

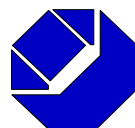
Europa



Business Support Programme

Phare Business Support Programme - SMECA

Legea Europeană a Firmei și Legea Competiției



HWK

Handwerkskammer für München und Oberbayern

1. Legea firmei

1.1. Context

1.2. Reguli și regulamente europene existente

1.2.1. Dreptul fundamental de amplasare

1.2.1.1. Definiție

1.2.1.2. Libertatea de stabilire a indivizilor

1.2.1.3. Libertatea de amplasare a firmelor

1.2.1.4. Restricții practice asupra libertății de amplasare

1.2.1.5. Diferențe între libertatea de amplasare și alte drepturi fundamentale

1.2.2. Decrete: Gruparea de Interese Econopmice Europeană

1.2.2.1. Ce este Gruparea de Interese Econopmice Europeană?

1.2.2.2. Înființare

1.2.2.3. Miscellaneous

1.2.2.4. Sfaturi practice pentru IMM-urile din Europa Centrală și de Est

1.2.3. Directivele UE

1.2.3.1. Directiva UE a Dezvăluirii

1.2.3.2. Directiva privind capitalul

1.2.3.3. Directiva Contabilității

1.2.3.4. Directiva privind Calificarea Auditorilor

1.2.3.5. Directiva privind Corporațiile de 1 persoană

1.2.4. Convenția Europeană privind Execuția Judiciară și Locul de judecată

1.2.4.1. Introducere

1.2.4.2. Ce tribunal are jurisdicție internațională în caz de litigii

1.2.4.3. Recunoașterea/punerea în aplicare a deciziilor judecătorești în străinătate

1.2.5. Convenția Europeană privind Contactele

1.2.5.1. Introducere

1.2.5.2. Ce lege se aplică?

1.3. Perspectivă: Reguli noi propuse

1.3.1. Firmele private Europene

1.3.2. Corporația pe acțiuni europeană

1.3.3. Cooperativa Europeană

1.4. Efectul asupra IMM-urilor

1.5. Strategii de adaptare

1.5.1. Riscuri și Oportunități ale libertății de stabilire

1.5.2. Alegerea structurii legale

1.5.3. Cerințe de contabilitate

1.6. Lista de control pentru firme

2. Legea antitrust

2.1. Context

2.2. Reguli și regulamente europene existente

2.2.1. Interdicție asupra Cartelurilor

2.2.1.1. Art. 81 al Tratatului de la Roma și aplicarea sa

2.2.1.2. Aranjamente speciale pentru IMM-uri

2.2.2. Interdicție asupra abuzului de poziția dominantă pe piață

2.2.3. Controlul UE asupra fuziunilor

2.2.4. Regulile publicității

2.2.5. Controlul Subvențiilor de Stat

2.2.6. Proprietatea Intelectuală

2.2.6.1. Legea Brevetelor

2.2.6.2. Legea Mărcii Înregistrate

2.2.6.3. Legea Dreptului de Autor

2.3. Perspectivă: Reguli noi propuse

2.4. Efectul asupra IMM-urilor

2.5. Strategii de adaptare

2.6. Lista de control pentru afaceri

3. Anexa

1. Legea firmei

1.1. Context

UE, ca organism legislativ a făcut mai multe în domeniul legislației de firmă decât în orice alt domeniu legislativ. Armonizarea legislației în diversele state membre este făcută în principal prin Directive și are un scop bidimensional:

- Limitarea riscurilor ce rezultă din diferențele legislative din statele membre pentru protejarea acționarilor, creditorilor și partenerilor de afaceri
- Crearea unei zone economice fără granițe interne unde condițiile de bază în cadrul legii corporative care se aplică firmelor în statele membre individuale sunt în mare parte aceleași

Cel de-al doilea punct, în special, este relevant pentru întreprinzătorii și investitorii individuali: cu cât mai “neutră” este legea firmei vis-à-vis de amplasare, cu atât mai ușor este pentru întreprinzători să-și desfășoare afacerile numai pe considerente economice.

În ciuda eforturilor de armonizare, totuși, legea firmei este încă¹ o problemă a legislației naționale. Până acum, armonizarea a afectat numai firmele pe acțiuni, armonizarea parteneriatelor fiind extrem de dificilă datorită diverselor tradiții legislative din diferitele state. Directivele enumerate la punctul 1.2.3. sunt, de aceea, irelevante pentru IMM-uri organizate în parteneriat

1.2. Reguli și regulamente existente în Europa

1.2.1. Dreptul fundamental de stabilire

1.2.1.1. Definiție

Dacă urmează să se implementeze o piață Europeană, atunci firmele au nevoie să se poată mișca libere așa cum se întâmplă pe o piață națională. Trebuie să li se ofere posibilitatea să decidă liber pe baza unor criterii economice care va fi amplasamentul pe întreg teritoriul UE, însemnând că trebuie să fie în stare să-și aleagă un loc depinzând de factorii de producție, infrastructură și piețe.

1.2.1.2. Libertatea de stabilire a indivizilor.

¹ Singurele excepții sunt EEIG-urile (Grupările de Interese Economice Europene) și Corporațiile Europene pe acțiuni (SA), a căror introducere este în planificare în prezent, deoarece aceste două structuri corporative sunt bazate pe legea Europeană.

- **Libertatea de constituire a unei societăți:** Fiecare cetățean al UE – indiferent de reședința sa – își poate înființa o firmă în orice țară din comunitate, conform cu regulile statutare din legislația națională a acelei țări. Nimeni nu poate fi dezavantajat din cauza naționalității sale, și atât discriminarea pe față, cât și cea ascunsă sunt interzise.

Ex. Dacă un stat membru prevede că un anumit număr de asociați trebuie să fie autohtoni la înființarea unei firme, atunci acest lucru reprezintă o discriminare față de membrii altor state membre care vor să-și înființeze o firmă în țara respectivă. O astfel de prevedere este deci inadmisibilă..

Trecând peste cetățenia UE, o altă cerință atunci când se deschide o reprezentanță sau filială este aceea ca firma mamă să fie deja stabilită într-un stat membru al UE.

- **Libertatea de alegere:** Pe un loc ales liber, cetățenii UE au libertatea de a alege dintre tipurile de afaceri potrivite pentru amplasamentul respectiv. Prevederi care stipulează că membrii unei alte țări din UE pot alege numai anumite forme de organizare a afacerilor, sunt inadmisibile.
- **Libertatea de participare:** În loc să înființeze o nouă firmă într-un alt stat membru, cetățenii UE pot de asemenea să participe în afacerile existente în conformitate cu prevederile legislației naționale a țării în cauză.

1.2.1.3. Libertatea de stabilire pentru firme

Firmele sunt tratate ca peroane:

- Dacă s-au înființat în concordanță cu statutul unei țări membre
- Dacă amplasarea lor (adică sediile lor înregistrate conform articolelor privind asocierea), administrația lor centrală (adică locul unde sunt luate deciziile de afaceri) sau stabilimentul lor principal (adică fabrica) sunt toate în UE.

Libertatea de stabilire este garantată numai dacă criteriile de mai sus sunt îndeplinite, indiferent de naționalitatea acționarilor sau partenerilor.

1.2.1.4. Restricții practice ale libertății de stabilire

- **Recunoașterea calificării:** Libertatea de stabilire este încă limitată pentru artizani din cauză că recunoașterea reciprocă a calificărilor nu este încă pusă la punct.

➤ **Aranjamentele de tranziție când se aderă la UE:**

Mai ales în zonele de graniță dintre UE și țările candidate (ex.: De-a lungul graniței Germania-Polonia sau Austria-Cehia) aranjamentele de tranziție vor fi introduse în perioada imediat următoare aderării, ceea ce, pentru câțiva ani va limita libera circulație a patronilor și a angajaților (libertatea de stabilire)². Totuși aceste restricții vor fi ridicate treptat.

➤ **Transferul sediului dintr-o țară în alta în UE:**

Un comerciant singur își poate muta afacerea dintr-un stat membru în altul. Totuși, mutarea sediului firmei dintr-un stat în altul este nerestricționat integral datorită legislației diferite în statele membre³. Aceasta înseamnă că, în practică, firmele își pot în general exercita numai libertatea de stabilire prin înființarea de reprezentanțe, filiale și firme subsidiare.

1.2.1.5. Libertatea de stabilire – diferențe față de alte drepturi fundamentale

➤ **Diferența față de libera circulație a forței de muncă:**

Libera circulație înseamnă că fiecare cetățean al UE are dreptul să se stabilească și să muncească oriunde în UE. Libertatea de stabilire pentru întreprinzători este diferită de libera circulație pentru angajați prin faptul că un întreprinzător este propriul angajat, adică el operează în străinătate pe cont propriu și pe propriul risc, și nu legat de instrucțiunile unui manager.

➤ **Diferența față de libera circulație a serviciilor:**

Dacă serviciile sunt oferite în afara țării fără ca firma mamă să-și mute sediul, atunci aceste servicii sunt acoperite de libertatea de stabilire. Instalarea temporară într-un alt stat membru nu este încă inclusă în libertatea de stabilire.

