

CONCURENȚA ÎNTRE SOCIETĂȚILE TRANȘNAȚIONALE PE PIAȚA UNIUNII EUROPENE

CONF. UNIV. DR. IULIANA CIOCHINĂ
Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Rm. Vâlcea, 0250/735609,
LECT. UNIV. DRD. ALINA VOICULEȚ
Universitatea „Constantin Brâncoveanu”, Rm. Vâlcea, 0250/747389
E-mail: voiculet_alina@yahoo.com

The globalization process of recent years has been expressed in the growth of many types of international transactions, but few more salient than expansion in the activity of multinational firms.

Ritmul rapid al schimbărilor indus de globalizare și integrare generează noi și imense oportunități pentru cei capabili să găsească răspunsurile corespunzătoare noilor condiții, dar și expune la noi și grave riscuri pe cei ce nu se pot adapta. Este tot mai clar că supraviețuirea corporațiilor de astăzi este condiționată de capacitatea lor de a se reorienta complet atât în ceea ce privește propria lor organizare internă, cât și în privința relațiilor lor cu mediul în care acționează.

Adevărata dimensiune a complexității universului economic în care trăim astăzi o putem mai bine percepe în măsura în care înțelegem că, la rândul ei, marea corporație modernă este un veritabil agent al globalizării¹. Societățile transnaționale sunt fundamentale în globalizarea concurenței. Producția transnațională a interpus competiția globală în cadrul piețelor naționale, astfel încât multe firme sunt obligate să producă la granița internațională a eficienței sau să iasă din afaceri.

Corporațiile transnaționale s-au dezvoltat în ultimele decenii, deoarece și-au exploatat pe plan internațional avantajele competitive. Aceste avantaje decurg din economii de scară, din tehnici superioare de management și/sau rețele mondiale de vânzări.

Societățile transnaționale sunt recunoscute ca mari firme cu capacități competiționale verificate, care pot să facă față nu numai competiției obișnuite, de până acum, ci și celei la scară globală, care, de fapt, este declanșată tot de ele.

Întâietatea lor în planul producției, comerțului, investițiilor și transferului de tehnologie pe plan mondial este unică. Societățile transnaționale s-au dezvoltat din firme naționale în concerne globale care folosesc investițiile străine pentru a exploata propriile avantaje competitive.

Integrarea europeană a incitat corporațiile transnaționale să-și intensifice investițiile pe teritoriul țărilor membre. Punctul de atracție este perspectiva pe care o oferă această piață imensă, mai ales după ultima extindere. Investițiile străine reprezintă un mijloc de ocolire a barierelor tarifare și netarifare instalate la granițele comunității. Capitalul străin nu întâmpină o opoziție semnificativă din partea administrațiilor locale. În toate țările membre se garantează libertatea repatrierii capitalurilor și a beneficiilor obținute.

Uniunea Europeană a început să-și coordoneze economiile și piețele naționale în vederea creșterii competitivității produselor față de mărfurile americane și japoneze.

Pe piața europeană, deosebit de aprigă este concurența dintre filialele firmelor străine, în special cele americane și japoneze, și firmele autohtone, primele încercând să câștige o poziție pe piață, iar ultimele s-o apere pe cea veche.

Filialele americane instalate în Europa, beneficiază de condiții de concurență avantajoase: uriașul potențial financiar al firmei – mamă, avansul tehnologic și mai ales cel de ordin managerial. Ele au șanse reale de a obține o rată a profitului superioară, având deci posibilități de dezvoltare. Firmele americane ocupă o poziție favorabilă în sectoare de vârf în țările Uniunii Europene².

¹ Costea Munteanu, Alexandra Horobeț – „Finanțe transnaționale”, Editura All Beck, București, 2003, pag.77

² Sterian Dumitrescu, Ana Bal – „Economie mondială”, Editura Economică, București, 2002, pag.114

Japonia are un ascendent vizibil în relația cu Uniunea Europeană, întrucât investițiile ce le dețin corporațiile japoneze în U.E. sunt mult mai mari decât cele ale vest-europenilor în Japonia.

În anul 2003, în cadrul Uniunii Europene, fluxurile de investiții străine au scăzut cu 21%. Dacă în 2002 cea mai mare scădere a fost înregistrată în Marea Britanie, de la peste 60 miliarde dolari (2001) la aproximativ 25 miliarde dolari³, în 2003 Germania este țara cu cele mai dramatice reduceri (două treimi față de 2002)⁴. Declinul acestora este explicat, precum cel din S.U.A., în mare parte de recesiunea economică și, în acest context de declinul fuziunilor și achizițiilor internaționale.

