за разрешаване в случая на КЗК е този вид съвместни предприятия да не водят „...до установяване или засилване на господстващо положение, което значително би попречило на ефективната конкуренция на съответния пазар“. В тази връзка заслужава да се изтъкне обаче, че съгласно чл. 28, ал. 2 от ЗЗК КЗК все пак може да разреши концентративни съвместни предприятия, които установяват или засилват господстващо положение, ако имат за цел постигането на поне една от следните благоприятни последици, като:

- 1) Модернизиране на производството или икономиката като цяло.
- 2) Подобряване на пазарните структури.
- 3) Привличане на инвестиции.
- 4) Повишаване на конкурентоспособността на външните пазари.
- 5) Създаване на нови работни места.
- 6) По-добро задоволяване интересите на потребителите.

Поначало посочените критерии 3), 4) и 5) за разрешаването на концентративни съвместни предприятия и на останалите форми на концентрация не се отнасят до политиката на конкуренция, а до икономическата или социалната политика, което в значителна степен обезсмисля контрола на концентрациите (Гюров, 2000: 47). Въпреки това с изменение на ЗЗК през 2003 г. (ДВ, бр. 9 от 2003 г.) е отменен единствено отбелязаният критерий 4).

Следва да се има предвид обаче, че независимо от изтъкнатото по-горе изменение чак през 2003 г. на чл. 22 от ЗЗК, с което кооперативните съвместни предприятия, които са пълнофункционални, най-накрая попадат

в режима на контрол на концентрациите, дори и през 2003 г. отново е пропуснат да се включи този път в чл. 28 от ЗЗК важен текст от Регламент № 4064/89 след изменението му с Регламент № 1310/97, който е свързан с оценяването на координационните аспекти на този вид съвместни предприятия във връзка с тяхното разрешаване. Пропускът е свързан с чл. 2, пар. 4 от изменения Регламент № 4064/89, според който тази оценка се основава по-специално на следното:

„– дали две или повече предприятия-майки запазват в съществена степен дейности на същия пазар, на който функционира съвместното предприятие, или на пазар, който е надолу или нагоре по веригата от този на съвместното предприятие или на съседен пазар, тясно свързан с този пазар; – дали съгласуването, което е пряка последица от създаването на съвместно предприятие, позволява засегнатите предприятия да елиминират конкуренцията по отношение на съществена част от съответните продукти или услуги.“

Оценяването във връзка с разрешаването на кооперативните съвместни предприятия, които са пълнофункционални, не е уредено и в приетите от ЗЗК през 2006 г. Указания за прилагане на глава шеста на ЗЗК.

Непълнофункционални съвместни предприятия

Този вид съвместни предприятия попада в обсега на глава трета „Забранени споразумения, решения и съгласувана практика“ и глава четвърта „Монополно и господстващо положение“ на ЗЗК от 1998 г., които регулират поведенческите нарушения на конкуренцията, основавайки се съответно на чл. 81 и чл. 82 от ДЕО.

В случая чл. 81, пар. 1 от ДЕО е включен до голяма степен в редакцията на чл. 9, ал. 1 от ЗЗК, но има неправилен превод на понятието „сдружения на предприятия“ като „свързани или обединили се предприятия“, който е коригиран с изменение на ЗЗК през 2003 г. (ДВ, бр. 9 от 2003 г.), тъй като неточният превод е представлявал абсурден прецедент в правото на конкуренцията, забраняващ съгласуването на действия в дадена икономическа група или дадено предприятие (Гюров, 2000: 43).

Вторият важен елемент на чл. 81 от ДЕО – пар. 3, е възпроизведен почти напълно в чл. 13, ал. 1 от ЗЗК с изключение на: а) добавено основание за освобождаване от забраната на чл. 9, ал. 1 от ЗЗК при повишаване конкурентоспособността на външните пазари, което е отменено с изменение на ЗЗК през 2003 г. (ДВ, бр. 9 от 2003 г.); и б) въведена ал. 2, с която от забраната на чл. 9, ал. 1 от ЗЗК се освобождават споразумения, решения и съгласувана практика на малки и средни предприятия, ако с тях се повишава конкурентоспособността им.

На свой ред предшестващите и почти идентични с разгледаните в т. 3.2 от настоящото изследване регламенти за групово освобождаване: Регламент (ЕО)

№ 2659/2000 на Комисията от 2000 г. относно прилагането на чл. 81, пар. 3 от Договора по отношение на категории споразумения за научноизследователска и развойна дейност; Регламент (ЕО) № 2658/2000 на Комисията от 2000 г. относно прилагането на чл. 81, пар. 3 от Договора по отношение на категории споразумения за специализация; Регламент (ЕО) № 2790/1999 на Комисията от 1999 г. относно прилагането на чл. 81, пар. 3 от Договора по отношение на категории вертикални споразумения и съгласувани практики, както и Регламент (ЕО) № 1400/2002 на Комисията от 2002 г. относно прилагането на чл. 81, пар. 3 от Договора по отношение на категории вертикални споразумения и съгласувани практики в сектора на моторните превозни средства от 2002 г., са реципирани съответно в: Решение на КЗК № 119/2003; Решение на КЗК № 118/2003; Решение на КЗК № 44/2001; и Решение на КЗК № 221/2004 съгласно чл. 14, ал. 1 от ЗЗК, оправомощаващ КЗК да приема решения за групово освобождаване от забраната на чл. 9, ал. 1.