Ex.: Un antreprenor care are nevoie temporar de amplasamente fixe pentru a duce la capăt un proiect major într-un alt stat membru (mașini, cazare pentru muncitori, etc.), dar care se întoarce în țara lui la terminarea proiectului, este o entitate care oferă servicii.

➤ **Diferența față de libera circulație a capitalului:**

Investițiile, finanțarea și alte transferuri de capital necesare înființării unei firme nu sunt acoperite de dreptul de liberă stabilire, dar subiectul prevederilor privind libera circulație a capitalului și a tranzacțiilor bănești.

1.2.2. Decrete:

² Când Spania și Portugalia au aderat la UE, s-au făcut restricții similare pentru a evita problemele din zona de graniță.

³ Excepție: EEIG (Grupările Europene de Interes Economic)

Gruparea de Interes Economic Europeană Înființată sub decretul din 25.07.1985

1.2.2.1. Ce este Gruparea de Interes Economic Europeană?

- O persoană juridică pentru cooperare transnațională, care este recunoscută în toată zona economică europeană⁴
- Este axată în particular pe IMM care întâmpină mai multe dificultăți în intrarea pe piața Europeană decât firmele mari.
- Membrii cooperează în cadrul grupării, dar rămân independenți din punct de vedere juridic și economic.
- Este non-profit, activitățile sale sunt numai de asistare a realizării afacerilor membrilor săi.

Care este scopul unei astfel de grupări?

EEIG are ca obiectiv cooperarea în diverse domenii de activitate.

Ex.: Pentru înființarea de asociații de achiziționare sau marketing, pentru proiecte comune de cercetare și dezvoltare sau pentru cooperare în probleme de personal și formare continuă. Gruparea intenționează să amplifice activitățile de afaceri pentru membrii săi prin punerea în comun a fondurilor, locurilor de muncă și a experienței. Acest lucru duce în general la rezultate mai bune decât dacă membrii acționează individual.

Exemple:

- Achiziționare: Câțiva distribuitori de hârtie au înființat o EEIG pentru a achiziționa și a dezvolta o strategie de marketing uniformă. În mod similar, câțiva producători de vopsele și uleiuri de mărime medie și-au întărit poziția de negociere a achiziționării de materii prime prin înființarea unei EEIG.
- Marketing comun: Câteva întreprinderi artizanale din Eire și Irlanda de Nord au înființat o EEIG pentru a promova vânzarea de produse artizanale locale.
- Asociațiile de furnizori pentru contracte publice.
- Transport și logistică: Un număr de firme europene de transport și mutări au înființat o EEIG pentru o mai bună coordonare și o implementare mai rațională a transportului și mutărilor internaționale.

1.2.2.2.Înființare

⁴ Zona economică Europeană= UE plus Liechtenstein, Norvegia și Islanda

- **Membrii:**
 - Pentru a asigura caracterul internațional o EEIG trebuie să aibă cel puțin doi membri din două state diferite aparținând spațiului economic European⁵.
 - Membrii trebuie să fie independenți din punct de vedere juridic.
 - Atât parteneriatele și firmele pe acțiuni, cât și indivizii care își aduc aportul la afacere pot deveni membri.
- **Instituțiile unei EEIG:**

O EEIG trebuie să aibă cel puțin două instituții: membrii care acționează împreună și unul sau mai mulți directori generali. Totuși, membrii pot pregăti viitoare instituții, ca de ex. consiliu de supervizare, comitete expert.
- **Actul de înființare**

Acordul de înființare al unei EEIG trebuie făcut în scris și să conțină minimum de particularități (numele, sediul, domeniul de activitate, membrii, perioada de funcționare a EEIG). Totuși, recomandabil ca pe lângă acest conținut minim, alte probleme să fie pregătite în timpul înființării, de ex.: detalii despre instituții, co-operare, contribuția de capital, solvabilitatea, destinația profitului și a pierderii.

Înainte de a se întocmi un document care să fie potrivit situațiilor individuale, trebuie consultat un expert.
- **Publicarea:**

Regularizarea unei EEIG oferă un sistem de dezvăluire care garantează în totalitate protecția pentru o terță parte.

 - Introducerea EEIG în registrul propriu respectivei țări.
 - Includerea actului și a altor amendamente subsidiare în același registru, care este deschis inspecției publice.
 - Publicarea de notițe în ziarul național oficial.
 - Publicarea de notițe în ziarul oficial al UE.
- **Contribuții:**

O EEIG poate fi înființată cu sau fără capital social, contribuții de tot felul, know-how, etc. Peste 95% din toate EEIG sunt înființate fără un fond propriu. Totuși, capitalul poate fi subscris în timp.
- **Solvabilitate:**

Membrii unei EEIG au forță comună nelimitată și câteva lichidități pentru Grupare. Totuși, intern, diverse rate de lichidități pot fi agreate între parteneri.

⁵ În cazul firmelor și persoanelor juridice, acest lucru depinde de amplasarea sediului principal, în cazul indivizilor, depinde de locul principal de muncă și nu de naționalitatea individului. Dacă un EEIG nu mai „trece granița”, asociația trebuie dizolvată.

1.2.2.3. Miscellaneous

➤ **Avantaje:**

- Taxele: O EEIG nu plătește nici o taxă pe rezultatele muncii sale, trecând profitul către membrii care sunt impozitați în concordanță cu legislația națională în vigoare.
- Întrucât membrii sunt de diferite tipuri (atât parteneriate și societăți pe acțiuni, cât și indivizi, de ex.: avocați, artizani, comercianți) sunt posibile combinații interesante și constructive din punctul de vedere al ambelor expertize, know-how comercial și financiar.
- EEIG-urile îndeplinesc automat cerințe ale proiectelor UE de promovare (de ex.: poate fi util dacă grupurile care aplică granturile UE acționează sub forma unei EEIG)

➤ **Dificultăți potențiale ale EEIG-urilor:**

- Comunicarea internă și costul ei
- Limba
- Incertitudinea inițială în probleme de taxe și impozite
- Distribuția profiturilor și a pierderilor în cazul în care nu s-au făcut anumite aranjamente

➤ **Restricții:**

EEIG sunt subiectul unor anumite restricții, de ex.: ca regulă, ele nu pot poseda acțiuni ale firmelor membre, nu pot exercita nici o putere managerială sau de supervizare asupra altor companii și nu pot acorda împrumuturi.

1.2.2.3. Sfaturi pentru IMM-uri în Europa Centrală și de Est

➤ **Să devii membru înainte de aderare la UE:**

Statutul de membru într-o EEIG este în mod normal limitat de afacerile din UE. Totuși există câteva modalități pentru afaceri din țările candidate să adere la o EEIG chiar dacă sediul firmei este situat într-un stat nemembru.

➤ **Membrii asociați:**

Aceasta este o modalitate de includere a unui partener dintr-o țară nemembră.

Ex.: O firmă Cehă poate deveni membră într-o EEIG Germano-Austriacă, adică cooperează cu gruparea, plătește o parte stabilită din costuri, primește o parte proporțională din câștiguri și își asumă anumite obligații financiare în cadrul grupării.

➤ **EEIG și directorii din țările nemembre:**

Reprezentanți sau directori ai firmelor/membrilor din țările nemembre pot de asemenea să devină directori executivi într-o EEIG.

Există câteva exemple practice de persoane care acționează ca directori executivi de EEIG, de ex.: unul dintre directorii unei EEIG din Germania de Sud este un rezident turc la Istanbul.

➤ **Alte posibilități:**

- Un acord joint venture
- Înființarea unei EEIG într-o țară nemembră
- Înființarea unei firme dintr-o țară nemembră în UE.
- Includerea indivizilor din țări nemembre, punctul central al operațiilor lor este pe teritoriul UE

1.2.3. Directive UE

1.2.3.1. Directiva UE privind Dezvăluirea

Prima Directivă este datată 3 septembrie 1968

Pe cine afectează Directiva UE privind Dezvăluirea?

În cele mai multe țări, această Directivă se aplică **SRL-urilor, corporațiilor și parteneriatelor pe acțiuni**. Scopul acestei directive este de a proteja părțile terțe în fața corporațiilor.

Ce trebuie dezvăluit?

- Actul de înființare a firmei și articolele sale de asociere, precum și orice amendamente la articole.
- Persoanele desemnate să reprezinte firma (și dacă persoanele autorizate să reprezinte firma trebuie să facă acest lucru împreună sau pot s-o facă individual)
- Cine conduce și supraveghează firma
- Capitalul subscris (anual)
- Bilanțul și contul de profit și pierdere pentru fiecare an financiar.⁶
- Orice schimbări în amplasamentul înregistrat al firmei.
- Dizolvare, invaliditate (vezi mai jos) și orice ar duce la lichidarea firmei

Unde trebuie să se facă dezvăluirile?

⁶ Există aranjamente speciale aici, care se aplică IMM-urilor: ele au voie să depună un bilanț pe scurt (vezi capitolul privind Directiva Contabilității)

- Un dosar separat trebuie păstrat într-un registru.
- Mai mult, fiecare stat membru stipulează un buletin (monitor) oficial care publică toate intrările în registru, sau cel puțin se fac referiri la acestea.
- Nota despre firmă trebuie să conțină:
 - Numele registrului unde este păstrat dosarul firmei.
 - Numărul de intrare
 - Structura legală a firmei și amplasarea
 - O notă privind faptul că firma este lichidată, dacă este cazul
 Partenerii de afaceri pot atunci să confirme identitatea firmei și să obțină mai multe detalii studiind registrul dacă este nevoie.

