ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ
ECONOMIC STUDIES

ГОДИНА XXII, 2013, 4

Явор Марангозов[1]

РЕАЛИЗИРАНЕ НА АНТИКОНКУРЕНТНИЯ ПОТЕНЦИАЛ НА СЪВМЕСТНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В БЪЛГАРИЯ (1991-2010 Г.)[2]

Направен е преглед на правната регламентация на съвместните предприятия съгласно европейското общностно право на конкуренцията като източник на съответното българско законодателство. Отразени са българските правни норми във връзка със съвместните предприятия в последователно приеманите в страната три закона за защита на конкуренцията през 1991, 1998 и 2008 г. и степента на реципиране в тях на регулиращите съвместните предприятия норми на наднационалното право на конкуренцията на Европейския съюз. Отделено е внимание на международно сравнимите резултати от анализа на решенията на Комисията за защита на конкуренцията (КЗК), отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия за период от 20 години (от създаването на националния орган за защита на конкуренцията през 1991 г. до 2010 г.). Представени са данни за: година, в която е постановено решението на КЗК; основания за образуване на производство от КЗК; местна или международна разновидност на съвместните предприятия в решенията на КЗК; отрасли на съвместните предприятия според три отраслови класификации; имуществени санкции, наложени от КЗК.
JEL: L24; K21; L40; L10; D40

Въведение

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

По популярност на различните видове стратегически съюзи съвместните предприятия се нареждат сред водещите места – например в базата данни SDC Platinum на Thomson Reuters Financial Securities Data те съставлявят 43.5% от

[1] *Явор Марангозов е доктор по икономика, главен асистент в секция "Икономика на фирмата", Институт за икономически изследвания при БАН, тел.: 02-8104040, факс: 02-9882108, e-mail: i.marangozov@gmail.com.*

[2] Представеното изследване е част от проект от научноизследователската програма на Института за икономически изследвания при БАН. Проектът е обсъден и приет от Научния съвет на института.

обхванатите за периода 1990-2000 г. в 179 държави общо 60 446 стратегически съюза, в които участват големи предприятия (Moskalev & Swensen, 2006, p. 11).

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

В тази динамична среда съвместните предприятия представляват алтернатива на самостоятелното фирмено развитие, чрез която предприятията-участници в този вид стратегически съюз, 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 (Koh & Venkatraman, 1991, p. 873-874); достъп до допълващи ресурси – физически, човешки, финансови, технологични, организационни или репутационни, които индивидуалната фирма не притежава и които позволяват да се избегне тяхното дублиране (Muñoz Martín & Montoro Sánchez, 2007, p. 157); намаляване на разходи (Ohmae, 1989, p. 146-147); икономии от мащаба (Gugler, 1992, p. 91); редуциране на рискове (Porter & Fuller, [1986] 1988, p. 107); вертикална квази интеграция (Contractor, 1986, p. 78); получаване на право да се използва интелектуална собственост или територия (Contractor, 2005, p. 123); ползване на субсидии (особено за НИРД) (Barba Navaretti et al., 2002, p. 1564; Hagedoorn et al., 2000, p. 580-582); експлоатиране на ненатоварени машини и съоръжения (Auster, 1987, p. 4); в случая на международните съвместни предприятия – по-бързо установяване на чуждестранни пазари, възползвайки се по този начин от потенциалните "предимства на първия" (Glaister et al., 2005, p. 45-46); преодоляване на търговски и инвестиционни ограничения на определени чуждестранни пазари (Klein & Zif, 1992, p. 62); пасивна интернационализация за партньорите от държавата, в която се осъществяват дейностите на международния стратегически съюз (García Canal et al., 1997, p. 3); първоначална международна експанзия за малките и средните предприятия (Kirby & Kaiser, 2003, p. 230).

Освен предимства обаче съвместните предприятия имат и недостатъци. Едни от най-важните сред тях са поведенческите[3] и структурните[4] нарушения на

[3] 1) Споразумения или съгласувани действия между две или повече предприятия, които имат за цел или резултат създаване на пречки за свободно осъществяване на икономическа дейност от техни конкуренти; 2) злоупотреба с монополно или господстващо положение.
[4] Концентрации между предприятия.

конкуренцията, които биха могли да произтекат от учредяването и дейността на този вид стратегически съюз.

Това е наложило приемането на правни норми за защита срещу ограничения на конкуренцията. Инициатор са САЩ, където през 1890 г. е приет Закон за защита на търговията срещу незаконните ограничения и монополите, придоби известност като Закон Шърман.[5] Впоследствие подобни закони започват да се въвеждат и в европейските държави, като пионери са: Германия – 1923 г., Швеция – 1925 г., Норвегия – 1926 г., и Великобритания – 1948 г. На свой ред специални норми срещу ограниченията на конкуренцията, основаващи се на западноевропейски национални законодателства и съдебна практика, се включват в Договора от Рим от 1957 г., с който се създава Европейската икономическа общност (ЕИО). След 1989 г. всички държави в преход от централно планирана към пазарна икономика от Централна и Източна Европа също приемат закони за защита на конкуренцията, чийто източник за разлика от западноевропейските страни обаче е наднационалното право на конкуренцията на Европейския съюз. През 2008 г. вече в 111 държави действат закони за защита на конкуренцията (www.en.wikipedia.org/wiki/Competition_law).

Неспазването на националните или регионалните норми за защита срещу ограничения на конкуренцията, придобили известност още като право на конкуренцията, антитръстово, антимонополно или картелно право, може да доведе до имуществени санкционни последици. Нещо повече, в развитите страни единствените законодателни текстове в случая на съвместните предприятия се съдържат, оставяйки настрана някои счетоводни норми, именно в правото на конкуренцията (Miquel Rodríguez, 1998, p. 57; Големинов, 1992, с. 365).

Целта тук е да се даде отговор на стоящия нерешен от знаковата 1989 г. въпрос дали наистина съвместните предприятия осъществяват в България поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията.

Във връзка с това в изследването са поставени следните задачи:

1) синтезиран обзор на регулиращите съвместните предприятия норми на наднационалното право на конкуренцията на ЕС като източник на българското право на конкуренцията по отношение на съвместните предприятия;

2) оценка на съответствието на правната уредба на съвместните предприятия в последователно приеманите в България три закона за защита на конкуренцията през 1991, 1998 и 2008 г. с правната регламентация на съвместните предприятия в европейското общностно право на конкуренцията;

3) идентифициране на решенията на българската Комисия за защита на конкуренцията (КЗК), свързани със съвместни предприятия, което на свой ред обуславя осъществяването на документален анализ на всички публично

[5] Вж. текста на закона на www.ourdocuments.gov/doc.php?doc=51&page=transcript.

достъпни решения на КЗК в нейните годишници, годишни отчети и интернет страница, засягащи поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията, за един достатъчно дълъг период от време, който тук е фиксиран на 20 години или периода от създаването на КЗК през 1991 г. до 2010 г. включително.

Методологията на емпиричното изследване, което следва след изпълнението на посочените задачи, базираща се в основната си част на изследването на Carree et al. (2009), включва статистическа групировка и разпределения на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия по следните променливи: година, в която е постановено решението на КЗК; основания за образуване на производство от КЗК; местна или международна разновидност на съвместните предприятия в решенията на КЗК; отрасли на съвместните предприятия според Класификацията на икономическите дейности – версия 2008 (КИД-2008); отраслови групи на съвместните предприятия, които принадлежат към производствени отрасли според класификацията на производствените отрасли, използвана от Schroath et al. (1993); видове произвеждани стоки от съвместните предприятия, които принадлежат към производствени отрасли в зависимост от основната крайна употреба на произвежданите стоки; имуществени санкции, наложени от КЗК.

Вземайки предвид изложеното, обект на изследването са решенията на КЗК, свързани със съвместни предприятия, а неговият предмет е наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместните предприятия.