Следващият аспект е свързан с това, че въпреки сходното с общностното законодателство дефиниране в ал. 1 на чл. 17 на ЗЗК от 1998 г. на понятието „господстващо положение“, в ал. 2 на същия член е въведен специфичен праг, свързан с наличието на господство, когато едно предприятие има по-голям от 35 на сто дял от съответния пазар. Въпреки това по европейска аналогия господстващото положение само по себе си не е забранено, а само злоупотребата с него, като не съществува възможност за освобождаване от забраната, както при съгласуването на конкурентното поведение на предприятията. По този начин чл. 82 от ДЕО е възприет почти изцяло в чл. 18 от ЗЗК с изключение на: а) въведения текст към втората хипотеза за злоупотреба с господстващо положение на чл. 82 от ДЕО, с което съгласно ЗЗК се забранява „...създаване на недостиг от стоки чрез тяхното задържане, унищожаване, повреждане или необосновано насочване към преработка“, като тази забрана е отменена през 2003 г. (ДВ, бр. 9 от 2003 г.); и б) въведената пета хипотеза за злоупотреба с господстващо положение, изразяваща се в „използване на икономическа принуда, в резултат на която настъпва преобразуване, сливане, вливане, разделяне, отделяне и прекратяване на други предприятия, както и за необосновано прекратяване на дългосрочно установени търговски връзки“, като текстът, свързан с икономическата принуда е отменен през 2003 г. (ДВ, бр. 9 от 2003 г.), но хипотезата е допълнена с нов текст, който забранява „...необоснован отказ да се сключи договор при наличие на възможности за производство или доставка“.

Съвместни предприятия с незначителен ефект

Вариантът от 1997 г. на Известието на ЕК относно споразуменията с незначителен ефект е възпроизведено в частта му за праговете на пазарните дялове в чл. 10, ал. 2 от ЗЗК (Гюров, 2000: 43), съгласно който член, ако пазарният дял на съдружниците в съвместното предприятие не надвишава

Защита на конкуренцията по отношение на съвместните предприятия на европейско и...

5 % от съответния пазар, се счита, че ефектът от споразумението е незначителен и според чл. 10, ал. 1 от ЗЗК спрямо него не се прилага забраната на чл. 9, ал. 1 от ЗЗК. По този начин редакцията на чл. 10, ал. 2 от ЗЗК лишава от по-благоприятно третиране вертикалните съвместни предприятия в сравнение с хоризонталните, докато съгласно Известието на ЕК съществува диференциране на праговете – праг от 10 % за вертикалните съвместни предприятия и праг от 5 % за хоризонталните. Все пак през 2003 г. в чл. 10, ал. 2 е въведено същото диференциране на праговете (ДВ, бр. 9 от 2003 г.), но пък в новата редакция от 2001 г. на анализирания в т. 3.3 от настоящото изследване Известие на ЕК относно споразуменията с незначителен ефект праговете вече са завишени с по 5 % и за двата вида съвместни предприятия – праг от 15 % за вертикалните и праг от 10 % за хоризонталните.

4.3. Закон за защита на конкуренцията от 2008 г.

С оглед на промените се условия вследствие присъединяването на България към ЕС е приет нов, трети поред закон на 14.11.2008 г. (Обн. ДВ. бр.102/28.11.2008 г.), който влиза в сила на 02.12.2008 г.

Пълнофункционални съвместни предприятия

ЗЗК от 2008 г. като цяло запазва уредбата на структурните нарушения на конкуренцията от глава шеста „Концентрация на стопанската дейност“ на ЗЗК от 1998 г., в чийто обхват попадат пълнофункционалните съвместни предприятия, като самата глава шеста, чл. 22 и чл. 28 от последния са преномерирани в новия закон съответно на глава пета, чл. 22, ал. 2 и чл. 26.

Наред с това обаче се въвеждат две важни промени в уредбата.

Първо, в чл. 24, ал. 1 е увеличен на 25 млн. лв. прагът, свързан с общия оборот през предходната финансова година на всички предприятия-участници в концентрация на територията на страната, над който те са задължени да уведомят КЗК. Освен това в същия член от закона е въведен и втори кумулативен критерий – оборот на всяко едно от поне две от предприятията-участници в концентрацията или оборот на предприятието-обект на придобиване на територията на страната през предходната финансова година над 3 млн. лв. От съдържателна гледна точка с тези промени се цели да се избегне контролът върху концентрациите, които не влияят в значителна степен върху конкуренцията.

Второ, в новата редакция на чл. 28, ал. 2 на ЗЗК от 1998 г., който понастоящем е номериран като чл. 26, ал. 2, са премахнати изтъкнатите по-горе като обезсмислящи в голяма степен контрола върху концентрациите критерии за тяхното разрешаване: „привличане на инвестиции“ и „създаване на нови работни места“.