Consecințe practice:

- Pot afla și alții despre mine și despre mediul în care îmi desfășor activitatea.
- Totuși pot de asemenea afla despre alții, și înainte de a face afaceri cu viitori parteneri pot obține informații valoroase despre ei de la autoritatea care păstrează registrul (ea arată ultimul bilanț, cine este autorizat să reprezinte firma, etc.)
- Sunt impuse penalități dacă nu se publică bilanțul și contul de profit și pierdere.

Alte prevederi:

Directiva privind dezvăluirea acționează și asupra:

- Validității obligațiilor care au fost introduse:
 - Dacă astfel de obligații s-au asumat înainte ca firma să se înscrie oficial în registru
 - Extinderea puterii reprezentanților de a reprezenta firma.
- Invaliditatea (adică dacă s-au făcut greșeli la încorporarea firmei, cum ar fi faptul că firma nu a fost înregistrată cum trebuie) și consecințele sale.

1.2.3.2. Directiva privind Capitalul

- A doua directivă datând din 13.12.1976.

Se aplică numai corporațiilor pe acțiuni

Scop:

Armonizarea procedurii de încorporare și a problemelor fundamentale legate de capital pentru corporațiile pe acțiuni, pentru crearea unei egalități minime pentru a proteja acționarii și creditorii firmei.

Conținut:

- Capitalul nominal trebuie să fie de cel puțin 25000 Euro

- Actul de încorporare și articolele de asociere trebuie să fie deschise și să conțină cel puțin următoarele detalii: suma capitalului subscris și aprobat, tipul și numărul acțiunilor, domeniul de activitate, sediul social, prevederile instituțiilor de management, etc.
- Anumite reguli privind menținerea capitalului astfel încât creditorii să poată fi siguri că o corporație are active (bunuri) care valorează cel puțin suma capitalului nominal.
- Reguli privind creșterea și reducerea capitalului

1.2.3.3. Directiva contabilității

=A patra Directivă datată 25.07 1978

Pe cine afectează Directiva contabilității?

Directiva contabilității se aplică corporațiilor, SRL-urilor, parteneriatelor pe acțiuni și parteneriatelor comerciale dacă partenerul având disponibilități limitate este o firmă pe acțiuni (ex.: GmbH & Co KG).

Scopul Directivei de contabilitate:

- Ce? Conturile anuale pentru societăți pe acțiuni în diferite state membre trebuie să fie comparabile.
- Cum? Aplicându-se principiile comune pentru completarea (conceperea) bilanțurilor și adoptarea unei imagini aomune a lui
- De ce? Persoanele care verifică bilanțurile pot să compare și să evalueze mai ușor conturile anuale

Reglementări:

➤ **Întocmirea situației contabile și raportul de management:**

Fiecare companie pe acțiuni trebuie să întocmească situația contabilă anuală și un raport de management. Situația contabilă este formată din trei elemente: bilanțul, contul de profit și pierdere și anexele (vezi figura). Bilanțul și contul de profit și pierdere trebuie să aibă anumite particularități /vezi modelul de bilanț de la capitolul 11), și sunt minimum trei cerințe pentru informațiile date în anexa (ex.: metodele de evaluare folosite, numărul de acțiuni subscrise, totalul obligațiilor care au ca termen rămas peste cinci ani). Raportul de management trebuie de asemenea să conțină anumite detalii (ex.: Informații despre cum se va dezvolta firma, cum ar fi în domeniul cercetării-dezvoltării,etc.).

- **Metode de evaluare:** Principiile privind metodele de evaluare 0conform cărora un bilanț trebuie întocmit sunt următoarele: **Precauția** (adică să se țină

seama de riscurile sau pierderile previzibile), și continuitatea (costurile de producție și achiziție sunt în general folosite pentru evaluare)

- **Auditul:** Situația contabilă anuală și raportul de management trebuie verificate de un auditor independent certificat⁷ (vezi Directiva privind Certificarea Auditorilor)
- **Dezvăluire:** Trebuie să fie date publicității următoarele:
 - Situația contabilă anuală aprobată de “auditor” (ex.: bilanțul, contul de profit și pierdere, anexe)
 - Raportul de management aprobat de “auditor”
 - Certificatul persoanei care a efectuat auditul
 - O propunere de destinație a profitului

Simplificări pentru IMM-uri:

Statele membre pot alege să introducă simplificări pentru IMM-uri:

	Întreprindere mică	Întreprindere mijlocie
Întocmire bilanț	VARIANTĂ SCURTĂ	
Publicarea bilanțului	VARIANTĂ SCURTĂ	VARIANTĂ SCURTĂ
Întocmire cont profit și pierdere	VARIANTĂ SCURTĂ	VARIANTĂ SCURTĂ
Publicarea bilanțului	Scutit	
Întocmirea anexelor	VARIANTĂ SCURTĂ	
Publicarea anexelor	VARIANTĂ SCURTĂ	VARIANTĂ SCURTĂ
Audit	Scutit	
Publicarea raportului de management	Scutit	
Publicarea raportului de audit	Scutit	

Când se poate considera o firmă drept IMM, așa cum este definită în Directiva privind contabilitatea?

⁷ Statele membre pot scuti întreprinderile mici (dar nu și pe cele medii) de la a depune situația lor contabilă anuală la un auditor (vezi Directiva Contabilității). Totuși, situația contabilă trebuie întocmită în concordanță cu Directiva (format, criteriile de evaluare, etc).

Pe lângă definiția obișnuită a IMM-urilor folosită în UE, următoarele criterii de mărime se aplică firmelor în contextul simplificării Directivei Contabilității pentru IMM:

	Mică	Medie	Mare
Total bilanț	Până la 3.125 mil. Euro	Până la 12.5 mil. Euro	Peste 12.5 mil. Euro
Cifra de afaceri netă	Până la 6.25 mil. Euro	Până la 25 mil. Euro	Peste 25 mil. Euro
Număr de salariați	Până la 50	Până la 250	Peste 250

Source: Günter Christian Schwarz, Europäisches Gesellschaftsrecht – ein Handbuch für Wissenschaft und Praxis, Baden-Baden 2000

Trebuie luate în considerare următoarele:

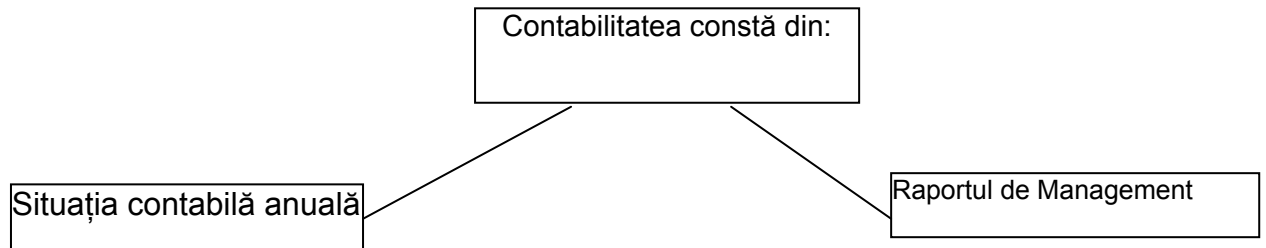
- O firmă este considerată IMM dacă îndeplinește cel puțin două din cele trei condiții pe o perioadă de doi sau mai mulți ani financiari consecutivi
- Totalul bilanțului este format din următoarele: formular de cont – punctele A-E pe partea de active; formular de raport-punctele A-E
- Cifra de afaceri netă este rezultatul vânzării de produse sau servicii proprii întreprinderii, minus TVA și alte și taxe imediate ce se aplică cifrei de afaceri.
- Când sumele se convertesc în moneda națională, este permisă o diferență de până la 10% peste sumele date
- Criteriul de mărime pentru firmele obligate să-și țină contabilitatea sunt revăzute și re-stipulate o dată la cinci ani. Următoarea modificare se va efectua în anul 2004.

Pe scurt:

Cu această Directivă, care conține peste 40 de drepturi opționale, nu s-au efectuat armonizări decisive ale sistemelor de contabilitate în statele UE. Problemele de profit și echivalență în societățile pe acțiuni din diferitele state membre nu pot fi încă comparate – este dificil pentru oricine studiază un bilanț dacă nu este familiarizat cu legislația națională a țării în cauză.