Изпреварвайки преднамерено тематичното развитие обаче, тук е необходимо да се направи важното уточнение, че тъй като в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК са идентифицирани три вида решения на КЗК, отнасящи се за съвместни предприятия, обектът на изследването ограничен вторично до решенията на КЗК, свързани със съвместни предприятия, които са учредени в България и попадат в обхвата на приложното поле на Закона за защита на конкуренцията (ЗЗК), или както ще се види по-нататък – до условно кодираните от автора "решения на КЗК от вид А".

Необходимо е да се отбележи също, че това изследване е първото по рода си в България.

1. Типология на решенията на КЗК, отнасящи се за съвместни предприятия. Правно регулиране на съвместните предприятия на европейско и българско нормативно йерархично ниво

Преди всичко тук трябва да се изтъкне, че общият брой на идентифицираните от автора решения на КЗК в посочените вече източници, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията, е 1090, а броят на решенията на КЗК, засягащи наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия е 30.

Посочените решения на КЗК, свързани със съвместни предприятия, обаче не представляват хомогенна група, което предполага тяхното типологизиране.

От тази констатация сравнително лесно се преминава към следната авторова типология на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия:

- решения от страна на съвместни предприятия, които са учредени в България и попадат в обхвата на приложното поле на ЗЗК;
- решения, отнасящи се за съвместни предприятия, които не са учредени в България, но биха могли да доведат до засягане на конкуренцията на съответния пазар на територията на страната и попадат в обхвата на приложното поле на ЗЗК;
- решения на КЗК, с които се констатира, че съвместните предприятия, които са обект на решенията: 1) не попадат в обхвата на приложното поле на ЗЗК; 2) не представляват съвместни предприятия по смисъла на ЗЗК; 3) не представляват съвместни предприятия като организационна форма.

Трите вида решения на КЗК, отнасящи се за съвместни предприятия, са кодирани условно от автора като: 1) решения на КЗК от вид А; 2) решения на КЗК от вид Б и 3) решения на КЗК от вид В.

Необходимо е по-нататък да се обърне внимание върху самите видове съвместни предприятия в решенията на КЗК от вид А.

Най-общо могат да се разграничат два вида съвместни предприятия, които преобладават през изследвания период, а именно т.нар. в общностното право на конкуренцията пълнофункционални и непълнофункционални (или частичнофункционални) съвместни предприятия.

Във връзка с това трябва да се отбележи, че пълнофункционалните съвместни предприятия с общностно измерение попадат в обхвата на Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета от 2004 г. относно контрола върху концентрациите между предприятия, който е известен още и като Регламент за сливанията, а непълнофункционалните се регулират от чл. 101 и чл. 102 от Договора за функционирането на ЕС (ДФЕС) (предишни чл. 81 и чл. 82 от Договора за създаване на Европейската общност (ДЕО) (Walther & Baumgartner, 2007: 22). Съществениият момент тук е, че Регламент № 139/2004 засяга структурните нарушения на конкуренцията, водещи началото си от промяната в пазарната структура, а чл. 101 и чл. 102[6] от ДФЕС засягат поведенческите нарушения на

[6] Тъй като чл. 101 и чл. 102 от ДФЕС представляват основата на общностното право на конкуренцията, което обуславя многобройните препратки към тях в това изследване, тук са изложени пълните им текстове.
Чл. 101:
"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:

конкуренцията, произтичащи от съгласуването на конкурентното поведение на предприятията и съответно злоупотребата с господстващо положение[7] (Tyson, 2007, p. 409). 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).

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 смятат 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".
Чл. 102:
"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;
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 сключването 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.".

[7] В случая 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. обаче 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, с. 423-424).

Трябва да се има предвид също, че при непълнофункционалните съвместни предприятия съдружниците, които ги създават, сега сами трябва да определят законосъобразността им съгласно чл. 1, 2 и 3 на Регламент (ЕО) № 1/2003 на Съвета от 2002 г. относно изпълнението на правилата за конкуренция, предвидени в чл. 81 и 82 от Договора, а не факултативно да ги нотифицират в ЕК, както това се е осъществявало съгласно чл. 2 и 3 на Регламент № 17 на Съвета на Европейската икономическа общност (ЕИО) от 1962 г., който е заменен с посочения Регламент № 1/2003.

След тези уточнения идва ред на специфичните критерии за квалифицирането на дадено съвместно предприятие като пълнофункционално или непълнофункционално.

Едно съвместно предприятие се смята за пълнофункционално, ако са изпълнени едновременно следните критерии:

1) Предприятията-майки трябва да упражняват "съвместен контрол" върху съвместното предприятие (Консолидирано юрисдикционно известие на Комисията съгласно Регламент (ЕО) № 139/2004 на Съвета относно контрола върху концентрациите между предприятия (КЮИ), пар. 62-82).

2) Съвместното предприятие трябва трайно да изпълнява всички функции на икономически независим субект (Регламент № 139/2004, чл. 3, пар. 4; КЮИ, пар. 91-109).

Първият от отбелязаните критерии съгласно тълкувателните насоки в пар. 62 на КЮИ взима 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. От това следва, че тези собственици трябва да постигнат общо споразумение за определяне на търговската политика на съвместното предприятие и да си сътрудничат (КЮИ, пар. 62). Съвместният контрол възниква в случаите, когато:

- *Всяко 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 съответното споразумение между предприятията-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

трябва 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). Същевременно правата на вето, обичайно предоставяни на миноритарните собственици за защита на техните финансови интереси като инвеститори в съвместно предприятие, които 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 собственици 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).

Вторият от посочените критерии предполага удовлетворяването на следните изисквания:

- *Ръководство и ресурси.* Съвместното предприятие трябва да притежава ръководство, което се занимава с ежедневните дейности, и достъп до достатъчни ресурси, вкл. финанси, персонал и активи, за да може да изпълнява своите дейности на дълготрайна основа (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 смята за пълнофункционално, когато зависи силно от неговите компании-майки за продажби или покупки. Въпреки това съществуват изключения, най-важните от които възникват в следните случаи: 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 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, p. 24).

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 тях или между предприятията-майки и съвместното предприятие, както и чл. 102 от ДФЕС (предишен чл. 82 от ДЕО), засягащ 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.

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

ЗЗК от 1991 г., с който 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, p. 314; OECD, 2008, p. 3), почти изцяло е лишен от хармонизация със съответното европейско общностно право на конкуренцията.

Разпоредбите, свързани със структурните нарушения на конкуренцията във връзка със съвместните предприятия, се съдържат в глава втора "Монополно положение". Във връзка с това трябва да се има предвид, че структурни нарушения на конкуренцията във връзка със съвместни предприятия е обозначение на автора, тъй като в закона не е възприет предшественикът на пълнофункционалното съвместно предприятие, а именно т.нар. концентративно съвместно предприятие, което се е регулирало от действащия за периода 21.09.1990-30.04.2004 г. Регламент (ЕИО) № 4064/89 на Съвета, носещ същото наименование като заменилия го впоследствие Регламент № 139/2004. Монополното положение съгласно чл. 3 от ЗЗК се изразява или в

изключителното право по силата на закон да се извършва стопанска дейност, или в презумпцията, че лицето, което извършва стопанска дейност самостоятелно или заедно с други зависими лица, има по-голям от 35% пазарен дял. Тук трябва да се изтъкне обаче, 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, се допуска изключение от забраната в случай на разрешение на дадено сливане от КЗК след предварителното й уведомяване или ако тя не му се противопостави в 30-дневен срок от уведомяването й (чл. 6, ал. 2), по отношение на създаването на съвместни предприятия, водещи до установяването на монополно положение, не е предвиден експлицитен текст.