Въпреки тази промяна в посочената ал. 2 на чл. 26, ал. 1 на същия член не съответства на чл. 2, пар. 2 на Регламент № 139/2004, съгласно който:

„концентрация, която не би възпрепятствала съществено конкуренцията в рамките на общия пазар или на значителна част от него, в частност в резултат на създаването или засилването на господстващо положение, се обявява за съвместима с общия пазар“, а е възпроизведен текстът на цитирания по-горе чл. 28, ал. 1 от ЗЗК от 1998 г., респективно на чл. 2, пар. 2 от Регламент № 4064/89. Абсурдността на ситуацията тук се свежда до това, че според Регламент № 139/2004 създаването или засилването на господстващо положение вече представлява само един от примерите за съществено възпрепятстване на конкуренцията (Tyson, 2007: 418), макар и специално упоменат. Това изменение в контрола върху концентрациите, въведено с новия регламент, всъщност представлява и един от елементите на модернизацията на европейското общностно право на конкуренцията, който в случая придобива известност като преминаване от „тест за господство“ към „тест за съществено възпрепятстване на ефективната конкуренция“ („the SIEC test“) (Engra Moreno & Rodríguez Encina, 2006: 111 – 114; Litzell, 2005: 34 – 35).

Непълнофункционални съвместни предприятия

В ЗЗК от 2008 г. чл. 9, чл. 13 и чл. 18 на ЗЗК от 1998 г. не само са преномерирани в чл. 15, чл. 17 и чл. 21, а съставите им усъвършенствани, но се въвеждат и радикални промени.

Първо, в съответствие с Регламент (ЕО) № 1/2003 се премахва възможността за факултативно уведомяване на КЗК, съдържаща се в чл. 11 на ЗЗК от 1998 г.¹¹, в резултат на което съдружниците, имащи намерението да създадат непълнофункционално съвместно предприятие, сами трябва да направят оценка дали то попада в сферата на забраните на чл. 15 на ЗЗК от 2008 г. или удовлетворява изложените в чл. 17 на същия закон условия за освобождаване от тези забрани. Според Tyson (2007: 412) и Walther & Baumgartner (2007: 22) това преминаване към самооценяване неминуемо води до правна несигурност.

Второ, в чл. 17 на новия закон вече не присъства съдържащото се в чл. 13, ал. 2 на ЗЗК от 1998 г. несъответствие с чл. 81, пар. 3 от ДЕО (настоящ чл. 101, пар. 3 от ДФЕС), изразяващо се, както беше изтъкнато по-горе, във възможността КЗК да освобождава от забраната на чл. 9, ал. 1 на ЗЗК от 1998 г. споразумения, решения и съгласувана практика на малки и средни предприятия, ако с тях се повишава конкурентоспособността им.

Трето, новост в уредбата са предоставените с чл. 18, ал. 3 правомощия на КЗК да прилага на територията на страната общностните регламенти за групово освобождаване от забраната на чл. 101, пар. 1 от ДФЕС (предишен чл. 81, пар. 1 от ДЕО), за които стана въпрос в т. 3.2 от настоящото изследване.

¹¹ До 2003 г. уведомяването на КЗК съгласно първоначалния текст на чл. 11 на ЗЗК от 1998 г. е било задължително.

Освен това според чл. 18, ал. 2 и ал. 3 в случай, че КЗК установи в резултат на проучване, че дадено споразумение, решение или съгласувана практика (а не само договори, както е по ЗЗК от 1998 г.), попадащи в обхвата на групово освобождаване по българското право или по общностното право, не са в съответствие с изискванията съответно на чл. 17, ал. 1 на новия ЗЗК или на чл. 101, пар. 1 от ДФЕС, тя постановява, че нейното решение за групово освобождаване или разпоредбите на съответния регламент на ЕС за групово освобождаване не се прилагат в конкретния случай, като не налага санкция, а посочва срок, в който страните трябва да приведат споразумението си в съответствие с чл. 17, ал. 1 или чл. 101, пар. 1 от ДФЕС, или да го прекратят.

Четвърто, чл. 20 на новия закон, който дефинира понятието „господстващо положение“ вече не съдържа несъответстващата на общностното законодателство оборима презумпция, че господството е налице, когато едно предприятие има по-голям от 35 на сто дял от съответния пазар. Отново както в ЗЗК от 1998 г. обаче, в чл. 21 към възпроизведените от чл. 102 от ДФЕС (предишен чл. 82 от ДЕО) четири примерни хипотези на злоупотреба с господстващо положение е добавена нова, пета такава, забраняваща „необоснован отказ да се достави стока или да се предостави услуга на реален или потенциален клиент, за да се възпрепятства осъществяваната от него стопанска дейност“.

Съвместни предприятия с незначителен ефект

ЗЗК от 2008 г. реципира почти изцяло в чл. 16 състава на чл. 10 на ЗЗК от 1998 г., но разликата е, че сега вече праговете на пазарните дялове напълно съответстват на тези в Известието на ЕК относно споразуменията с незначителен ефект.

Заключение

В момента европейското общностно право на конкуренцията прави разграничение между пълнофункционални и непълнофункционални съвместни предприятия, като пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение попадат в обхвата на Регламент № 139/2004, а непълнофункционалните съвместни предприятия се регулират от чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС. Докато Регламент № 139/2004 засяга структурните нарушения на конкуренцията, водещи началото си от промяната в пазарната структура, чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС касаят поведенческите нарушения на конкуренцията, произтичащи от съгласуването на конкурентното поведение на предприятията и съответно злоупотребата с господстващо положение.