* * * * *

Privire generală asupra înregistrărilor contabile cerute de Directiva privind contabilitatea:



Trebuie să reflecte situația actuală a firmei cu privire la activele lor, finanțe și venituri („o situație corectă și adevărată”). Constă din trei părți:

...descrie dezvoltarea firmei în anul financiar precedent și trebuie să conțină minimum de detalii

Bilanțul

- În formular- raport sau de cont, depinzând de stat
- Formular tipizat
- Statele membre pot permite o formă mai scurtă pentru IMM

Contul de profit și pierdere

- În formular- raport sau de cont, depinzând de stat
- Formular tipizat
- Statele membre pot permite o formă mai scurtă pentru IMM

Anexă

- Ar trebui să explice bilanțul și profitul și pierderea
- Nu există un tipizat
- Trebuie să conțină anumite detalii
- Statele membre pot permite o formă mai scurtă pentru IM

Tipizatul de bilanț pentru societățile pe acțiuni:

Notă: În bilanț și în contul de profit și pierderi, cifra respectivă pentru anul financiar precedent trebuie trecută pentru fiecare punct. Totuși statele membre pot prevedea ca aceste cifre să fie ajustate, dacă ele nu sunt comparabile (ex.: datorită inflației)

Mai jos este redată numai forma prescurtată de bilanț pentru întreprinderi mici (dacă este întocmit pe bază de conturi sau sub formă de raport depinde de statul respectiv). Tipizatul prevăzut pentru firme mijlocii și mari conține mai multe categorii, dar structura bilanțului rămâne aceeași.

Forma prescurtată de bilanț pentru întreprinderi mici: tipizatul pe bază de conturi

Active	Pasive
A. Contribuții la capitalul subscris	A. Fonduri I) Capital subscris II) Prime privind capitalul III) Provizioane reglementate IV) Rezerve V) Rezultat reportat VI) Rezultatul anului financiar
B. Cheltuieli de înființare și extindere a afacerii	B. Valoare adăugată
C. Active I. Active necorporale II) Active fixe III) Active financiare	C. Datorii (cu precizarea acelor care au termen de până la 12 luni și a celor care au termen mai îndelungat)
D. Active curente I) Stocuri II) Lichidități (cu menționarea sumelor ce au termen de peste 12 luni) III) Stocuri IV) Conturi la bănci, cecuri și numerar	D. Deferred items
E. Deffered items	E. Profituri
F. Pierderi	

Forma prescurtată de bilanț pentru întreprinderi mici: tipizatul pentru raport

A. Contribuții majore la capitalul subscris
B. Cheltuieli pentru fuzionări și dezvoltare a afacerii
C. Active

I) Active necorporale II) Active fixe III) Active financiare
D. Active curente I) Stocuri II) Lichidități (cu menționarea sumelor ce au termen de peste 12 luni) III) Stocuri IV) Conturi la bănci, cecuri și numerar
E. Deferred items
F. Obligații cu termen rămas de până la 12 luni
G. Active curente cu termen de până la 12 luni
H. Total active după deducerea datoriilor cu termen rămas de până la 12 luni
I. Datorii cu termen de peste 12 luni
J. Valoare adăugată
K. Deferred items
L. Capital I) Capital subscris II) Prime legate de capital III) Provizioane reglementate IV) Valoare adaugata V) Rezultatul reportat VI) Rezultatul anului financiar

1.2.3.4. Directiva privind calificarea auditorilor

= 8th Directivă datată 10.4.1984

Directiva privind Calificarea Auditorilor stabilește cerințe egale pe tot cuprinsul Europei pentru calificările auditorilor ce verifică conturile societăților pe acțiuni (vezi Directiva Contabilității). Auditorii trebuie să facă obligatoriu fiecare audit cu seriozitate. Ei nu pot face un audit dacă nu sunt independenți! Numele și adresele tuturor auditorilor individuali și a firmelor de audit calificate să facă audituri obligatorii trebuie să fie făcute publice.

1.2.3.5. Directiva privind Corporațiile personale

= 12th Directivă datată 21.12.1989

Prin această Directivă, toate statele membre sunt obligate să permită înființarea de firme de către o singură persoană. Acest lucru nu era posibil în toate statele membre înainte de introducerea acestei Directive. Acum, întreprinderi individuale din UE pot să înființeze corporații de o persoană cu răspundere limitată.

Totuși, firmele personale cu răspundere limitată (și corporațiile cu un singur acționar, atât cât permit statele membre) sunt de asemenea subiectul Directivei Dezvăluirii, adică ele trebuie să se înscrie în registru și să publice obligațiile obișnuite. Restul aspectelor sunt tratate în funcție de legislația națională. Acest lucru se aplică prevederii de formare de capital, deci, statele membre pot cere un minim de capital.

Probleme:

Datorită drepturilor opționale care sunt ridicate statelor membre individuale când implementează Directiva, „capcanele obligațiilor” pot apărea dacă oricine încearcă să înființeze o companie de o persoană cu răspundere limitată și nu este familiarizat cu legile naționale respective. O consultare amănunțită este deci de preferat, mai ales dacă firma urmează să fie înființată în străinătate.

1.2.4. Convenția Europeană pentru Execuția Judiciară și Locul de judecată

1.2.4.1. Introducere

➤ **Convenția reglementează următoarele aspecte:**

- Cu tranzacții în străinătate, când au jurisdicție tribunalele din țara mea și când au tribunalele străine jurisdicție?
- Deciziile sunt tribunalele din țara mea recunoscute în afară și cum poate fi o ordonanță executorie pusă în aplicare în străinătate?

➤ **Aplicare:**

- Numai pentru probleme civile și comerciale
- Nu se aplică pentru impozite și taxe vamale, probleme administrative, faliment.

1.2.4.2. Ce tribunal are jurisdicție internațională în caz de litigii?

În principiu se aplică următoarele: Tribunalul care are jurisdicție este acela din țara semnatară a Convenției pe al cărei teritoriu compania sau persoana juridică dată în judecată își are sediul social, sau unde acuzatul este rezident (fără a se ține seama de naționalitatea acestuia).

Amplasarea sediului central al firmei este determinată în concordanță cu legea privată din acea țară, acolo unde există diferențe distincte în interpretarea legii în țările individuale (Teoria sediului firmei vs. Teoria încorporării).

Excepții:

În următoarele situații, tribunalele date au jurisdicție exclusivă, indiferent de locul de reședință al acuzatului:

Litigii privind:	Tribunalul cu jurisdicție exclusivă:
... Drepturile de proprietate în cădiri și terenuri, sau închirieri de clădiri și terenuri:	Unde clădirea sau terenul este amplasat (dar există reguli speciale care se aplică închirierilor pentru folos public)
.... Validitatea intrărilor în registrele publice :	Unde este ținut registrul
.... Înregistrarea sau certificarea invențiilor, mărcilor designurilor sau modelelor de utilitate	Unde este înregistrat dreptul de autor
.... Execuția judiciară:	Unde trebuie făcută execuția judiciară

Aranjamentele speciale se aplică de asemenea la performanța contractuală (în cazul contractelor în particular, producătorii pot fi dați în judecată într-o țară străină), la contractele de angajare, la aspectele de asigurări și probleme ale consumatorilor. În ultimul caz, de exemplu, consumatorul pot opta fie pentru tribunalul din țara sa de rezidență, fie din țara furnizorului.

Notă:

Acuzații trebuie să verifice cu atenție dacă tribunalul în fața căruia s-a depus dosarul are într-adevăr jurisdicție⁸. Dacă un acuzat intră în audiere (adică trimite tribunalului un răspuns scris la plângere) și ulterior realizează că a fost eroare, de obicei este prea târziu – tribunalul care de fapt nu trebuia să aibă jurisdicție obține jurisdicție imediat ce acuzatul intră în audiere în acțiunile în justiție.

Pe lângă a arăta că un tribunal ar putea să nu aibă jurisdicție, un acuzat ar trebui încă să aibă comentarii despre caz sau să depună o contra plângere după cum este cazul. Avantajul particular al acestui lucru este că mai târziu – dacă reiese că tribunalul are de fapt jurisdicție – pledoariile acuzatului nu pot fi numite „o supunere târzie” și excluse.

⁸ În acest context, jurisdicția în ceea ce privește subiectul și amplasamentul precum și jurisdicția internațională trebuie verificate.

1.2.4.3. Recunoașterea / Aplicarea Hotărârilor Judecătorești în străinătate

În principiu se aplică următoarele: Hotărârile judecătorești emise într-un stat care este parte în Convenție sunt recunoscute în alte țări ce sunt parte din Convenție fără să fie nevoie de o procedură specială. În mod similar, reglementările care sunt emise într-un stat care este parte în Convenție și care pot fi aplicate în acea țară vor fi aplicate într-un alt stat ce este parte în Convenție, ele sunt declarate aplicabile acolo, ca răspuns la o solicitare din partea unei părți interesate.

Reclamantul trebuie, deci să depună o solicitare mai întâi în cealaltă țară. Procedura este relativ rapidă, totuși, pentru că o cerere de acest fel poate fi respinsă numai din motive speciale.

În particular, ar trebui să se țină seama aici că problema în sine nu este verificată, însemnând că în principiu hotărârile care nu sunt în concordanță cu legea țării implicate (care, de exemplu, poate fi considerate nedrepte în sistemul legislativ al acelei țări) pot fi luate la cunoștință și aplicate.