Нормите на ЗЗК от 1991 г., които осигуряват правна защита срещу поведенческите нарушения на конкуренцията във връзка със съвместните предприятия, са включени отчасти в глава втора "Монополно положение" и изцяло в глава трета "Забрана за ограничаване на конкуренцията", като отново поведенчески нарушения на конкуренцията във връзка със съвместни предприятия е обозначение на автора, тъй като в случая в закона не е възприет предшественикът на непълнофункционалното съвместно предприятие – т.нар. кооперативно съвместно предприятие, което се е регулирало от чл. 81 от ДЕО и при спазването на нормите на действащия за периода 13.03.1962-23.1.2003 г. Регламент № 17/62. С чл. 7 от глава втора се забранява злоупотребата с монополно положение, а с чл. 8, ал. 1 и ал. 2 и чл. 10 от глава трета се забраняват споразумения и решения, както и някои форми на договори, които ограничават конкуренцията.

Основният фактор за приемането на втория поред ЗЗК през 1998 г. е подписаното през 1993 г. и влязло в сила през 1995 г. Европейско споразумение за асоцииране между Европейските общности и техните държави-членки, от една страна, и Република България, от друга (ЕСА). Във връзка с това 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, вкл. право на конкуренцията.

В ЗЗК от 1998 г. регулирането на основния вид структурни нарушения на конкуренцията, а именно концентрация на стопанската дейност, респ. 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 посочения Регламент № 4064/89. В закона пълнофункционалните съвместни предприятия са дефинирани в чл. 22, като в чл. 24, ал.1 са определени два алтернативни критерия за задължително предварително уведомяване на КЗК от предприятията за намерението им да осъществят концентрация, а именно: общият пазарен дял от стоките или услугите, за които се отнася концентрацията, да е повече от 20% (отм. – ДВ, бр. 9 от 2003 г.), или 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.). Най-важното несъответствие на ЗЗК от 1998 г. с нормите на

наднационалното право на конкуренцията на ЕС обаче е свързано с разрешаването от КЗК съгласно чл. 28, ал. 2 от ЗЗК на 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 места, което в значителна степен обезсмисля контрола на концентрациите.

Непълнофункционалните съвместни предприятия попадат в обсега на глава трета "Забранени споразумения, решения и съгласувана практика" – чл. 9, ал. 1, чл. 13, ал. 1 и глава четвърта "Монополно и господстващо положение" – чл. 18, които регулират поведенческите нарушения на конкуренцията, основавайки се съответно на възпроизведените почти напълно чл. 81 и чл. 82 от ДЕО. Въпреки това има несъответствия, като най-важното от тях е въведеният в чл. 17, ал. 2 на ЗЗК специфичен праг, свързан с наличието на господстващо положение, когато едно предприятие има по-голям от 35% дял от съответния пазар. По европейска аналогия обаче господстващото положение само по себе си не е забранено, а само злоупотребата с него.

С оглед на променилите се условия вследствие присъединяването на България към ЕС е приет нов, трети поред ЗЗК през 2008 г.

ЗЗК от 2008 г. 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. Второ, в новата редакция на чл. 28, ал. 2 на ЗЗК от 1998 г., който сега е номериран като чл. 26, ал. 2, са премахнати посочените вече като обезсмислящи до голяма степен контрола върху концентрациите критерии за тяхното разрешаване "привличане на инвестиции" и "създаване на нови работни места".

На свой ред засягащите поведенческите нарушения на конкуренцията чл. 9, чл. 13 и чл. 18 на ЗЗК от 1998 г. не само са преномерирани в ЗЗК от 2008 г. в чл. 15, чл. 17 и чл. 21, а съставите им усъвършенствани, но се въвеждат и радикални промени, сред които изпъкват две. Първо, в съответствие с Регламент № 1/2003 се премахва възможността за факултативно уведомяване на КЗК, съдържаща се в чл. 11 на ЗЗК от 1998 г.[8], в резултат от което съдружниците, имащи намерението да създадат непълнофункционално

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

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. Второ, 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% дял от съответния пазар.

2. Анализ на решенията на Комисията за защита на конкуренцията, свързани със съвместни предприятия за периода 1991-2010 г.

2.1. Еволюция във времето на броя на решенията на Комисията за защита на конкуренцията

На табл. 1 са представени измененията по години в броя на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия, съпоставени с варирането по години в общия брой на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията за периода 1991-2010 г.

Данните разкриват две силно различаващи се тенденции – докато общият брой на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията, нараства циклично през преобладаващата част от изследвания период, броят на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от съвместни предприятия, остава приблизително на едно и също изключително ниско ниво. Във връзка с втората тенденция се наблюдават известни положителни вариации в 4 от 5-те последни години на изследвания 20-годишен период.

Това, което обаче привлича вниманието най-много в табл. 1, е липсата на решения на КЗК от вид А, Б и В през 6 години от изследвания период, а по отношение на решенията от вид А – през 10 години.

Значение на установения факт, свързан с малкия брой на съвместните предприятия, попадащи в сферата от пълномощия на КЗК, придават следните аргументи. Първо, от създаването ѝ през 1991 г. КЗК не осъществява изследвания, свързани с идентифицирането не само на съвместни предприятия, но също и на поглъщания и сливания, които биха могли да се провеждат в сътрудничество с Агенцията по вписванията, респ. с регистър БУЛСТАТ, когато той бил част от структурата на Националния статистически институт, нито е закупувала бази данни, предоставящи информация за споменатите бизнес-транзакции, най-авторитетната от които в световно измерение е SDC Platinum на Thomson Reuters Financial Securities Data. Вместо това КЗК разчита предимно на пресата за публикации относно потенциални антиконкурентни споразумения, вкл. съвместни предприятия, които не са ѝ нотифицирани (вж. т. 2.2 от този раздел).

Таблица 1

Разпределение на решенията на КЗК*, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески** и структурни*** нарушения на конкуренцията – общо**** и свързаните със съвместни предприятия, по години за периода 1991-2010 г.

Година	Решения на КЗК от вид А	Решения на КЗК от вид Б	Решения на КЗК от вид В	Решения на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията
1991-1992	-	-	-	22
1993	1	-	-	23
1994	-	-	-	30
1995	1	-	-	33
1996	1	-	-	33
1997	липсват данни	липсват данни	липсват данни	липсват данни
1998	-	-	-	61
1999	-	-	-	49
2000	2	-	-	50
2001	-	-	1	53
2002	1	-	-	65
2003	-	-	1	59
2004	-	1	1	72
2005	-	-	1	89
2006	2	-	2	90
2007	3	-	1	134
2008	4	-	-	124
2009	1	1	-	103
2010	2	-	3	77
Общо	18	2	10	1090

* Въпреки че решенията на КЗК са публични, през периода 1991-2000 г. само малка част от тях са публикувани в нейните годишници и на нейната интернет страница.

** 1) забранени споразумения, решения и съгласувани практики; 2) злоупотреба с монополно или господстващо положение

*** концентрации между предприятия

**** Част от решенията на КЗК съдържат произнасянето й за наличието или липсата на нарушения по няколко различни разпоредби на ЗЗК (например по разпоредбата за забрана на споразумение, ограничаващо или контролиращо производството, търговията, техническото развитие или инвестициите, от една страна, а, от друга, по разпоредбата за злоупотреба с господстващо положение), поради което тези решения са отчетени повече от един път в годишниците, а впоследствие в годишните отчети на КЗК. Освен това за 1999 и 2000 г. решенията на КЗК не са разпределени по различните разпоредби на ЗЗК в годишниците, каквато е практиката преди и след тези години, а са публикувани списъци с всички решения на КЗК за съответните години.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК.