От своя страна правото на конкуренцията в посткомунистическата история на България еволюира чрез последователно приеманите три ЗЗК през 1991 г., 1998 г. и 2008 г.

Понастоящем българското законодателство за защита на конкуренцията в материалната му част за поведенческите и структурните нарушения на конкуренцията от предприятия, в частност от съвместни предприятия, включва основните структуроопределящи норми, които съдържа европейското общностно право на конкуренцията, като в почти всички случаи текстовете в българската уредба са идентични с общностните.

Освен това настоящото българско законодателството за защита на конкуренцията е дори по-компактно от общностното, тъй като докато нормите на наднационалното право на ЕС за споразуменията, решенията и съгласуваните практики между предприятия, злоупотребата с господстващо положение и концентрацията на стопанската дейност, касаещи също така съвместните предприятия, са разпръснати в различни нормативни актове, българското право на конкуренцията съсредоточава посочените норми в един акт – ЗЗК.

Следва да се има предвид обаче, че съвместните предприятия създават концептуални проблеми както в общностното, така и в българското право на конкуренцията поради две основни причини.

Първо, със съвместните предприятия се формират нови конкурентни субекти, а не се елиминират съществуващи, както при сливанията и поглъщанията, които нови конкурентни субекти, освен ако не водят до създаване или засилване на господстващо положение, увеличават, а не ограничават конкуренцията.

Второ, през втората половина на ХХ в. в резултат преди всичко на процеса на деколонизация възникват почти толкова държави, колкото са съществували дотогава, което води до „правна фрагментация“ на света. Това явление има важна последица в областта на правото на конкуренцията. Тя се изразява в ограничаване на прерогативите на националните органи за защита на конкуренцията. Макар че даден орган има правомощия да санкционира антиконкурентни практики, чиито ефекти възникват на територията на държавата, в която е създаден, правовата му власт не винаги може да се приложи, когато наблюдаващите се на националния му пазар нарушения на конкуренцията, произтичат от предприятия, учредени в друга държава. Фактически извън държавата, в която е създаден, съответният национален орган за защита на конкуренцията не може да използва своето правомощие за разследване, с което да събере необходимите доказателства, за да наложи впоследствие санкции. Въпреки това, когато са налице транснационални антиконкурентни практики от страна на предприятия, учредени в държави-членки на ЕС, които засягат потребителите на друга държава-членка, ЕК има правомощия да осъществява разследвания във всички страни на съюза, тъй като тя е компетентната институция в третирането на нарушенията, влияещи върху търговията между държавите-членки. За съжаление, проблемът не може да бъде отстранен, когато антиконкурентните практики засягат държава-членка на ЕС, но произтичат

от предприятия, учредени извън ЕС. Единственият начин, с който разполага един национален орган за защита на конкуренцията, за да реши този проблем, се състои в подписването на споразумения за сътрудничество с чуждестранни органи за защита на конкуренцията. Чрез тези споразумения органът за защита на конкуренцията на една държава може да поиска помощ от органа за защита на конкуренцията на друга държава, за да се приключи с дадена транс-национална антиконкурентна практика. Поради това международното сътрудничество между органите за защита на конкуренцията има важно значение при прилагането на националните закони за защита на конкуренцията.

ЦИТИРАНА ЛИТЕРАТУРА

Големинов, Ч. Правни аспекти на чуждестранните инвестиции. – В: Големинов, Ч., Владимиров, И., Христофоров, В., Драганов, Х., Пиперкова, Л. – В: Международно търговско право. София: Вебер – ВБ, 1992, с. 353 – 397.

Гюров, И. Хармонизацията на българското право на конкуренцията с правото на Европейските общности. – В: Съвременен право, 2000, № 11(2), с. 41 – 55.

Димитров, А. Г., Димитров, М. А. (Отг. ред.) Икономическа енциклопедия. София: Наука и изкуство, 2005.

Илева, Р. Маркетинг. Трето преработено и допълнено издание. Велико Търново: Абагар, 2002.

Илева, Р. Пазарна стратегия на българските фирми в условията на присъединяване към ЕС. – В: Социално-икономически анализи. Поредица на Великотърновския университет „Св. св. Кирил и Методий“ – Стопански факултет, 2006, № 1(1), с. 53 – 96.

Макконнел, К. Р., Брю, С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 13-е издание, Перевод с английского, Москва: Инфра-М, 1999.

Марангозов, Я. Идентифициране на международни съвместни предприятия, 1993. – В: Статистика, 2006, № 2, с. 28 – 48.

Пиперкова, Л. Правна защита на конкуренцията в международните търговски отношения. – В: Големинов, Ч., Владимиров, И., Христофоров, В., Драганов, Х., Пиперкова, Л. – В: Международно търговско право. София: Вебер – ВБ, 1992, с. 399 – 443.

Рибов, М. Еволюцията на теорията за конкуренцията. – В: Икономическа мисъл, 1993, № 4: 3 – 14.

Футеков, З. Речник на чуждите думи (и на мъчно разбираеми български). София: Хемус, 1926.