1.2.5. Convenția europeană privind contractele

1.2.5.1. Introducere

În dispute, este important de știut nu numai dacă tribunalul autohton sau tribunalul străin are jurisdicție, dar și ce lege se aplică. Se poate întâmpla ca litigiul să fie adus în fața tribunalului autohton, dar ca tribunalul să fie nevoit să aplice legi străine în decizia sa. Decizia Europeană privind contractele precizează ce legi naționale se aplică obligațiilor ce implică legi din diverse state.

Aplicarea nu este acceptată în următoarele cazuri:

- Obligațiile pe bază de chitanțe de schim, cecuri, etc.
- Legea firmei (ex. Înființarea de firme, probleme de pasiv)
- Polițe de asigurare și acorduri privind locul de judecată (cf. p. 14/15).

1.2.5.2. Ce lege se aplică?

➤ **Contracte între întreprinzători:**

Părțile din contract sunt libere să aleagă sub ce lege națională se derulează contractul. Această alegere poate fi făcută expres sau poate deriva din împrejurări, de exemplu activitățile obișnuite de comerț. Alegerea poate fi

făcută de asemenea și la o dată ulterioară, de asemenea, este posibilă o decizie împărțită.

Dacă părțile din contract nu optează pentru un anumit sistem legislativ, atunci contractul este trecut sub legea care se aplică la locul unde partea ce trebuie să acționeze conform contractului își are filiala, adică legea țării vânzătorului⁹ sau a prestatorului de servicii.

➤ **Contractele consumatorului:**

Contractele pe care le încheie o firmă cu consumatori individuali sunt guvernate de Art. 5 a Convenției Europene privind Contractele. Aceasta oferă consumatorilor o protecție relativ bună. În general, legea ce guvernează este aceea a țării unde consumatorul este rezident (o excepție este numai în cazul în care serviciile sunt oferite exclusiv în altă țară – de ex. dacă un consumator trece granița pentru a merge a coafor).

➤ **Contracte de angajare:**

Alegerea între sistemele legislative nu este permisă atunci când angajații și-ar pierde anumite drepturi (cf. Art. 6 din Convenția Europeană privind contractele).

1.3. Perspectivă: Reglementări noi ce sunt propuse

1.3.1. Firme Europene private

Este agreat că este necesară o structură corporativă disponibilă pentru IMM-uri pe tot cuprinsul Europei care să satisfacă cerințele lor. Firma Privată Europeană se intenționează a fi un fel de „Euro plc” ce își poate alege liber amplasamentul, își poate transfera locul în care face afaceri fără nici o dificultate, și poate face aranjamente relativ nerestricționate din punctul de vedere al organizării și managementului. Un proiect de reglementare a fost introdus în Septembrie 1998.

1.3.2. Corporația Europeană pe acțiuni (*Societas Europaea* - SE)

Parlamentul European dezbate în prezent propuneri pentru introducerea unei Corporații Europene pe acțiuni (*Societas Europaea* - SE). O SE dă firmelor ce funcționează în câteva state membre posibilitatea de a alege o structură a afacerii în concordanță cu legea Comunității, însemnând că ei pot funcționa pe tot cuprinsul Europei conform unor reguli uniforme, cu unul și același management, și folosind un singur sistem de raportare, în loc de a trebui să înființeze sucursale în fiecare stat membru care sunt atunci subiect prevederilor aplicate acolo. O SE

⁹ Când se achiziționează bunuri, poate fi implicată o altă convenție internațională, și anume Convenția Națiunilor Unite Privind o lege uniformă a vânzării internaționale de bunuri.

ca structură legală astfel oferă firmelor ce funcționează pe piața internă studii de piață cu costuri administrative scăzute.

În plus față de Directiva privind statutul angajaților într-o SE, înființarea unei SE necesită negocieri privind drepturile definite ale angajaților. Dacă nu se ajunge la un aranjament agreeat de toate părțile implicate, se aplică regulile standard date în anexa la directivă. Aceste reguli stipulează că managementul unei SE este obligat în particular să raporteze la internale regulate problemele de afaceri, și să informeze și să consulte reprezentanții angajaților pe baza acestor rapoarte.

Aceste două instrumente legale vor fi emise probabil la începutul lui 2001 și vor intra în vigoare în 2004.

1.3.3. Cooperativa Europeană

Introducerea unei Cooperative Europene este de asemenea plănuită, proiectată să promoveze interesele economice ale membrilor săi, fie că sunt artizani, fermieri, comercianți, consumatori sau angajați. Obligațiile membrilor unei cooperative trebuie limitate la acțiunile deținute în cazul în care statutul nu prevede altceva.

1.4. Efectul asupra IMM-urilor

Prin prisma dreptului fundamental al libertății de stabilire garantat în cadrul UE, firmele din țările candidate au în perspectivă posibilități complet noi ce li se oferă odată cu aderarea. Oricum, ele trebuie să se aștepte ca mai multe firme străine să se stabilească în țara lor, prin urmare, crescând concurența.

În funcție de țara membră, pot rezulta câteva schimbări în legea firmei și în legea corporației de o persoană. Pe deasupra, se vor impune obligații anumite de publicitate și o obligație de a se înregistra tuturor firmelor incorporate. Directiva contabilității aduce mai multă transparență în contabilitatea/situația contabilă anuală a firmelor pe acțiuni. În viitor, situația contabilă anuală va trebui elaborată în concordanță cu principii specifice, care ar putea necesita o anumită reorganizare în contabilitate și o nouă abordare în modul în care sunt realizate bilanțurile și conturile de profit și pierdere, astfel încât ele să se conformeze standardelor și modelelor contabile în vigoare pe teritoriul UE.

1.5. Strategii de adaptare

1.5.1. Riscuri și Oportunități ale libertății de stabilire

Pentru firme, libertatea de stabilire deschide noi oportunități pe piețe noi. Firmele care doresc să-și vândă produsele în străinătate sau deja fac acest lucru pot încerca chiar acum (ex. prin înființarea unei EEIG) să construiască parteneriate de afaceri peste graniță și să-și îmbunătățească piața potențială prin folosirea

birouri comune de vânzări sau strategii comune de marketing, sau pot folosi biroul de marketing și know-how-ul partenerului lor.

Pe de altă parte, concurență mai dură la care vor fi expuse firmele după ce se vor deschide granițele necesită strategii noi de marketing. Deci, pentru a fi în stare să reziste în fața noilor firme care intră pe piața națională, întreprinzătorii trebuie să pună în centrul preocupărilor lor pe consumator: doar dacă consumatorii apreciază performanța firmei și doar dacă există o cerere suficientă, firma va fi în stare să supraviețuiască pe piață. De aceea, întreprinzătorii trebuie să-și definească în mod specific grupul țintă.

- Doresc să lucrez pentru clienții agenți economici (industrie, artizanat, sectorul public)?
- Doresc să lucrez pentru clienții privați (tineri sau bătrâni, la modă sau conservatori)?
- Ce grup de venit vreau să atrag?
- Care sunt prețurile în sectorul meu de activitate?
- Câți clienți potențiali am?

În plus, întreprinzătorii trebuie să-și pună următoarele întrebări?

- Sunt în locul care trebuie? (situația transportului clienți/furnizori)
- Cum pot apela la clienți potențiali specifici în publicitate, și ce forme de publicitate pot folosi?
- Cum îmi pot păstra clienții obișnuiți? Clienții satisfăcuți sunt cea mai bună publicitate pentru o firmă, pe lângă faptul că păstrarea clienților vechi este mult mai ieftină decât obținerea unora noi.
- Unde sunt concurenții mei, și care sunt punctele lor forte și slabe?
- Care este politica de preț a concurenților mei, și ce modalități de publicitate folosesc?
- Cum mă pot distinge de ei?
- Există nișe în piață neacoperite de nimeni?

1.5.2. Alegerea Structurii legale

Implementarea legii europene a firmei va avea diverse efecte în diverse țări, mai ales asupra firmelor pentru firmele incorporate. Când se alege structura legală potrivită pentru o firmă, totuși, este nevoie să se țină seama în general de următoarele aspecte:

- Ce este mai potrivit pentru afacerea mea, o firmă de o persoană sau un parteneriat ?
- Există vreo condiție de licențe? (ex. pentru afacerile artizanilor)?
- Obligațiile/ distribuția riscului în cadrul parteneriatului
- Cum este organizat managementul?

- Finanțarea parteneriatului (ex. există un minim de capital nominal?)
- Transparența și practicalitatea
- Problemele privind impozitele

1.5.3. Cerințele privind contabilitatea

Pentru firmele incorporate din UE, contabilitatea (situația anuală și raportul de management) trebuie făcut în concordanță cu criteriile specifice și folosind un anumit format. Firmele trebuie să se familiarizeze repede cu regulile relevante ce se aplică aici, care ar putea varia de la un stat membru la altul. În toate cazurile se aplică următoarele:

- Toate tranzacțiile trebuie înregistrate imediat corect și complet
- Pentru fiecare intrare este nevoie de o înregistrare scrisă
- Transferurile de numerar trebuie înregistrate în fiecare zi în registrul de casă
- La sfârșitul anului financiar, trebuie făcut inventarul corect

Oricum, nu li se recomandă numai firmelor incorporate să asigure o contabilitate și bilanțuri corecte. Parteneriatele și firmele de o persoană ar trebui să aibă în obicei să facă acest lucru, de asemenea. O contabilitate bună este întotdeauna o bază puternică pentru efectuarea de calculații, și poate fi folosită pentru a răspunde la următoarele întrebări:

- Economisire: cât este posibil și unde?
- Analiza costurilor: Care dintre costurile mele sunt mult deasupra mediei și de ce?
- Care este profitul și pierderea pentru serviciile și produsele mele specifice?
- Care este limita minimă de preț?