Както обаче сочат констатациите на García Canal (1992, p. 2), Glaister, Husan & Buckley (1998, p. 72) и Sulej (1998, p. 58), пресата не може да обхване съвместните предприятия, по отношение на които се поддържа стриктна конфиденциалност. Второ, както вече беше отбелязано, в случая на предприятията, имащи намерението да осъществят концентрация под формата на създаване на пълнофункционално съвместно предприятие, те са задължени предварително да уведомят КЗК само при общ оборот за предходната година

на територията на страната, надхвърлящ 15 млн. лв.[9] съгласно чл. 24, ал.1 от ЗЗК от 1998 г., а впоследствие според чл. 24, ал.1 от ЗЗК от 2008 г. – при общ оборот над 25 млн. лв., и оборот на всяко едно от поне две от предприятията-участници в концентрацията или оборот на предприятието-обект на придобиване на територията на страната за предходната финансова година над 3 млн. лв. Трето, трябва отново да се изтъкне, че след 02.12.2008 г., когато влиза в сила новият, трети пореден ЗЗК, съдружниците, имащи намерението да създадат непълнофункционално съвместно предприятие, трябва сами да определят неговата законосъобразност, а не да го нотифицират факултативно в КЗК, каквито са изискванията на ЗЗК от 1991 г. и ЗЗК от 1998 г.

2.2. Решения на Комисията за защита на конкуренцията по основания за образуване на производство

ЗЗК от 1991, 1998 и 2008 г. предлагат кумулативен брой основания за образуване на производство от КЗК, като в ЗЗК от 2008 г. основанията, съдържащи се в чл. 38, ал. 1, са следните: 1) решение на Комисията; 2) искане на прокурор; 3) искане на лицата, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение по този закон; 4) искане за освобождаване от санкция; 5) искане на лицата, чиито интереси са засегнати от актове, издадени в противоречие с този закон; 6) уведомление за разрешаване на концентрация на предприятия; 7) искане на друг национален орган по конкуренцията на държава-членка на Европейския съюз или на Европейската комисия по чл. 20, пар. 5 и чл. 22 от Регламент № 1/2003, както и по чл. 12 и чл. 13, пар. 5 от Регламент № 139/2004; 8) искане за становище на държавен орган, вкл. орган на изпълнителната власт или орган на местното самоуправление.

Емпирично установените основания за образуване на производство в решенията на КЗК, свързани със съвместни предприятия обаче, са само три вида: 1) уведомление от предприятия; 2) сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели (молба на лица, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение); 3) самосезиране на КЗК (решение на Комисията). Във връзка с това разпределението на решенията на КЗК от вид А, Б и В по основания за образуване на производство от КЗК са представени в табл. 2 и 3, като втората таблица, засягаща решенията на КЗК от вид Б и В, е включена в изследването само с информативна цел.

Както се вижда от табл. 2, преобладават основанията за образуване на производство, които не са свързани със задължително или факултативно уведомяване на КЗК, като относителният им дял е 61.1% (сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели – 22.2%, и самосезиране на КЗК – 38.9%). В аргументацията на тези неблагоприятни данни се вписват не само доводите от предшестващия раздел, отнасящи се за малкия брой на съвместните предприятия, които попадат в сферата от пълномощия на КЗК, но също и следното недвусмислено заключение на зам. директора в КЗК през 2000 г. Гюров (2000, с. 44): "Трябва да е ясно, че най-интересните от гледна точка на

[9] 15 млрд. лв. преди отразяването на деноминацията от 05.07.1999 г.

КЗК споразумения едва ли е реалистично да се смята, че ще й бъдат доброволно съобщени. Освен това, ако предприятията в България вземаха ЗЗК насериозно, то КЗК щеше да бъде затрупана с уведомления, чийто обем далеч би надхвърлил административния й капацитет. Това обаче далеч не е така в случая..."

Таблица 2

Разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия* по основания за образуване на производство от КЗК

Основания за образуване на производство от КЗК	Решения на КЗК										Общо	
	Наличие на нарушение на ЗЗК						Липса на нарушение на ЗЗК		Разрешава се концентрация на стопанската дейност			
	Пове-денческо		Струк-турно		Общо							
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Уведомление от предприятия	1	14.3	-	-	1	12.5	-	-	6	100.0	7	38.9
Сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели (молба на лица, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение)	3	42.9	-	-	3	37.5	1	25.0	-	-	4	22.2
Самосезиране на КЗК (решение на комисията)	3	42.9	1	100.0	4	50.0	3	75.0	-	-	7	38.9
Общо	7	100.0	1	100.0	8	100.0	4	100.0	6	100.0	18	100.0

* Решения на КЗК от вид А.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК.

Таблица 3

Разпределение на решенията на КЗК от вид Б и вид В по основания за образуване на производство от КЗК

Основания за образуване на производство от КЗК	Решения на КЗК от вид Б		Решения на КЗК от вид В		Общо	
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Уведомление от предприятия	2	100.0	7	70.0	9	75.0
Сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели (молба на лица, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение)	-	-	1	10.0	1	8.3
Самосезиране на КЗК (решение на комисията)	-	-	2	20.0	2	16.7
Общо	2	100.0	10	100.0	12	100.0

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК.

Проблемите с основанията за образуване на производство се задълбочават, когато се обърне внимание на резултатите от образуваните производства въз основа на сезирането на КЗК от страна на жалбоподатели и самосезирането на КЗК, тъй като в 4 от 11-те случая, т.е. в 36.4% от тях липсват нарушения на

ЗЗК от страна на съвместни предприятия, които са учредени в България и попадат в обхвата на приложното поле на ЗЗК.

2.3. Решения на Комисията за защита на конкуренцията, свързани с местната или международната разновидност на съвместните предприятия

Преди всичко тук възниква въпросът за разграничаването на местната и международната разновидност на понятието „съвместно предприятие". Във връзка с това ще се ограничим с позоваването на вече съществуващи дефиниции на автора в предишно изследване (Марангозов, 2009, с. 26). Съвместното предприятие се смята за местно, когато в него участват като съдружници само предприятия с еднаква национална принадлежност и то е учредено в държавата, на основата на която се определя националната принадлежност на тези съдружници. От перспективата на държавата-домакин на чуждестранни инвестиции съвместното предприятие се смята за международно, когато: 1) в него участват като съдружници чуждестранни предприятия и най-малко едно местно предприятие; 2) в него участват като съдружници само чуждестранни предприятия, най-малко едно от които е с национална принадлежност, различна от тази на останалите; 3) в съвместното предприятие участват като съдружници само чуждестранни предприятия с еднаква национална принадлежност.

В съответствие с възприетото разграничаване в табл. 4 е представено разпределението на решенията на КЗК от вид А по местната и международната разновидност на съвместните предприятия.

Таблица 4

Разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия (СП)* по местна или международна разновидност на съвместните предприятия

Вид на СП в решенията на КЗК	Решения на КЗК										Общо	
	Наличие на нарушение на ЗЗК						Липса на нарушение на ЗЗК		Разрешава се концентрация на стопанската дейност			
	Поведенческо		Структурно		Общо							
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Местни СП	-	-	-	-	-	-	1	25.0	3	50.0	4	22.2
Международни СП	7	100.0	1	100.0	8	100.0	3	75.0	3	50.0	14	77.8
Общо	7	100.0	1	100.0	8	100.0	4	100.0	6	100.0	18	100.0

* Решения на КЗК от вид А.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК.

От анализа на резултатите в табл. 4 се установява, че 77.8% от решенията на КЗК от вид А се отнасят за международни съвместни предприятия. Изненада обаче предизвикват данните, свързани с нарушенията на ЗЗК, тъй като всички те са извършени именно от такива предприятия. Тук не става въпрос за "криза

на легитимността" на международните съвместни предприятия, тъй като посочените неблагоприятни данни до известна степен са обусловени от обстоятелството, че почти всички компании-майки на тези съвместни предприятия са големи мултинационални предприятия, а в част от случаите в наименованията на международните съвместни предприятия присъстват и наименованията на мултинационалните предприятия. По този начин за разлика от много по-слабата известност на местните съвместни предприятия и съдружниците в тях международните съвместни предприятия и съдружниците в тях попадат значително по-често в полезрението на пресата и конкурентите им, а оттам – в полезрението на КЗК.