Ahlborn, C., Evans, D. S. & Padilla, A. J. Competition Policy in the New Economy: Is European Competition Law Up to the Challenge?, European Competition Law Review, 2001, № 22(5), 156 – 167.

Andrews, P. S. W. On Competition in Economic Theory. London, Macmillan, 1964.

Armentano, D. T. Antitrust Policy: The Case for Repeal, The Cato Institute, Washington, D. C., 1986.

Auster, E. R. International Corporate Linkages: Dynamic Forms in Changing Environments, Columbia Journal of World Business, Summer, 1987, № 3 – 6.

Bain, J. S. Barriers to New Competition, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1956.

Barba Navaretti, G., Santarelli, E. & Vivarelli, M. The Role of Subsidies in Promoting Italian Joint Ventures in Least Developed and Transition Economies, *Applied Economics*, 2002, № 34, 1563 – 1569.

Baumol, W. J. Contestable Markets – An Uprising in the Theory of Industry Structure, *American Economic Review*, 1982, № 72(1), 1 – 15.

Baumol, W. J. & Ordover, J. A. Use of Antitrust to Subvert Competition, *Journal of Law & Economics*, 1985, № 28(2): 247 – 65.

Baumol, W. J., Panzar, J. C. & Willig, R. D. Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1982.

Bork, R. H. The Antitrust Paradox, Basic Books, New York, 1978.

Budzinski, O. Monoculture versus Diversity in Competition Economics, *Cambridge Journal of Economics*, 2008, № 32, 295– 324.

Clark, J. M. Toward a Concept of Workable Competition, *American Economic Review*, 1940, № 30, 241–56.

Contractor, F. J. International Business: An Alternative View, *International Marketing Review*, Spring, 1986/7, 4 – 85.

Contractor, F. J. Alliance Structure and Process: Will the Two Research Streams ever Meet in Alliance Research? *European Management Review*, 2005, № 2, 123 – 129.

Contractor, F. J. & Lorange, P. The Growth of Alliances in the Knowledge-Based Economy, *International Business Review*, 2002, № 11, 485 – 502.

Cook, P. Competition and its Regulation: Key Issues, *Annals of Public and Cooperative Economics*, 2002, № 73(4), 541 – 558.

Cournot, A. A. Researches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth, Macmillan, New York and London, www.openlibrary.org (Original Title: Cournot, A.A. (1838), *Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, L. Hachette, Paris, [1838] 1897).

Culpan, R. Global Business Alliances: Theory and Practice, Quorum Books, Westport, Connecticut, 2002.

De Jong, H. W. Market Theory in Europe. – In De Jong, H. W. & Shepherd, W. G. (Eds.), *Pioneers of Industrial Organization: How the Economics of Competition and Monopoly Took Shape*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2007, pp. 6 – 24.

Demsetz, H. Economics as a Guide to Antitrust Regulation, *Journal of Law and Economics*, 1976, № 19: 371 – 384.

Dussauge, P. & Garrette, B. Cooperative Strategy: Competing Successfully Through Strategic Alliances, Wiley, Chichester, England, 1999.

Eddy, A. J. The New Competition, A. C. McClurg & Co, Chicago, 1913.

Ely, R. T. Competition: Its Nature, its Permanency, and its Beneficence, *Publications of the American Economic Association*, 3rd Series, 1901, № 2 (February), 55 – 70.

Engra Moreno, J. C. & Rodríguez Encina, A. El Sistema de Control de Concentraciones en la Unión Europea, *Economiaz. Revista Vasca de Economía*, 2006, № 61(1), 108 – 135, www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=56.

Eucken, W. The Foundation of Economics – History and Theory in the Analysis of Economic Reality, William Hodge, London, 1950.

Eucken, W. Grundsätze der Wirtschaftspolitik, Mohr Siebeck, Tübingen, 1952.

Eucken, W. The Competitive Order and its Implementation, Competition Policy International, 2006, № 2(2), 219 – 245.

European Commission. XXVIth Report on Competition Policy – 1996, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 1997, http://ec.europa.eu/competition/publications/annual_report/index.html

Evans, D. S. & Schmalensee, R. Some Economic Aspects of Antitrust Analysis in Dynamically Competitive Industries, National Bureau of Economic Research Working Paper No. 8268, May, 2001, pp. 1 – 67, www.nber.org/papers/w8268.

Evans, D. S. Antitrust and the New Economy. – In Evans, D.S. (Ed.), Microsoft, Antitrust and the New Economy: Selected Essays, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, 2002, pp. 253 – 264.

García Canal, E., López Duarte, C. & Valdés Llana, A. Tendencias Empíricas en las Empresas Conjuntas Internacionales Creadas por Empresas Españolas (1986 – 1996), Documento de Trabajo 140/97, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, pp. 1 – 20 (García Canal, E., López Duarte, C. & Valdés Llana, A. (1999), „Tendencias Empíricas en las Empresas Conjuntas Internacionales Creadas por Empresas Españolas (1986 – 1996)“, Revista de Economía y Empresa, 1997, № 12(33), 61 – 78).

Glaister, K. W., Husan, R. & Buckley, P. J. International Joint Ventures: An Examination of the Core Dimensions, Journal of General Management, 2005, № 30(4), 43 – 72.