O contabilitate bună înseamnă un bilanț semnificativ, al cărui scop include următoarele:

- Servește ca bază pentru negocieri cu băncile, adică pentru obținerea de capital
- Servește ca bază pentru convorbirile cu potențiali parteneri de afaceri și investitori
- Studiind bilanțul, un expert poate detecta și analiza punctele slabe și potențialul unei firme
- Servește ca bază pentru planificarea în mod realist următorul an financiar și nevoia de capital

1.6. Lista de verificare pentru firme

- Știu la care registru național trebuie să apelez pentru informații despre alte firme (ex. dacă doresc să verific bilanțul cel mai recent al unui potențial partener de afaceri sau să știu cine este autorizat să conducă afacerea)?
- Dacă vreau să ofer produsele și serviciile mele peste graniță: Am parteneri în străinătate cu care aș putea stabili un acord de vânzare în comun? Merită să înființez un EEIG?
- Sunt familiarizat cu principiile contabilității potrivite?
- Am cunoștință de regulile relevante privind situațiile contabile anuale (formatul pentru bilanț și contul de profit și pierdere, criterii de evaluare, etc.)?
- Am un auditor de încredere calificat să facă auditul conturilor mele în fiecare an?
- Îmi depun situația contabilă anuală la registrul comercial în fiecare an?
- Am declarat la registrul comercial toate datele particulare despre afacerea mea?
- Am un număr de intrare la registrul comercial unde este înregistrată firma mea structură legală și un sediu social?

2. Legea antitrust

2.1. Context

Este scopul politicii comerciale din UE să mențină un nivel înalt al competiției pe piața internă. Pentru consumatori, această politică se este vizibilă în prețuri mai reduse, o selecție mai largă a produselor și inovații tehnice. Deci pentru a evita distorsiunea concurenței pe piața internă, este necesară supervizarea comportamentului firmelor și a statelor individuale în ceea ce privește conformitatea cu legile antitrust ale UE.

Politica antitrust are ca scop să realizeze următoarele:

- Evitarea monopolurilor pe piețe specifice
- Evitarea ca firmele să conspire împărțirea pieței între ele.
- Evitarea ca una sau mai multe firme să abuzeze de puterea lor economică în detrimentul firmelor mai slabe (abuz de poziție dominantă)
- Evitarea ca guvernele statelor membre să încalce regulile prin discriminarea în favoarea companiilor publice sau prin asistarea companiilor private (subvenții de stat).

Oricum, legea UE antitrust se concentrează numai pe restricții competitive destinate restricționării comerțului între statele membre. Restricțiile privind concurența care sunt eficiente numai în cadrul unui singur stat membru sunt, prin urmare, întotdeauna evaluate în concordanță cu legislația națională antitrust.

2.2. Reguli și reglementări europene existente

2.2.1. Interdicția asupra cartelurilor

2.2.1.1. Art. 81 din Tratatul de la Roma¹⁰, și aplicarea sa

Conform Art. 81, Paragraful 1 din tratatul de la Roma, există o interdicție a tuturor acordurilor între firme și a tuturor acțiunilor concentrate care „pot afecta comerțul între statele membre și care sunt desemnate să sau efectiv previn, restricționează sau distorsionează concurența în cadrul Pieței Comune.”

Aceasta interdicție se aplică atât pentru acordurile orizontale (cu toți întreprinzătorii considerați a fi în aceeași fază a procesului economic) și

¹⁰ Tratat ce înființa Comunitatea Europeană, așa cum a fost amendat pe 2 octombrie 1997 (Tratatul de la Amsterdam).

acordurile verticale (unde firmele implicate funcționează în faze diferite ale procesului economic și comercial, și nu sunt în concurență între ele).

Consecințe legale ale încălcării legii: Asemenea acorduri sunt nule și neavenite. Comisia poate obliga firmele în cauză să înceteze încălcarea legii antitrust și să se abțină de la încălcări ulterioare, și poate impune amenzi.

Patru criterii trebuie îndeplinite dacă se aplică Art. 81 (vezi figura):

1. Acorduri inadmisibile între firme: ex. fixarea de prețuri de vânzare și cumpărare, împărțirea piețelor, acorduri privind cantități de producție, etc. Acesta se aplică în toate domeniile: cartelurile pot exista pe piața de bunuri, servicii și capital.

E.g. Prin acorduri lunare asupra cantităților de producție și prețurilor minime, 15 producători de polipropilenă plastică au reușit să păstreze prețul pe kilogram stabil, în ciuda noilor producători apăruiți pe piață. Comisia a privit acest lucru ca o violare a art. 81 a Tratatului de la Roma și a impus amenzi.

Companiile A și B au o înțelegere de a împărți o zonă geografică și fiecare promite să nu facă afaceri pe teritoriul celuilalt. Acest lucru reduce concurența și se obțin supraprofiteri pe spinarea consumatorului.

Câteva firme au un acord verbal privind care dintre ele să facă cea mai ieftină ofertă la o cerere publică de ofertă. Acest lucru subminează scopul cererilor publice de ofertă, care este determinarea obiectivă a celei mai favorabile oferte pentru a economisi bani de impozite.

Nu numai că sunt interzise acordurile specifice – există de asemenea o interdicție asupra „acțiunilor concertate” (adică dacă firmele folosesc informații comune sau aranjamente pentru a-și coordona acțiunile în așa fel încât riscurile concurenței sunt excluse, creând astfel condiții de piață pentru consumatori care nu mai sunt compatibile cu comerțul cinstit).

2. Relevanța pentru piața internă:

Acordul este relevant pe piața internă

- Dacă slăbește comerțul între statele membre (adică acordurile tip cartel care afectează „numai” comerțul în cadrul unui stat membru se află sub incidența legilor naționale antitrust, nu a legislației UE).
- Dacă există o slăbire semnificativă; în acest caz, cifra totală de afaceri a firmelor implicate trebuie să fie mai mare de 300 mil. Euro.

3. Efectul anti-concurență:

Dacă sau nu un acord are un efect anti-concurență depinde de ce cotă de piață este deținut de firma implicată. Oricum, este dificil să descoperi o cotă de piață: atât piața în termeni geografici (un stat membru sau câteva state membre) cât și

piața în termeni materiali (din punctul de vedere al consumatorului, ce produse sunt identice sau echivalente cu produsele firmei în cauză) pot fi relevante. În general, o cotă de piață de 5% este luată ca valoare prag, dacă acordul este încheiat între firme de la același nivel de producție sau comerț (acord orizontal), sau 10% dacă acordul este încheiat între firme aflate în diverse faze ale procesului economic (acord vertical).

Următoarele măsuri au un efect restrictiv asupra concurenței: interdicții la exporturi, interdicții la importuri, interdicții la distribuție, garanții teritoriale, condiții de vânzare specificate de o organizație cu o poziție puternică pe piață – adică doar dacă nu sunt cuprinse într-o excepție la regulă emisă de Comisie (vezi Capitolul următor), **IMM-urile nu trebuie să tolereze astfel de condiții!**

4. Posibilitatea de scutire:

Acordurile care restricționează concurența pot fi tolerate în cazuri individuale sau speciale (scutire de grup), când ele:

- Lasă consumatorilor o parte din profiturile rezultate
- Îmbunătățesc producția sau distribuția de bunuri
- Promovează progresul tehnic sau economic

Scutirile individuale sunt menționate în reguli emise de Comisie, scutirile de grup sunt acordate în trepte de asemenea emise de Comisie. Scutirile de grup au fost acordate de exemplu anumitor forme de acorduri de franchisa, acorduri de distribuție unică și contracte de achiziție exclusivă. Dacă firmele nu sunt sigure dacă un acord planificat violează interdicția asupra cartelurilor, ele pot apela la Comisie pentru a le da negative clearance înainte să încheie acordul. Dacă nu se crede că acordul respectiv presupune nici un risc, Comisia va acorda negative clearance ce menționează că acțiunile firmelor implicate nu vor constitui o încălcare a art. 81 a tratatului de la Roma. Totuși, negative clearance nu are statutul unei scutiri, adică, dacă circumstanțele se schimbă, art. 81 din tratatul de la Roma poate fi încălcat.