2.4. Решения на Комисията за защита на конкуренцията по отрасли на съвместните предприятия

При разпределението на решенията на КЗК от вид А по основната икономическа дейност на съвместните предприятия, които са обект на тези решения (табл. 5) е използвана националната Класификация на икономическите дейности – версия 2008, наричана за краткост КИД-2008, а за съпоставимост на международно ниво NACE.BG 2008. КИД-2008 е производна от Статистическата класификация на икономическите дейности в Европейската общност NACE Rev. 2, а тя от своя страна – от Международната стандартна отраслова класификация на ООН ISIC Rev. 4. Използването на КИД-2008 се налага, тъй като в дейността си КЗК прилага класифициране на икономическите дейности на произволен принцип, без да се съобразява особено с познатите класификации на икономическите дейности.[10]

Данните в табл. 5 сочат, че 50.0% от решенията на КЗК от вид А се отнасят за преработващата промишленост, като при това в този отрасъл са съсредоточени и 50.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени от съвместни предприятия. Интересен факт, е, че единственото структурно нарушение на конкуренцията, свързано със съвместно предприятие, попада именно в този отрасъл. Без да се предрешава въпросът за причините за изложените данни, тъй като по-нататък отрасъл Преработваща промишленост се разглежда от различни перспективи посредством прегрупирането на подотраслите му чрез две алтернативни класификации на КИД-2008, в случая е необходимо да се отбележи, че предпоставките за водещото му място са обусловени, от една страна, от относително високите входни бариери в отрасъла, сред които изпъкват значителните капиталови изисквания и постигането на икономии от мащаба, а, от друга страна, от свръхпредставянето на големи по размер фирми. Във връзка с това трябва да се има предвид, че в сходно на това изследване, в което отрасъл Преработваща промишленост също заема водещо място, се посочва, че споменатите предпоставки увеличават риска от поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията, докато ситуацията е коренно различна в отрасли, характеризиращи се с ниски входни бариери (Carree et al., 2009, p. 23).

[10] Вж. например на www.cpc.bg/General/Publications.aspx: Годишен отчет за дейността на Комисията за защита на конкуренцията (ГОКЗК) за 2008 г., с. 15-16; ГОКЗК за 2009 г., с. 16; ГОКЗК за 2010 г., с. 16-17.

Таблица 5

Разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия* по отрасли на съвместните предприятия според КИД-2008

Отрасли	Решения на КЗК										Общо	
	Наличие на нарушение на ЗЗК						Липса на нарушение на ЗЗК		Разрешава се концентрация на стопанската дейност			
	Поведенческо		Структурно		Общо							
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Селско, горско и рибно стопанство	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Добивна промишленост	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Преработваща промишленост	3	42.9	1	100.0	4	50.0	3	75.0	2	33.3	9	50.0
Производство на хранителни продукти	1	14.3	-	-	1	12.5	1	25.0	-	-	2	11.1
Производство на напитки	1	14.3	-	-	1	12.5	-	-	-	-	1	5.6
Производство на хартия, картон и изделия от хартия и картон	-	-	1	100.0	1	12.5	-	-	-	-	1	5.6
Производство на рафинирани нефтопродукти	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.7	1	5.6
Производство на химични продукти	-	-	-	-	-	-	2	50.0	-	-	2	11.1
Производство на изделия от други неметални минерални суровини	1	14.3	-	-	1	12.5	-	-	-	-	1	5.6
Ремонт и инсталиране на машини и оборудване	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.7	1	5.6
Производство и разпределение на топлинна енергия	2	28.6	-	-	2	25.0	-	-	1	16.7	3	16.7
Доставяне на води; канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Строителство	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Търговия	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.7	1	5.6
Транспорт, складиране и пощи	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Хотелиерство и ресторантьорство	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Създаване и	-	-	-	-	-	-	-	-	1	16.7	1	5.6

разпространение на информация и творчески продукти;												
Далекосъобщения	2	28.6	-	-	2	25.0	-	-	-	-	2	11.1
Застрахователни дейности	-	-	-	-	-	-	1	25.0	1	16.7	2	11.1
Операции с недвижими имоти	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Професионални дейности и научни изследвания	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Административни и спомагателни дейности	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Държавно управление	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Образование	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Хуманно здравеопазване и социална работа	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Култура, спорт и развлечения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Други дейности	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дейности на домакинства	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дейности на екстериториални организации и служби	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Общо	7	100.0	1	100.0	8	100.0	4	100.0	6	100.0	18	100.0

* Решения на КЗК от вид А

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет страницата на КЗК.

Както вече беше споменато, прекласифицирането на подотраслите на водещия отрасъл Преработваща промишленост чрез две алтернативни класификации на КИД-2008, които вече са прилагани при изследването на производствени съвместни предприятия, дава възможност да се внесат допълващи щрихи в тематичното развитие.

Първата от тези класификации е използваната от Schroath et al. (1993, p. 283), която представлява усъвършенстван вариант на класификация, въведена първоначално от Dunning (1979, p. 278), а впоследствие приложена от Lee (1983, p. 745-746). В класификацията производствените отрасли са групирани в четири отраслови групи, както следва:

1) *Трудовоинтензивни и нискотехнологични производствени отрасли:* цветя и растения; храни и сродни продукти; тютюн; текстилни изделия; облекло; дървен материал и изделия от дърво; мебели; хартия; полиграфия; синтетичен каучук и пластмаси; кожени изделия; метални изделия и разнообразни производствени отрасли.

2) *Трудовоинтензивни и високотехнологични производствени отрасли:* машини, които не функционират с електричество; електрически и електронни продукти и измервателно оборудване.

3) *Капиталовоинтензивни и нискотехнологични производствени отрасли:* изделия от скални материали, глина, стъкло и бетон; металургия.

4) *Капиталовоинтензивни и високотехнологични производствени отрасли:* химични вещества и свързаните с тях продукти; рафиниране на петрол и свързаните с това отрасли; транспортна техника.

В съответствие с възприетата класификация в табл. 6 е представено респ. разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от съвместни предприятия, принадлежащи към производствени отрасли.

Таблица 6

Разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия, които принадлежат към производствени отрасли* по отраслови групи според класификацията на производствените отрасли, използвана от Schroath et al. (1993)

Отраслови групи	Решения на КЗК										Общо	
	Наличие на нарушение на ЗЗК						Липса на нарушение на ЗЗК		Разрешава се концентрация на стопанската дейност			
	Поведенческо		Структурно		Общо							
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Трудовоинтензивни и нискотехнологични производствени отрасли	2	66.7	1	100.0	3	75.0	1	33.3	-	-	4	44.4
Трудовоинтензивни и високотехнологични производствени отрасли	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50.0	1	11.1
Капиталовоинтензивни и нискотехнологични производствени отрасли	1	33.3	-	-	1	25.0	-	-	-	-	1	11.1
Капиталовоинтензивни и високотехнологични производствени отрасли	-	-	-	-	-	-	2	66.7	1	50.0	3	33.3
Общо	3	100.0	1	100.0	4	100.0	3	100.0	2	100.0	9	100.0

* Решения на КЗК от вид А.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет-страницата на КЗК.

На преден план излиза фактът, че 44.4% от решенията на КЗК от вид А, засягащи производствени съвместни предприятия, попадат в групата на трудовоинтензивните и нискотехнологични производствени отрасли. Като се има предвид, че всички съвместни предприятия в тази отраслова група са международни, посоченият факт може да се интерпретира като следствие от стратегията на чуждестранните съдружници за подобряване на конкурентната им позиция, възползвайки се от евтината работна ръка в България. Успоредно

с това се разкрива и друг неблагоприятно обстоятелство – в разглежданата отраслова група са концентрирани 75.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени от производствени съвместни предприятия. В случая може да се отиде по-далече от изнесения факт, тъй като, както беше посочено, става въпрос за международни производствени съвместни предприятия, а в т. 2.3 на този раздел вече беше констатирано, че всички нарушения на ЗЗК са извършени именно от такива предприятия.