Cei mai mari receptori din cadrul Uniunii au fost Austria, Belgia, Italia și Irlanda. Intrările în Austria s-au revigorat puternic față de 2002 când au fost reduse datorită pierderilor mari din telecomunicații. Achizițiile și fuziunile, precum și profiturile reinvestite au fost principalele surse ale creșterii fluxurilor de investiții străine directe. Intrările de investiții în Belgia s-au dublat în 2003, iar în Italia și Irlanda au crescut cu 13% și respectiv 4% ca urmare a sporirii achizițiilor și fuziunilor, precum și datorită reinvestirii profiturilor. Sectorul serviciilor a continuat să atragă cea mai mare parte a fluxurilor de investiții străine directe în Uniunea Europeană. Unsprezece țări ale Uniunii Europene au înregistrat scăderi ale investițiilor străine directe. De exemplu, în Suedia s-a atins cel mai scăzut nivel de după 1990, mai ales datorită unei diminuări majore a investițiilor de capital și împrumuturilor intracompanii. Fluxurile investiționale spre Marea Britanie au scăzut cu aproape jumătate, astfel că după 2000 intrările s-au diminuat cu 104 miliarde dolari.

Concurența, cel mai des definită drept o confruntare deschisă, o disputare a oportunităților între firme pentru realizarea unei poziții cât mai avantajoasă pe piață, este în prezent un element crucial atât pentru Uniunea Europeană cât și pentru statele membre.

Legea concurenței în Uniunea Europeană constă în articolele 81 și 82 din Tratatul de la Roma și din legile naționale ale competiției din statele membre. Aceste articole se ocupă de acele activități care sunt considerate drept esența politicii antitrust: o serie de practici în domeniul afacerilor private ce pot fi interpretate ca anticoncurențiale. De la 1 mai 2004, odată cu extinderea Uniunii Europene intră în vigoare o nouă reformă a politicii concurenței în U.E.

Politicile concurențiale ale Uniunii Europene se concentrează pe patru domenii principale de acțiune⁵:

- eliminarea acordurilor restrictive ale concurenței și a abuzurilor de poziție dominantă. Înțelegerile între firme menite să stabilească prețurile pe piață sunt interzise (Comisia U.E. a început să pedepsească astfel aranjamentele de tip "cartel" în unele industrii⁶). De asemenea, merită amintit faptul că la 20 martie 2004, membrii Comisiei Europene au decis să impună o amendă de aproape o jumătate de miliard de euro concernului american Microsoft, pentru încălcarea regulilor concurenței, respectiv „*abuz de poziție dominantă*". Faptul se dovedește fără precedent, deoarece Comisia nu a impus niciodată o amendă așa substanțială unei singure firme;
- controlul fuziunii firmelor – orice concentrare începând de la un anumit nivel trebuie supusă aprobării Comisiei Europene. Foarte important este faptul că, indiferent de țara în care își au sediul, dacă întreprinderile derulează împreună o cifră de afaceri de peste 250 milioane euro în interiorul Uniunii Europene și de peste 5 milioane euro în plan global, atunci achiziția sau fuziunea trebuie luată în analiza Comisiei Europene. Pe acest principiu, Comisia a blocat o serie de achiziții între firme mari din S.U.A.;
- liberalizarea sectoarelor economice sub formă de monopol, de exemplu deschiderea pentru concurență a sectoarelor de telecomunicații, gaze și electricitate, transport feroviar;
- monitorizarea subvențiilor acordate de către stat.

Politica europeană a concurenței se adresează în egală măsură firmelor și guvernelor și "*este poate unică în ceea ce privește organizarea politicii în U.E. pentru că ea s-a dezvoltat împreună cu*

³ FMI – „Global Financial Stability Report. Market Developments and Issues”, mach, 2003, pag.118

⁴ UNCTAD – „World Investment Report 2004. The Shift Towards Service”, United Nations, New York and Geneva, 2004, pag. 81

⁵ *Tribuna Economică*, nr.20, mai, 2004, pag.68

⁶ Center for International Development Harvard University and UNCTAD – “*Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimension*”, New York and Geneva, 2002, pag. 15

*politicile naționale*⁷. Legea comunitară urmărește să protejeze piața comună și să stimuleze concurența în cadrul acestui vast spațiu economic.

BIBLIOGRAFIE:

1. Dumitrescu S., Bal A. – “Economie mondială”, Ediția a-II-a, Editura Economică, București, 2002
2. Munteanu C., Horobeț A. – “Finanțe transnaționale”, Editura All Beck, București, 2003
3. Solnik B., Mc Leavey D. - „International Investments”, Fifth Edition, Pearson International Edition, 2004
4. Wallace H., Wallace W. – “Procesul politic în Uniunea Europeană”, Editura ARC, Chișinău, 2004
5. ***, Center for International Development Harvard University and UNCTAD– “Competition and Competition Policy in Emerging Markets: International and Developmental Dimension”, New York and Geneva, 2002
6. ***, FMI– „Global Financial Stability Report. Market Developments and Issues”, mach, 2003
7. ***, United Nations – UNCTAD – „World Investment Report 2004. The Shift Towards Service”, United Nations, New York and Geneva, 2004
8. ***, United Nations – UNCTAD – “World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives” , United Nations, New York and Geneva, 2003
9. ***, United Nations – UNCTAD – „Transnational corporations observatory”, New York and Geneva 2002
10. ***, United Nations – UNCTAD – “Development and Globalization. Facts and Figures”, New York and Geneva, 2004
11. ***, „Tribuna Economică”, 2004 - 2005

⁷ Helen Wallace, William Wallace – “Procesul politic în Uniunea Europeană”, Editura ARC, Chișinău, 2004, pag.124