2.2.1.2. Aranjamente speciale pentru IMM-uri

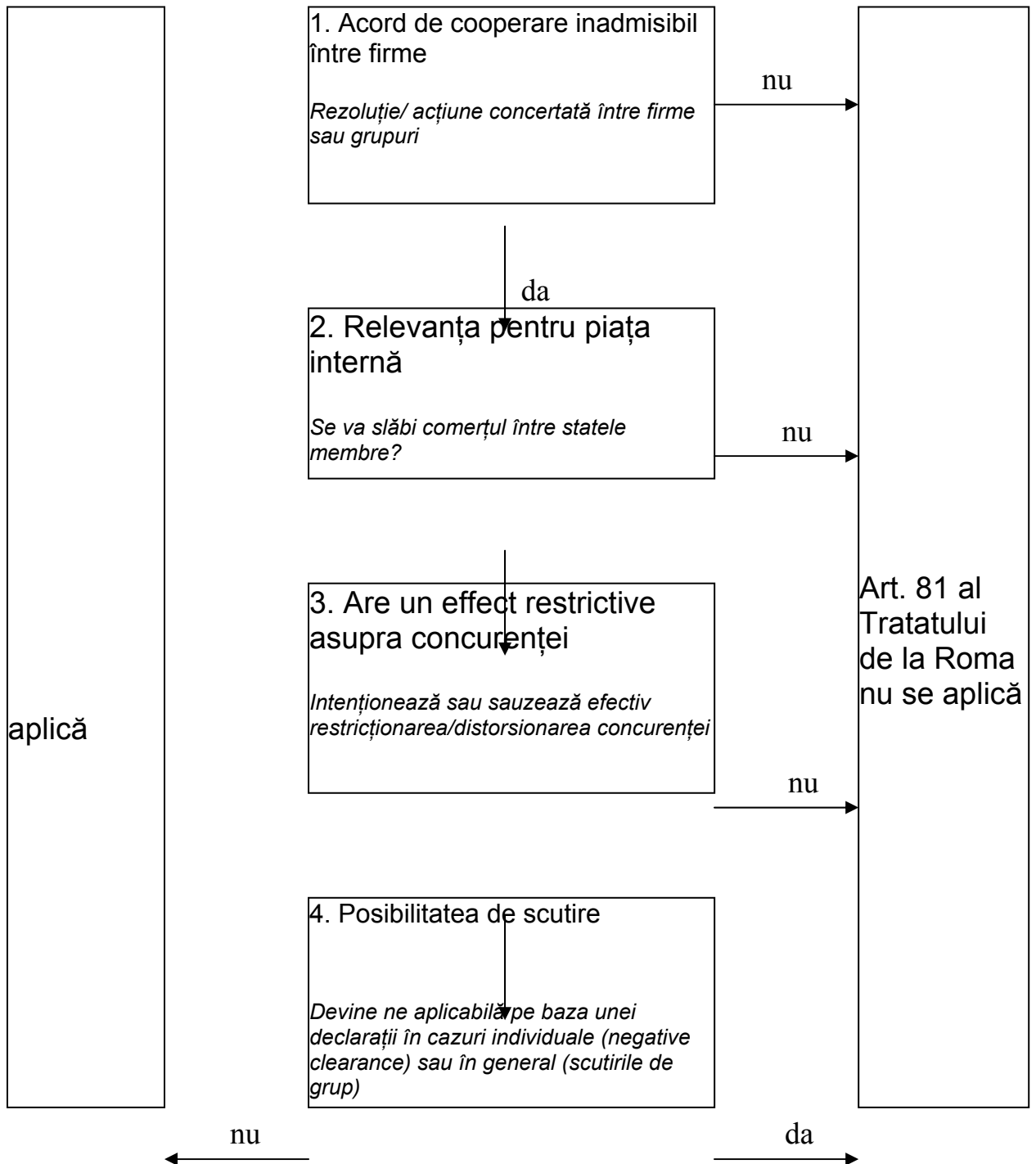
Acordurile între IMM-uri de obicei nu pot să slăbească semnificativ comerțul între statele membre sau concurența în cadrul Pieței Comune. De aceea Comisia a

declarat într-o notă¹¹ datată 9.12.1997 că acordurile între IMM-uri nu sunt de regulă obiect al interdicției sub incidența Art. 81 (1). Astfel Comisia va institui proceduri împotriva unor astfel de acorduri numai în cazuri excepționale (dacă se constată că există o amenințare reală împotriva concurenței), în particular

- a) dacă acordul pune un obstacol substanțial în fața concurenței într-un segment substanțial al pieței relevante
- b) dacă concurența de pe piața respectivă este restricționată de efecte cumulative ale unor rețele paralele de acorduri similare încheiate de câțiva producători sau comercianți.

¹¹ ”Notificarea acordurilor minore neacoperite de Art. 85 (1) al Tratatului de la Roma”, emisă de Comisie pe 9.12.1997

Art. 81 al tratatului de la Roma și aplicarea sa



Source: Wolfgang Kilian, *Europäisches Wirtschaftsrecht: EG-Wirtschaftsrecht und Bezüge zum deutschen Recht*, Munich 1996

2.2.2. Interdicție asupra abuzului de o poziție dominantă pe piață

Art. 82 al tratatului de la Roma interzice exploatarea improprie a poziției dominante pe piață dacă acest lucru îngreunează comerțul între statele membre. Dacă o firmă are o cotă de piață de 50% sau mai mult, atunci, se presupune că are o poziție dominantă pe piață. Piața relevantă în fiecare caz este determinată în concordanță cu criteriile geografice și materiale (vezi mai sus) Dacă prin acțiunile sale firma poate influența structura pieței, care este deja slăbită datorită poziției dominante a firmei, atunci acest lucru este considerat un abuz. Totuși, numai abuzul de poziția dominantă pe piață este interzis, nu și realizarea ei, inițial.

Ex. Firma UBC are o poziție dominantă pe piață în țările Benelux și în RFG cu maraca ei de banane „Chiquita”. A cerut de la cliență săi prețuri diferite pentru aceleași livrări fără a avea un motiv obiectiv. În principiu, un furnizor poate stabili prețuri după cum dorește – în mod normal, clienții cărora li se pretind prețuri mai mari, pot apela la un produs concurent. Totuși, datorită poziției dominante pe piață a lui UBC, clienții ei nu au putut să facă asta. Dat fiind faptul că nu exista un motiv puternic pentru ca UBC să perceapă prețuri diferite, acest lucru a constituit un abuz de poziția sa dominantă pe piață.

Următoarele exemple de obstacole sau exploatări sunt privite ca abuzuri:

- Impunerea unor condiții nerezonabile de afaceri
- Crearea unor lipsuri artificiale de bunuri și servicii
- Discriminarea partenerilor de comerț

Nu există excepții (nici scutiri individuale, nici de grup), dar poate fi acordată negative clearance. Consecințe legale: aceleași ca pentru interdicția asupra cartelurilor.

2.2.3. Controlul UE asupra fuziunilor

Firmele pot fuziona pentru a-și crește competitivitatea, dar cu cât sunt mai mari aceste firme, cu atât este mai mare riscul că fuziunea va crea o întreprindere cu o atât de puternică poziție pe piață, că concurența va avea de suferit. Fuziunile sunt, de aceea, controlate de Comisie. Suma peste care se consideră că o fuziune este semnificativă pentru UE ca întreg, este o cifră de afaceri totală a tuturor companiilor implicate de 5 mii de milioane de Euro. IMM-urile nu sunt, astfel afectate de controlul UE asupra fuziunilor.

2.2.4. Reguli de publicitate

Sunt interzise următoarele:

- Restricții discriminatorii sau extrem de dure asupra accesului produselor străine pe piața internă
- Mesaje publicitare incorecte (pentru protecția consumatorilor)
- Reguli care interzic anumite strategii de publicitate pentru firmele străine.
- Reguli ce interzic publicitatea deși este corectă din punct de vedere a conținutului, astfel creându-se un obstacol pentru comercializare
- Reguli ce interzic publicitatea anumitor bunuri (dar există și excepții)

2.2.5. Controlul Subvențiilor de Stat

Art. 87 al Tratatului de la Roma interzice subvențiile de stat care pot distorsiona concurența pe teritoriul UE. O asemenea distorsiune poate rezulta din cauză că bunurile subvenționate au o situație mai bună pe piață datorită faptului că sunt mai ieftine. Subvențiile așa cum sunt definite în art 87 al Tratatului de la Roma nu sunt numai granturi ci și avantaje de valoare monetară, cum ar fi scutiri de taxe sau împrumuturi în condiții favorabile.

Există o listă extinsă de excepții pentru subvenții care sunt permise pentru motive sociale și regionale, sau în scopul promovării structurii. Totuși, subvențiile peste o anumită sumă trebuie publicate de Comisie înainte de a fi acordate. Au existat cazuri în care Comisia a cerut rambursarea unor subvenții neaprobată de la întreprinderile în cauză.

2.2.6. Proprietatea Intelectuală

2.2.6.1. Legea Patentului

Până acum, legislația privind petentele în statele membre individuale nu a fost încă armonizată, dar Convenția Europeană privind Patentele (EPC)¹² a obținut și creat un patent European. Când o cerere de eliberare a unui patent la Biroul European de patente din Munchen¹³, sunt create patente naționale uniforme pe tot cuprinsul UE (prin care aplicantul poate alege în care stat membru urmează să aibă efect patentul). Procedura de acordare a patentelor durează 44 luni în medie,

¹² Pe lângă statele membre UE, țările EES (Norvegia, Lichtenstein și Islanda) au semnat de asemenea Convenția Europeană a Patentelor.