Все пак обаче в данните от табл. 6 се наблюдават и положителни аспекти, които са свързани, от една страна, с обстоятелството, че втората по значимост отраслова група, в която попадат 33.3% от решенията на КЗК от вид А, отнасящи се за производствени съвместни предприятия, е тази на капиталовоинтензивните и високотехнологични производствени отрасли, а, от друга страна, с факта, че в нея не се установяват нарушения на ЗЗК. Във връзка с тези отраслови инвестиции трябва да се посочи, че при тях с най-голяма яснота се проявява аргументът за високите отраслови входни бариери, който беше изложен при обосновката на данните за водещото място съгласно КИД-2008 на целия отрасъл Преработваща промишленост.

Втората алтернативна класификация на КИД-2008 е познатата от икономикса класификация на произвежданите стоки в зависимост от основната им крайна употреба, която се състои от три категории произвеждани стоки: капиталови, междинни и потребителски. В случая тази класификация е прилагана при изследването на производствени съвместни предприятия от Artisien & Buckley (1985, p. 123).

Резултатите от разпределението на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от съвместни предприятия, принадлежащи към производствени отрасли по видовете произвеждани стоки в зависимост от основната им крайна употреба (табл. 7), показват, че 55.6% от тези решения се отнасят за производството на междинни стоки, като не може да не се забележи, че в тази група произвеждани стоки са съсредоточени и 50.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени от производствени съвместни предприятия. Данните за водещото място на производството на междинни стоки не трябва да се смятат за нещо необичайно, тъй като в предишни изследвания на автора е установено, че при цялата съвкупност от международни съвместни предприятия, учредени в България за периода 1989-2003 г., производството на междинни стоки представлява третият от двадесет отрасъла, в който относителният дял на този вид съвместни предприятия е най-голям (Marangozov, 2005, p. 248), а при цялата съвкупност от местни съвместни предприятия, формирани за периода 1947-2004 г. – осмият от същите двадесет отрасъла (Марангозов, 2009, с. 136). Неблагоприятните данни за производството на капиталови стоки – 1 решение на КЗК или относителен дял от 11.1%, също могат да се свържат с посочените предишни изследвания на автора, в които при международните съвместни предприятия производството на капиталови стоки представлява деветият от двадесет отрасъла, в който относителният дял на този вид съвместни предприятия е най-голям, докато при местните съвместни предприятия – единадесетият от същите двадесет отрасъла.

Таблица 7

Разпределение на решенията на КЗК, отнасящи се за наличието или липсата на поведенчески и структурни нарушения на конкуренцията от страна на съвместни предприятия, които принадлежат към производствени отрасли* по видове произвеждани стоки в зависимост от основната им крайна употреба

Видове произвеждани стоки в зависимост от основната им крайна употреба	Решения на КЗК										Общо	
	Наличие на нарушение на ЗЗК						Липса на нарушение на ЗЗК		Разрешава се концентрация на стопанската дейност			
	Поведенческо		Структурно		Общо							
	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%	Бр.	%
Производство на капиталови стоки	-	-	-	-	-	-	-	-	1	50.0	1	11.1
Производство на междинни стоки	1	33.3	1	100.0	2	50.0	2	66.7	1	50.0	5	55.6
Производство на потребителски стоки	2	66.7	-	-	2	50.0	1	33.3	-	-	3	33.3
Общо	3	100.0	1	100.0	4	100.0	3	100.0	2	100.0	9	100.0

* Решения на КЗК от вид А.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет страницата на КЗК.

Връщайки се към разпределението на решенията на КЗК от вид А по отраслите на съвместните предприятия според КИД-2008 (вж. табл. 5), се констатира, че 16.7% от решенията попадат в производството и разпределението на топлинна енергия, което отрежда на отрасъла второ място по значимост. Освен това не е за пренебрегване обстоятелството, че именно в този отрасъл, чиято структура се състои от регионални монополи, притежаващи господстващо положение на съответната територия, се наблюдават 25.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени в случая от съвместни предприятия.

Необходимо е по-нататък да се обърне внимание върху факта, че далекосъобщенията и застрахователните дейности си поделят третото по значимост място сред двадесетте отрасъла в КИД-2008, тъй като на всеки от тези два отрасъла се падат по 11.1% от решенията на КЗК от вид А, но ако в далекосъобщенията са съсредоточени 25.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени от съвместни предприятия, то в застрахователните дейности липсват нарушения. Във връзка със съвместните предприятия в далекосъобщенията, в частност на международните съвместни предприятия, какъвто е случаят тук, ще се позовем на Robles Fernández et al. (2009, p. 20), които отбелязват, че с края на държавното регулиране на далекосъобщенията националните оператори е трябвало да се адаптират към конкуренцията в един световен пазар с олигополна структура и да развият форми на сътрудничество в една несигурна среда, характеризираща се с постоянни технологични иновации. Що се отнася до съвместните предприятия в застрахователните дейности, ще приведем становището на Ortiz de Urbina Criado et al. (2009, p.

126) за финансовия сектор, от който са част застрахователните дейности, а именно, че във финансовия сектор конкуренцията налага участниците да имат относително голям размер, поради което отрасловите процеси на концентрация са били и продължават да бъдат обичайно явление.

2.5. Решения на Комисията за защита на конкуренцията, свързани с имуществени санкционни последици по отношение на съвместни предприятия

Размерът на имуществените санкции, даващ израз на величината на противообществения характер на нарушенията, е различен в последователно приеманите три ЗЗК, като: в ЗЗК от 1991 г. размерът на имуществените санкции се съдържа в чл. 23, варирайки от 500 до 1 000 000 лв.; в ЗЗК от 1998 г. – в чл. 59, варирайки от 5000 до 500 000 лв. (след отразяването на деноминацията от 05.07.1999 г.); докато в ЗЗК от 2008 г. величината на имуществените санкции варира до 10% от общия оборот за предходната финансова година или до 5% от среднодневния общ оборот за предходната финансова година (чл. 100).

След тези уточнения трябва да се има предвид, че само 5 от 18-те решения на КЗК от вид А са свързани с имуществени санкционни последици (табл. 8).

От анализа на резултатите в табл. 8 се установява, че независимо от вида на извършените нарушения размерът на имуществените санкции, наложени от КЗК на отделните съвместни предприятия, вкл. на съдружниците им, нараства през изследвания период. Обяснението за тази тенденция в сходно на това изследване, в което се констатира аналогична тенденция, се свързва с нарастващото ангажиране на съответната институция за защита на конкуренцията да наложи изпълнението на нормите на правото на конкуренцията (Carree et al., 2009, p. 33). Въпреки това общият размер на наложените имуществени санкции на съвместните предприятия, възлизащ на 500 000 лв., е твърде малък, като за сравнение тук ще бъдат отбелязани само двете имуществени санкции, възлизащи общо също на 500 000 лв. (300 000 лв. и 200 000 лв.), наложени в решение на КЗК през 2008 г. на бутилиращата компания в България на водещ в света производител на безалкохолни напитки за нарушение на чл. 18, т. 1, предл. последно и чл. 18, т. 2, предл. второ на ЗЗК от 1998 г.

Детайлизация на размера на имуществените санкции са видовете нарушения, за които са наложени. Резултатите в табл. 8 сочат, че преобладават поведенческите нарушения на конкуренцията – 4, или 80.0%, докато се наблюдава само едно структурно нарушение, или 20%. В рамките на поведенческите нарушения злоупотребата с господстващо положение има превес над забранените споразумения между предприятия, решенията на сдружения на предприятия и съгласуваната практика на две или повече предприятия – 3, или 75.0% в сравнение с 1, или 25.0%. Значимостта на тези данни обаче не се изразява в това кой вид нарушение на конкуренцията преобладава или е по-вреден за потребителите и/или конкурентите, а в това, че съвместните предприятия, които са учредени в България и попадат в обхвата

на приложното поле на ЗЗК, са санкционирани за извършването на целия спектър от нарушения на конкуренцията.