Gugler, P. Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage, Long Range Planning, 1992, № 25(1), 90 – 99.

Hagedoorn, J., Link, A. N. & Vonortas, N. S. Research Partnerships, Research Policy, 2000, № 29, 567 – 586.

Harrigan, K. R. Strategic Alliances: Their New Role in Global Competition, Columbia Journal of World Business, Summer, 1987, 67 – 69.

Hayek, F. A. von. Economics and Knowledge“: *Economica*, 1937, № 4(1), 33 – 54.

Hayek, F. A. von. The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review*, 1945, № 35(4), 519 – 530.

Hayek, F. A. von. The Meaning of Competition. – In Hayek, F. A. von (Ed.), *Individualism and Economic Order*, Chicago University Press, Chicago, 1948, pp. 92 – 106.

Hayek, F. A. von. The Constitution of a Liberal State, *Il Politico*, 32(1): 455-461 (also published in Hayek, F.A. von (Ed.) (1978), *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago University Press, Chicago, 1967, pp. 98 – 104.

Hayek, F. A. von. The Pretence of Knowledge, *Swedish Journal of Economics*, 1975, № 77(4), 433 – 442.

Hayek, F. A. von. Competition as a Discovery Procedure. – In Hayek, F.A. von (Ed.), *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, Chicago University Press, Chicago, [1968] 1978, pp. 179 – 190.

Jevons, W. S. *Theory of Political Economy*. Harvard University Press, 5th ed., Cambridge, [1871] 1965, MA.

Jones, R. J. B. (Ed.) *Routledge Encyclopedia of International Political Economy*, Routledge – An Imprint of the Taylor & Francis Group, This Edition Published in the Taylor & Francis e-Library, 2004, London and New York, 2001.

Kaliski, B. S. (Ed. in Chief) *Encyclopedia of Business and Finance*, 2nd ed., Macmillan Reference USA – An Imprint of Thomson Gale, Farmington Hills, MI, 2007.

Kirby, D. A. & Kaiser, S. Joint Ventures as an Internationalisation Strategy for SMEs. *Small Business Economics*, 2003, № 21, 229 – 242.

Kirzner, I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 1997, № 35(1), 60 – 85.

Klein, S. & Zif, J. Joint Ventures Locales frente a Globales. *Economía Industrial*, 1992, № 283, 61 – 66.

Koh, J. & Venkatraman, N. Joint Venture Formations and Stock Market Reactions: An Assessment in the Information Technology Sector, *Academy of Management Journal*, 1991, № 34(4), 869 – 892.

Lerner, A. P. The Concept of Monopoly and the Measurement of Monopoly Power. *Review of Economic Studies*, 1934, № 1(3), 157 – 175.

Liefmann, R. L. Monopoly or Competition as the Basis of a Government Trust Policy. *Quarterly Journal of Economics*, 1915, № 29(February), 308 – 325.

Lilienthal, D. E. *Big Business: A New Era*, Harper & Brothers Publishers, New York, 1952.

Litzell, M. The Appraisal of Collective Dominance under the Clarified Substantive Test of the New EC Merger Regulation – A Step towards Greater Global Convergence of Merger Control?, *ELSA SPEL (ELSA Selected Papers on European Law)*, 2005, № 1, 32 – 56, www.elsa.org/fileadmin/user_upload/elsa_international/PDF/SPEL/SPEL05_1_MARIA_LITZELL.pdf.

Machlup, F. Competition, Oligopoly, and Profits. *Economica*, New Series, 1942, № 9(33), 1 – 23.

Maks, J. A. H. & Witte, C. Romanian Competition Policy – Taking over the European Model? *Intereconomics*, November/December, 2004, 314 – 320.

Marshall, A. *Principles of Economics*. Macmillan, 3rd ed., London and New York, [1890] 1895, www.openlibrary.org.

Martin, S. Globalization and the Natural Limits of Competition. – In Neumann, M. & Weigand, J. (Eds.), *The International Handbook of Competition*, Edward Elgar, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, 2004, pp. 16 – 64.

Mason, E. S. Price and Production Policies of Large-Scale Enterprises. *American Economic Review*, 1939, № 29(1), 61 – 74.

Menger, C. *Principles of Economics*. Libertarian Press, Inc., Grove City, PA (Original Title: Menger, C. (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wilhelm Braumüller, Wien), [1871] 1994.

Miquel Rodríguez, J. *La Sociedad Conjunta (Joint Venture Corporation)*. Editorial Civitas, Madrid, 1998.

Moskalev, S. A. & Swensen, R. B. Joint Ventures around the Globe from 1990 – 2000: Forms, Types, Industries, Countries and Ownership Patterns, Working Paper, School of Business, Adelphi University, Garden City, New York, pp. 1 – 47 (Moskalev, S. A. & Swensen, R. B. (2007), *Joint Ventures around the Globe from 1990 – 2000: Forms, Types, Industries, Countries and Ownership Patterns*, *Review of Financial Economics*, 2006, № 16, 29 – 67).

Muñoz Martín, J. & Montoro Sánchez, M. A. Enfoques Teóricos para el Estudio de la Cooperación Empresarial. *Cuadernos de Estudios Empresariales*, 2007, № 17, 141 – 163.