¹³ “Faza inventivă” (particularitate a legii Germane a patentelor) trebuie luată în considerare aici. Un patent European poate fi acordat numai dacă invenția este într-adevăr nouă. Mai multe detalii despre procedură pot fi obținute la <http://www.european-patent-office.org/index.htm>

dar în anumite condiții pot fi făcute cereri pentru accelerarea procedurii, fără un cost suplimentar. Termenul pentru un patent European este de 20 de ani de la data depunerii cererii.

Protecția oferită de patentul European se poate extinde și următoarelor țări: Albania, Lithuania, Letonia, fosta republică iugoslavă Macedonia, Romania, Slovenia.

Opt țări din Estul și Centrul Europei au cerut până acum să semneze Conția Europeană a Patentelor. Aceste țări – Polonia, Republica Cehă, Ungaria, Estonia, Slovacia, Slovenia, România și Bulgaria – o pot semna efectiv începând cu 1 Iulie 2002.

2.2.6.2. Legea mărcii înregistrate

➤ Introducerea unei mărci înregistrate UE:

Deținătorii de mărci UE își pot comercializa produsele pe tot cuprinsul UE, sub aceleași reguli privind protecția. O marcă înregistrată UE poate fi obținută pentru toate mărcile care pot fi descrise, inclusiv combinații de culori, desene tri-dimensionale, simboluri scrise și acustice (ex. muzică). O marcă înregistrată UE trebuie înregistrată la „Biroul de Armonizare a Pieței Interne” (mărci înregistrate, design-uri înregistrate și modele de utilitate)” în Alicante, Spania. Dacă nu este în conflict cu o marcă deja înregistrată sau deja folosită într-un stat membru, ea este înregistrată și deci, devine valabilă.

➤ Armonizarea legilor naționale privind mărcile înregistrate ale statelor membre:

În 1988 Directiva UE privind Armonizarea Legii Mărcii Înregistrate a fost adoptată. Ea dă deținătorilor de mărci înregistrate dreptul exclusiv de a aproba sau refuza folosirea mărcilor lor de către terțe părți, și sunt în drept să încaseze o taxă de licență. Totuși, dacă marca înregistrată nu este utilizată în mod serios 5 ani de la înregistrare, atunci ea este considerată expirată. Același lucru se întâmplă, dacă marca este înșelătoare, ofensivă sau confuză.

2.2.6.3. Legea dreptului de autor

Directiv Microchip emisă în 1986 oferă micro-chip-urilor o protecție împotriva pirateriei pentru 10 ani.

Directiva Software Directive emisă în 1991 protejează programele pe calculatoare, care sunt copiate frecvent pentru că valorează mult din punct de vedere economic.

Într-o Directivă emisă în 1996, protecția dreptului de autor a fost extinsă pentru a acoperi și bazele de date electronice, cu protecție asupra atât a conținutului cât și a investiției bazei de date.

2.3. Perspectivă: Reguli noi propuse

În Septembrie 2000 a fost făcută o propunere pentru o nouă reglementare, cu scopul de a înlocui vechiul sistem ce data din 1962 ce prevedea că acordurile ce restricționau concurența pot fi aprobat numai de către Comisie. Sub noul regulament, autoritățile guvernamentale și tribunalele din statele membre individuale precum și Comisia pot aplica art. 81 din Tratatul de la Roma. O astfel de decizie a devenit necesară mai ales prin prisma lărgirii UE, pentru că o singură entitate – Comisia – nu mai poate garanta conformitatea cu legea UE. Propunerea Comisiei astfel are ca scop să implice în viitor autoritățile și tribunalele antitrust din fiecare țară în parte. Subvențiile de stat și controlul fuziunilor vor rămâne neafectate.

În domeniul legislației privind patentele, Comisia a depus o propunere pentru crearea unui patent UE. În acest moment, IMM-urile din UE pot opta, atunci când depun cereri de patente între birourile lor naționale și Biroul European al Patentelor din Munchen. În ultimul caz, cererea de patent poate fi analizată în trei limbi oficiale – Germană, Engleză, Franceză – dar înregistrarea națională nu are loc până când cererea nu este tradusă în limba țării respective. Comisia propune limitarea stabilirii limbii pentru patentele UE la cele trei limbi oficiale existente. Patentele UE vor fi de asemenea înregistrate la Biroul European al Patentelor.

În plus, există directive care sunt proiectate pentru legi privind design-urile înregistrate și modele de utilitate¹⁴, și pentru legislație protecționistă în societatea informatică.

2.4. Efectul asupra IMM-urilor

Legea europeană antitrust afectează arareori în mod direct IMM-urile (pentru că are ca țintă firme de alte dimensiuni), dar are un efect indirect, pentru că acordă protecție IMM-urilor. Ea protejează concurența, asigură premisa că firmele mai

¹⁴ Legea modelelor de utilitate este de asemenea un drept absolute care protejează invențiile tehnice.

slabe nu pot fi exploatate de cele puternice, și încearcă să prevină practicile de comerț incorecte. IMM-urile pot intra în conflict cu legile UE antitrust dacă au o poziție dominantă pe piață (ex. dacă sunt singurul furnizor în zona lor), dacă această dominație se extinde și în afara țării lor, și dacă profită în mod incorect de acest lucru.

2.5. Strategii de adaptare

Sub legile iUE antitrust, IMM-urile pot foarte ușor să încheie acorduri de cooperare cu firme din alte țări, fără să fie acuzate că formează un cartel, pentru că Comisia, în general are o atitudine pozitivă față de o astfel de cooperare (vezi Capitolul 2.2.1.2.) Oricum atâta timp cât cooperarea nu mai este peste graniță, adică acordurile sunt numai pe piața internă, se aplică legile naționale antitrust.

În ceea ce privește exploatarea incorectă a poziției dominante pe piață, trebuie reținut faptul că IMM-urile pot foarte ușor să aibă o poziție dominantă pe piață (ex. dacă sunt specializate într-un anumit domeniu și nu există alți furnizori pe această piață). În acest caz, ele trebuie să aibă grijă să nu sară calul și să înceapă să exploateze această poziție (adică nu trebuie să impună condiții nerezonabile de afaceri sau să facă discriminări între partenerii de afaceri, etc.) – dar, iarăși, aceasta se aplică numai dacă este implicat comerțul între statele membre (atâta timp cât poziția dominantă pe piață rămâne limitată la un singur stat membru, încercările de abuz cad sub incidența legislației antitrust naționale).

În domeniul legii privind marca înregistrată și patentele, IMM-urile din Europa Centrală și de Est vor beneficia de următoarele după aderare:

- Înregistrarea mărcilor ca mărci înregistrate UE, ceea ce le va permite să-și vândă produsele pe tot cuprinsul UE cu aplicarea legislației protecționiste UE
- Obținerea patentelor de la Biroul European de Patente și deci, extinderea drepturilor de protecție în toate țările membre plus Norvegia, Lichtenstein și Islanda (cu condiția ca același patent să nu mai existe în UE) – acest lucru va fi posibil odată cu semnarea Convenției Europene privind patentele, lucru care se poate întâmpla înainte de aderare la UE.

2.6. Listă de verificare pentru afaceri

- Numai în cazuri speciale: Are firma mea o poziție dominantă pe piața (adică o cotă de piață de 50% sau mai mult), și exploatez această poziție astfel încât este afectat comerțul inter-statal? Dacă este așa, poate exista un conflict cu legislația UE antitrust

- Vreau să am patentele protejate în toată Europa sau cel puțin în anumite țări UE prin înregistrarea la Biroul European de patente? (este posibil numai după semnarea Convenției Europene a Patentelor de către țările din Estul și Centrul Europei)

- Vreau ca marca mea să fie marcă înregistrată UE după aderare?

3. Anexă:

Referinte:

Kilian, Wolfgang: *Europäisches Wirtschaftsrecht: EG-Wirtschaftsrecht und Bezüge zum deutschen Recht*, Munich 1996

Matzat, Martin: *Europarecht*, Münster 2000

Nagel, Bernhard: *Deutsches und europäisches Gesellschaftsrecht – eine Einführung*, Munich 2000

Schwarz, Günther Christian: *Europäisches Gesellschaftsrecht – ein Handbuch für Wissenschaft und Praxis*, Baden-Baden 2000

Zahorka, Hans-Jürgen: "Die EWIV und ihre Mitglieder aus Drittländern", in: *EWIV/EEIG/GEIE e-Journal*, January 2000; published by: Europäisches EWIV-Informationszentrum, Sindelfingen/Stuttgart

Europäische Rechtsform für Unternehmenskooperation: EWIV (Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung) – einfach, flexibel und steuerlich günstig, Published by: EWIV-Informationszentrum, Sindelfingen/Stuttgart

Die EWIV als Instrument der grenzüberschreitenden Kooperation: Praktisches Handbuch für KMU, Luxembourg 1999, Published by the European Commission

Internet:

<http://www.hlt.de/eic-infos/eu-info.htm>

<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/l26055.htm>

<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/l26002.htm>

<http://europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/l26021.htm>

http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/legislation/s971799_de.html

<http://www.richtervereinigung.at/gesetze/eugv-Dateien/eugv01.html>

<http://europa.eu.int/eur-lex/de/lif/index.html>