Таблица 8

Разпределение на решенията на КЗК, свързани с имуществени санкционни последици във връзка със съвместни предприятия* по вид нарушения, за които са наложени имуществените санкции, основания за образуване на производство от КЗК и основни характеристики на съвместните предприятия

Го-дина	Имуществена санкция, наложена от КЗК	Поведенческо нарушение, за което е наложена имуществената санкция	Структурно нарушение, за което е наложена имуществената санкция	Основание за образуване на производството от КЗК	Вид на СП в решението на КЗК според местната или международната му разновидност	Отрасъл на СП в решението на КЗК според КИД-2008
2000	10 000	Забранени споразумения между предприятия, решения на сдружения на предприятия и съгласувана практика на две или повече предприятия: пряко определяне (фиксиране) на цени (чл. 9, ал. 1, т. 1, предл. първо от ЗЗК от 1998 г.)	-	Самосезиране на КЗК (решение на Комисията)	Международно СП	Преработваща промишленост *(Производство на хранителни продукти)*
2002	10 000	Злоупотреба с господстващо положение: ограничаване на производството, търговията и техническото развитие във вреда на потребителите (чл. 18, т. 2 от ЗЗК от 1998 г.)	-	Сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели (молба на лица, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение)	Международно СП	Далекосъобщения
2008	80 000**	-	Неизпълнено задължение на предприятия за предварително уведомяване на КЗК за намерението им да осъществят концентрация под формата	Самосезиране на КЗК (решение на Комисията)	Международно СП	Преработваща промишленост *(Производство на хартия, картон и изделия от хартия и картон)*

			на СП, когато общият им оборот за предходната година на територията на България надхвърля 15 млн. лв. (чл. 24, ал. 1 от ЗЗК от 1998 г.)			
2008	100 000	Злоупотреба с господстващо положение: необоснован отказ да се сключи договор при наличие на възможности за производство или доставка (чл. 18, т. 5, предл. второ от ЗЗК от 1998 г.)	-	Сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели (молба на лица, чиито интереси са засегнати или застрашени от нарушение)	Международно СП	Производство и разпределение на топлинна енергия
2008	300 000	Злоупотреба с господстващо положение: пряко или косвено налагане на други нелоялни търговски условия (чл. 18, т. 1, предл. второ от ЗЗК от 1998 г.)	-	Самосезиране на КЗК (решение на комисията)	Международно СП	Производство и разпределение на топлинна енергия

* Решения на КЗК от вид А

** Две имуществени санкции по 40 000 лв., наложени от КЗК на двама съдружника в съвместно предприятие.

Източник: Разработка на автора на основата на идентифицирани от него решения на КЗК в годишниците, годишните отчети и интернет страницата на КЗК.

Основанията за образуване на производство от КЗК в 5-те й решения, свързани с наложени имуществени санкции на съвместни предприятия за разлика от цялата съвкупност от 18 решения на КЗК, отнасящи се за този вид предприятия, вече дори не се свеждат до установените три вида, а само до два: сезиране на КЗК от страна на жалбоподатели – 2, или 40.0%, и самосезиране на КЗК – 3, или 60.0%, т.е. като основание за образуване на производство липсва задължително или факултативно уведомление от предприятия и съответно евентуални имуществени санкционни последици.

Друг важен факт, който се вижда в табл. 8, е, че всички санкционирани съвместни предприятия са международни, но все пак трябва да се изтъкне, че при разпределението на цялата съвкупност от решения на КЗК от вид А по местната или международната им разновидност е установено, че всички

нарушения на ЗЗК са извършени именно от международни съвместни предприятия.

По подобен начин водещото място в отрасловите инвестиции на санкционираните съвместни предприятия, което с еднакви относителни дялове от 40% си поделят преработващата промишленост и производството и разпределението на топлинна енергия, не би трябвало да предизвиква изненада, имайки предвид, че при разпределението на цялата съвкупност от решения на КЗК от вид А по отраслите на съвместните предприятия според КИД-2008, е установено, че в преработващата промишленост са концентрирани 50.0% от нарушенията на ЗЗК, извършени от съвместни предприятия, а в производството и разпределението на топлинна енергия – 25.0%.

Заключение

На основата на изложението, анализа и оценката на идентифицираните от автора решения на КЗК, свързани със съвместни предприятия, може да се направи изводът, че да се разполага само със ЗЗК и КЗК не е достатъчно за ефективното антитръстово регулиране на съвместните предприятия.

Във връзка с това могат да се направят няколко препоръки.

Възможно решение на проблема с малкия брой на съвместните предприятия, попаднали в сферата на пълномощията на КЗК за изследвания 20-годишен период, може да бъде търсено чрез провеждането на съвместни изследвания между КЗК и Агенцията по вписванията, свързани с идентифицирането не само на съвместни предприятия, а също така на поглъщания и сливания и чрез закупуването от КЗК на бази данни, предоставящи информация за споменатите бизнес-транзакции в България, най-авторитетната от които в световно измерение е SDC Platinum на Thomson Reuters Financial Securities Data.

Освен това функции, свързани с контрола върху 1) концентрациите – сливания, поглъщания и съвместни предприятия, и 2) споразуменията или съгласуваните действия между две или повече предприятия, които имат за цел или резултат създаването на пречки за свободното осъществяване на икономическа дейност от техните конкуренти, могат да се възложат на Министерството на икономиката, каквато практика има в Германия и на Министерството на правосъдието, каквато е практиката в САЩ. По този начин защитата на конкуренцията няма да е "монополизирана" само от една институция – в случая от КЗК.

Необходимо е да се обърне внимание и върху основните концептуални проблеми, които създават съвместните предприятия както в наднационалното право на конкуренцията на ЕС, така и в българското право на конкуренцията.

Първо, със съвместните предприятия се формират нови конкурентни субекти на пазара, а не се елиминират съществуващи, както при други форми на концентрация като сливанията. Този концептуален проблем е засегнат за първи път в делото във Върховния съд на САЩ United States v. Penn-Olin

Chemical Co., 378 U.S. 158 от 1964 г. (http://supreme.justia.com/cases/federal/us/378/158/case.html – 6. The Application of the Merger Doctrine).

Второ, позовавайки се на Jenny (2006, p. 54-55), през втората половина на XX век в резултат преди всичко от процеса на деколонизация възникват почти толкова държави, колкото са съществували дотогава, което води до "правна фрагментация" на света. Това явление има важни последици в областта на правото на конкуренцията, които се изразяват в ограничаване на прерогативите на националните органи за защита на конкуренцията. Макар че даден орган разполага с правомощия да санкционира антиконкурентни практики, чиито ефекти възникват на територията на държавата, в която е създаден, правовата му власт невинаги 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, засягащи конкурентите и 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 страна-членка на ЕС, но произтичат от предприятия, учредени извън Съюза. 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 дадена държава може да поиска помощ от съответния орган на друга държава, за да се приключи с определена транснационална антиконкурентна практика. Поради това международното сътрудничество между органите за защита на конкуренцията има важно значение при прилагането на националните закони за защита на конкуренцията.

Използвана литература

Големинов, Ч. (1992). Правни аспекти на чуждестранните инвестиции. – В: Големинов, Ч., Владимиров, И., Христофоров, В., Драганов, Х. и Пиперкова, Л. Международно търговско право. С., Изд. "Вебер – ВБ", с. 353-397.

Гюров, И. (2000). Хармонизацията на българското право на конкуренцията с правото на Европейските общности. – Съвременно право, 11(2), с. 41-55.

Марангозов, Я. (2006). Идентифициране на международни съвместни предприятия. – Статистика, 2, с. 28-48.