Murray, E. A. Jr. & Mahon, J. F. Strategic Alliances: Gateway to the New Europe? Long Range Planning, 1993, № 26(4), 102 – 111.

OECD. Challenges Faced by Young Competition Authorities. Questionnaire on the Challenges Facing Young Competition Authorities. Contribution from Bulgaria. – In OECD (2008), Eighth Global Forum on Competition, 19 – 20 February 2009, Paris, 2008, www.oecd.org/dataoecd/8/19/41818776.pdf.

Ohmae, K. The Global Logic of Strategic Alliances. Harvard Business Review, March-April, 1989, 143 – 154.

Porter, M. E. & Fuller, M. B. Coaliciones y Estrategia Global, Informaciyn Comercial Espacola, Junio, 1988, 101 – 120 (Original Title: Porter, M. E. & Fuller, M. B. (1986), Coalitions and Global Strategy. – In Porter, M. E. (Ed.), Competition in Global Industries, Harvard Business School Press, Boston, MA, pp. 315 – 343).

Posner, R. A. A Program for the Antitrust Division. University of Chicago Law Review, 1971, № 38, 500 – 536.

Posner, R. A. The Chicago School of Antitrust Analysis. University of Pennsylvania Law Review, 1979, № 127(4), 925 – 948.

Posner, R. A. Antitrust in the New Economy, John M. Olin Law & Economics Working Paper No. 106, University of Chicago Law School, November, 2000, pp. 1 – 11, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=249316.

Ramaya, K. & Smith, F. Growth of International Cooperative Arrangements: An Empirical Investigation of the Relationship between Geographic Scope and Type of Cooperative Arrangement Activity, Proceedings of Midwest Academy of Management 2000 Annual Conference, Chicago, 2000, pp. 1 – 13, www.sba.muohio.edu/management/MWAcademy/2000/31c.pdf

Rodger, B. J. & MacCulloch, A. Competition Law and Policy in the EC and UK, 4th ed., Routledge-Cavendish – An imprint of the Taylor & Francis Group, This Edition Published in the Taylor & Francis e-Library, 2008, Oxon, UK and New York, NY, USA, 2009.

Röpke, W. The Social Crisis of our Time, University of Chicago Press, Chicago, [1942] 1948.

Röpke, W. Civitas humana – Grundfragen der Gesellschafts – und Wirtschaftsreform, Eugen Rentsch Verlag, Zürich, 1944.

Röpke, W. A Human Economy – The Social Framework of the Free Market, Henry Regnery Company, Chicago, 1960.

Rothbard, M. N. Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles, Nash Publishing, Los Angeles, CA, [1962] 1970.

Segura Sánchez, J. La Política de Defensa de la Competencia: Objetivos, Fundamentos y Marco Institucional, Economiaz. Revista Vasca de Economía, 2006, № 61(1), 16 – 39, www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=56.

Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. The Pennsylvania State University, Electronic Classics Series, Hazleton, PA, [1776] 2005.

Stigler, G. J. Perfect Competition, Historically Contemplated, Journal of Political Economy, 65, reprinted in Stigler, G.J. (1965), Essays in the History of Economics. University of Chicago Press, Chicago and London, 1957, pp. 234 – 67. (Page references are to the reprinted version).

Stigler, G. J. The Organization of Industry, Irwin, Homewood, IL, 1968.

Thechatakerng, S. & Srinaruewan, P. Alone or Ally?: Strategic Alliance Use, Partner Behaviour, and Satisfaction in Thai Businesses, 3rd EDP Workshop (European Doctoral Programme in Entrepreneurship and Small & Medium Business Management), 6-7th April, Universitat Autnoma de Barcelona, Barcelona, 2006, pp. 1 – 24, http://webs2002.uab.es/edp/workshop/cd/Proceedings/3EDPW_SThechatakerng_PSrinaruewan.pdf

The History of Economic Thought Website: www.newschool.edu/nssr/het/

Tollison, R. D. Public Choice and Antitrust. The Cato Journal, 1985, № 4(3), 905 – 16.

Tyson, N. Joint Venture Regulation under European Competition Laws: An Update, European Law Journal, 2007, № 13(3), 408 – 423.

Varela Carid, F. Economía y Defensa de la Competencia: Una Visión General, Economiaz. Revista Vasca de Economía, 2006, № 61(1), 56 – 81, www1.euskadi.net/economiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=56.

Walras, L. Elements of Pure Economics; or, The Theory of Social Wealth, Allen and Unwin, London (Original Title: Walras, L. (1874), Éléments d'Économie Politique Pure; ou, Théorie de la Richesse Sociale, L. Corbaz, Lausanne), [1874] 1954.

Walther, M. & Baumgartner, U. Joint Venture Review under the New EC Merger Regulation, The European Antitrust Review, 2007, 22 – 26, www.gibsondunn.com/fstore/documents/pubs/2007_Antitrust_Rev-WaltherBaumgartner-Joint_Venture.pdf.

www.eumed.net/cursecon/economistas/molina.htm

ЦИТИРАНИ НОРМАТИВНИ ИЗТОЧНИЦИ

Европейско споразумение за асоцииране между Европейските общности и техните страни-членки, от една страна, и Република България, от друга страна, ратифицирано със закон, приет от 36-то Народно събрание на 15.04.1993 г. – ДВ, бр. 33/20.04.1993 г., в сила от 01.02.1995 г., текстът на споразумението е обнародван като отделно книжно тяло на „Държавен вестник“, издадено на 25.05.1995 г. – ДВ, бр. 61/07.07.1995 г., http://ec.europa.eu/bulgaria/documents/abc/europe-agreement-0-2_bg.pdf.

Закон за защита на конкуренцията, ДВ, бр. 39/1991 г. – отм., бр. 52/08.05.1998 г.

Закон за защита на конкуренцията, ДВ, бр. 52/08.05.1998 г. – отм., бр.102/28.11.2008 г.

Закон за защита на конкуренцията, ДВ, бр.102/28.11.2008 г. – изм., бр.97/10.12.2010 г.

Решение № 44 от 10 април 2001 г. на КЗК за групово освобождаване от забраната по чл. 9, ал. 1 от ЗЗК на определен вид договори, когато те отговарят на изискванията по чл. 13, ал. 1 от същия закон, ДВ, бр. 44/2001 г., www.cpc.bg/storage/file/Resh%2044.doc.

Решение № 118 от 8 юли 2003 г. на КЗК за групово освобождаване от забраната по чл. 9, ал. 1 от ЗЗК на определен вид договори за специализация, когато те отговарят на изискванията по чл. 13, ал. 1 ЗЗК, ДВ, бр. 70/2003 г., www.cpc.bg/storage/file/zak_bg_1_140.rtf.

Решение № 119 от 8 юли 2003 г. на КЗК за групово освобождаване от забраната по чл. 9, ал. 1 от ЗЗК на определен вид договори за изследвания и разработки, когато те

Защита на конкуренцията по отношение на съвместните предприятия на европейско и...

отговарят на изискванията по чл. 13, ал. 1 ЗЗК, ДВ, бр. 70/2003 г., www.cpc.bg/storage/file/Resh%20119.doc.

Решение № 221 от 29 юли 2004 г. на КЗК за групово освобождаване от забраната по чл. 9, ал. 1 от ЗЗК на определен вид вертикални споразумения и съгласувани практики в сектора на моторните превозни средства, когато те отговарят на изискванията по чл. 13, ал. 1 ЗЗК, ДВ, бр. 80/2004 г., www.cpc.bg/storage/file/Resh%20221.doc.

Указания за прилагане на глава шеста на ЗЗК, КЗК, 27.04.2006 г., www.cpc.bg/storage/file/Ukazaniq.doc.

Commission Consolidated Jurisdictional Notice under Council Regulation (EC) No 139/2004 on the control of concentrations between undertakings. Official Journal C95, 16.04.2008, pp. 1 – 48.

Commission Notice on calculation of turnover under Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings. Official Journal C 66, 02.03.1998, pp. 25 – 35.

Commission Notice on the concept of full-function joint ventures under Council Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings. Official Journal C 66, 02.03.1998, pp. 1 – 4.

Commission Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 81(1) of the Treaty establishing the European Community (de minimis). Official Journal C 368, 22.12.2001, pp. 13 – 15.

Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Official Journal L 124, 20.5.2003, pp. 36 – 41.

Commission Regulation (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices, Official Journal L 336, 29.12.1999, pp. 21 – 25.

Commission Regulation (EC) No 2658/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of specialisation agreements. Official Journal L 304 , 05.12.2000, pp. 3 – 6.

Commission Regulation (EC) No 2659/2000 of 29 November 2000 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of research and development agreements. Official Journal L 304 , 05.12.2000, pp. 7 – 12.

Commission Regulation (EC) No 1400/2002 of 31 July 2002 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector. Official Journal L 203, 01.08.2002, pp. 30 – 41.

Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices. Official Journal L 102, 23.4.2010, pp. 1 – 7.

Commission Regulation (EU) No 1217/2010 of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of research and development agreements. Official Journal L 335, 18.12.2010, pp. 36 – 42.

Commission Regulation (EU) No 1218/2010 of 14 December 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to certain categories of specialisation agreements. Official Journal L 335, 18.12.2010, pp. 43 – 47.

Council Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty, Official Journal No. 13, 21.02.1962, pp. 204 – 211.

Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21.12.1989 on the control of concentrations between undertakings, Official Journal L 395, 30.12.1989, pp. 1– 12.

Council Regulation (EC) No 1310/97 of 30 June 1997 amending Regulation (EEC) No 4064/89 on the control of concentrations between undertakings. Official Journal L 180, 09.07.1997, pp. 1 – 6.

Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty. Official Journal L 1, 04.01.2003, pp.1 – 25.

Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20.01.2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation). Official Journal L 24, 29.1.2004, pp. 1 – 22.

Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings. Official Journal C 31, 05.02.2004, pp. 5 – 18.

Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings. Official Journal C 265, 18.10.2008, pp. 6 – 25.

Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings. Official Journal C 45, 24.2.2009, pp. 7 – 20.

Guidelines on Vertical Restraints. Official Journal C 130, 19.05.2010, pp. 1 – 46.

Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements. Official Journal C 11, 14.01.2011, pp. 1 – 72.