Марангозов, Я. (2009). Характеристики на местните и международните съвместни предприятия в България. С., АИ "Проф. Марин Дринов".

НСИ. (2008). Класификация на икономическите дейности 2008 (КИД-2008). София, www.nsi.bg/publications/KID-2008.pdf

Пиперкова, Л. (1992). Правна защита на конкуренцията в международните търговски отношения. – В: Големинов, Ч., Владимиров, И., Христофоров, В., Драганов, Х.

и Пиперкова, Л., Международно търговско право. С., Изд. "Вебер – ВБ", с. 399-443.

Artisien, P. F. R. & Buckley, P. J. (1985). Joint Ventures in Yugoslavia: Opportunities and Constraints. – Journal of International Business Studies, 16(1), p. 111-135.

Auster, E. R. (1987). International Corporate Linkages: Dynamic Forms in Changing Environments. – Columbia Journal of World Business, Summer, p. 3-6.

Barba Navaretti, G., Santarelli, E. & Vivarelli, M. (2002). The Role of Subsidies in Promoting Italian Joint Ventures in Least Developed and Transition Economies. – Applied Economics, 34, p. 1563-1569.

Carree, M.A., Günster, A. & Schinkel, M.P. (2009). European Antitrust Policy 1957-2004: An Analysis of Commission Decisions. – Amsterdam Center for Law & Economics Working Paper No. 2008-06, http://ssrn.com/abstract=1162145 (Carree, M.A., Günster, A. & Schinkel, M.P. (2010). European Antitrust Policy 1957-2004: An Analysis of Commission Decisions. – Review of Industrial Organization, 36(2), p. 97-131).

Contractor, F.J. (1986). International Business: An Alternative View. – International Marketing Review, Spring, p. 74-85.

Contractor, F.J. (2005). Alliance Structure and Process: Will the Two Research Streams ever Meet in Alliance Research?. – European Management Review, 2, p. 123-129.

Contractor, F.J. & Lorange, P. (2002). The Growth of Alliances in the Knowledge-Based Economy. – International Business Review, 11, p. 485-502.

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

Dunning, J.H. (1979). Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 41, p. 269-295.

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

Engra Moreno, J.C. & Rodríguez Encina, A. (2006). El Sistema de Control de Concentraciones en la Unión Europea. – Economiaz. Revista Vasca de Economía, 61(1): 108-135, www1.euskadi.net/ekonomiaz/taula1_c.apl? IDPUBL=56.

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

García Canal, E. (1992). Tendencias Empíricas en la Conclusión de Acuerdos de Cooperación. – Documento de Trabajo 041/92, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Oviedo, Oviedo, España, p. 1-24.

García Canal, E., López Duarte, C. & Valdés Llaneza, A. (1997). 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, p. 1-20 (García Canal, E., López Duarte, C. & Valdés Llaneza, A. (1999). Tendencias Empíricas en las Empresas Conjuntas Internacionales Creadas por Empresas Españolas (1986-1996). – Revista de Economía y Empresa, 12(33), p. 61-78).

Glaister, K.W., Husan, R. & Buckley, P.J. (2005). International Joint Ventures: An Examination of the Core Dimensions. – Journal of General Management, 30(4), p. 43-72.

Gugler, P. (1992). Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage. – Long Range Planning, 25(1), p. 90-99.

Hagedoorn, J., Link, A.N. & Vonortas, N.S. (2000). Research Partnerships. – Research Policy, 29, p. 567-586.

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

Jenny, F. (2006). Razón de Ser del Derecho de la Competencia y Misiones Encomendadas a sus Autoridades. – Economiaz. Revista Vasca de Economía, 61(1): 40-55, www1.euskadi.net/ ekonomiaz/taula1_c.apl?IDPUBL=56

Kirby, D. A. & Kaiser, S. (2003). Joint Ventures as an Internationalisation Strategy for SMEs. – Small Business Economics, 21, p. 229-242.

Klein, S. & Zif, J. (1992). Joint Ventures Locales frente a Globales. – Economía Industrial, 283, p. 61-66.

Koh, J. & Venkatraman, N. (1991). Joint Venture Formations and Stock Market Reactions: An Assessment in the Information Technology Sector. – Academy of Management Journal, 34(4), p. 869-892.

Lee, C.H. (1983). International Production of the United States and Japan in Korean Manufacturing Industries: A Comparative Study. – Weltwirtschaftliches Archiv, 119(4), p. 744-753.

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

Marangozov, I. (2005). Characteristics of the International Joint Ventures in Bulgaria (1989-2003). – European Business Review, 17(3), p. 242-262.

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

Moskalev, S.A. & Swensen, R.B. (2006). 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, p. 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, 16, p. 29-67).

Muñoz Martín, J. & Montoro Sánchez, M.A. (2007). Enfoques Teóricos para el Estudio de la Cooperación Empresarial. – Cuadernos de Estudios Empresariales, 17, p. 141-163.

Murray, E. A. Jr. & Mahon, J. F. (1993). Strategic Alliances: Gateway to the New Europe?. – Long Range Planning, 26(4), p. 102-111.

OECD. (2008). 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, www.oecd.org/dataoecd/8/19/41818776.pdf.

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

Ortiz de Urbina Criado, M., Montoro Sánchez, M. A. & Guerras Martín, L. A. (2009). Fusiones/Adquisiciones y Acuerdos de Cooperación en la Unión Europea durante el periodo 2000-2007. – Universia Business Review, 22, p. 118-133, http://ubr.universia.net/ pdfs_web/UBR0022009118.pdf

Porter, M. E. & Fuller, M. B. (1988). Coaliciones y Estrategia Global. – Información Comercial Española, Junio, p. 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, p. 315-343).

Ramaya, K. & Smith, F. (2000). 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, p. 1-13, www.sba.muohio.edu/management/MWAcademy/2000/31c.pdf

Robles Fernández, M.D., González Serrano, L. & Laguna Sánchez, P. (2009). Patterns in Domestic vs. International Cooperative Agreements: The Spanish Case. Paper presented at the XI Conference on International Economics, 25-26th June, The Spanish Association of International Economics and Finance (AEEFI), Barcelona, pp. 1-31, www.ub.edu/jei/papers/ GONZALEZ-LAGUNA-ROBLES.pdf

Schroath, F.W., Hu, M.Y. & Chen, H. (1993). Country-of-Origin Effects of Foreign Investments in the People's Republic of China. – Journal of International Business Studies, 24(2), p. 277-290.

Sulej, J.C. (1998). UK International Equity Joint Ventures in Technology and Innovation: An Analysis of Patterns of Activity and Distribution. – European Business Review, 98(1), p. 56-66.

Thechatakerng, S. & Srinaruewan, P. (2006). 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 Autònoma de Barcelona, Barcelona, p. 1-24, http://webs2002.uab.es/edp/workshop/cd/Proceedings/3EDPW_SThechatakerng_PSrinaruewan.pdf

Tyson, N. (2007). Joint Venture Regulation under European Competition Laws: An Update. – European Law Journal, 13(3), p. 408–423.

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

www.cpc.bg/General/Publications.aspx: Годишен отчет за дейността на Комисия за защита на конкуренцията (ГОКЗК) за 2008 г.; ГОКЗК за 2009 г.; ГОКЗК за 2010.

www.ourdocuments.gov/doc.php?doc=51&page=transcript

www.en.wikipedia.org/wiki/Competition_law

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-о 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.

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

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

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

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, p. 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, p. 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.

Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community, Official Journal C 325, 24.12.2002, p. 33-184.

Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union, Official Journal C 326, 26.10.2012, p. 47-390.

Council Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty, Official Journal No. 13, 21.02.1962, p. 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, p. 1-12.

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, p. 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, p. 1-22.

Цитирани съдебни решения

United States v. Penn-Olin Chemical Co., 378 U.S. 158 (1964), http://supreme.justia.com/cases/federal/us/378/158/case.html