

Saptamana Concurentei (II): Cele mai sensibile reglementari in domeniul concurentei. Zone de risc pentru companii si mai multe sfaturi practice de la avocati de top



Statutul Romaniei de tara europeana obliga mediul de afaceri local sa trateze problemele de concurenta cu mult mai mare atentie. Avocatii consultati de BizLawyer au realizat o analiza a celor mai sensibile reglementari din acest domeniu. In plus, au evaluat impactul pe care schimbarile legislative le vor avea asupra activitatii companiilor.

Reamintim ca, intr-o analiza structurata in cinci parti, BizLawyer si-a propus sa prezinte saptamana aceasta principalele tendinte din domeniul Concurentei, cele mai sensibile reglementari si impactul lor asupra mediului de business, dar si greselile pe care companiile le fac atunci cand se lovesc de probleme ce tin de legislatia specifica sectorului. De asemenea, in cadrul acestor articole sunt aduse in prim-plan departamentele de concurenta ale celor mai importante societati de avocatura din Romania si cazurile pe care le-au solutionat in ultima perioada.

Ieri am publicat prima parte, sub titlul:

[Saptamana Concurentei \(I\): De ce e bine ca juristii 'in-house' sa lucreze in echipa cu firmele de avocati. Recomandarile celor mai puternice case de avocatura](#)

Revenim azi cu cea de-a doua parte a survey-ului nostru.

Ce tipuri de actiuni ale firmelor pot aduce sanctiuni drastice

In practica de business, companiile colaboreaza cu concurenti sau firme aflate la un nivel diferit pe lantul de vanzare (furnizori si distribuitori). [Silviu Stoica](#), Partener [Popovici Nitu& Asociatii](#), atrage atentia ca desi, in general, sunt permise, companiile trebuie sa fie atente ca aceste colaborari, indiferent de forma, sa nu conduca la alinierea (coordonarea) comportamentelor in piata sau la impunerea unor restrictii dincolo de limitele legale.

“Reglementarile sensibile pentru concurenti sunt in special cele care interzic cartelurile. De regula cartelurile sunt facilitate de schimburi de informatii comerciale secrete (precum preturi, structuri de cost si strategii comerciale), ce permit concurentilor sa-si coordoneze comportamentul. Coordonarea se manifesta de regula prin preturi, impartirea de zone sau clienti sau limitarea productiei sau vanzarilor. Participarea la licitatii cu oferte trucate are efecte similare. In ce priveste relatia furnizor – distribuitor, probleme specifice apar de regula din dorinta furnizorului de a restrictiona activitatea distribuitorului, prin controlul preturilor de revanzare, restrictionarea vanzarilor in anumite teritorii si catre anumiti clienti sau impunerea unor obligatii extinse de neconcurenta. Aici o grija speciala trebuie acordata reglementarilor ce stabilesc limitele restrictiilor, dincolo de care o intelegere comerciala normala devine anticoncurentiala”, explica avocatul.

Referitor la intelegerile intre concurenti, avocatii subliniaza faptul ca regulile pleaca de la respectarea unui principiu esential: fiecare companie trebuie sa isi stabileasca in mod independent comportamentul pe care intentioneaza sa il adopte, concurand cu celelalte companii din piata.

”Fara contacte intre concurenti in sensul dezvaluirii unor informatii menite sa le influenteze comportamentul. Si, cu atat mai

mult, fara intelegeri (scrise, nescrise, inclusiv gentlemen's agreements) prin care sa restranga parametrii principali ai concurentei: preturi, cantitati, si in general posibilitatea clientilor de a alege cea mai buna oferta. Fixarea preturilor, impartirea pietei si a clientilor, limitarea productiei sau participarea cu oferte trucate la licitatii sunt printre cele mai grave intelegeri intre concurenti, sanctionate cu amenzi de pana la 10% din cifra de afaceri. De asemenea, o decizie a unei asociatii de intreprinderi cu potential de restrangere a concurentei poate genera riscuri pentru membrii sai. Printre cele mai contestate forme de incalcare a legii sunt si practicile concertate, care implica un contact intre concurenti (o dezvaluire si o receptare de informatii comerciale sensibile) si un comportament pe piata in sensul celor discutate, determinat de contactele dintre companii. Aceasta cu atat mai mult cu cat practica autoritatilor de concurenta a dezvoltat prezumtia (care poate fi rasturnata) ca o companie care a avut un asemenea contact cu concurentii, primind informatii sensibile, si care ramane activa pe piata, nu poate sa nu fi luat in considerare informatiile primite pentru a isi determina propriul comportament. Companiile trebuie asadar sa evite sa fie parte la un asemenea schimb de informatii (in general, preturi, cantitati, costuri, cerere, liste de clienti, capacitati, planuri de marketing, investitii)", arata [Georgeta Dinu](#) (foto), Partener [NNDKP](#).

Concurenta este o zona sensibila si orice incalcare a legislatiei in vigoare poate destabiliza serios un business, in conditiile in care se aplica amenzi care merg de la 0.5% pana la 10% din cifra de afaceri a companiei in anul anterior deciziei de sanctionare. [Raluca Vasilache](#), Partner al [Tuca Zbarcea & Asociatii](#), a nominalizat pentru BizLawyer care sunt cele mai sensibile reglementari in domeniul concurentei. Prin incalcarea lor o companie se poate alege cu o sanctiune drastica.

„Intelegeri orizontale (intre concurenti) sau verticale (intre intreprinderi ce actioneaza la niveluri diferite ale pietei) privind (i) fixarea preturilor, (ii) impartirea pietelor sau a clientelei, (iii) limitarea pietei sau a activitatii de distributie; (iv) participarea cu oferte trucate la licitatii. Aceste acorduri pot fi incluse in contracte sau atinse prin structuri complexe ce au la baza un schimb de informatii comerciale sensibile ce nu ar fi fost realizat in lipsa scopului anticoncurential. Actiuni unilaterale abuzive din partea companiilor ce detin o pozitie dominanta (companiile cu o cota de piata peste 40% sunt prezumate a detine o pozitie dominanta) necesita atentie in egala masura. Dintre acestea, intelegerea anticoncurentiale intre concurenti (carteluri) avand ca obiect practici anticoncurentiale de natura celor indicate mai sus sunt cel mai sever sanctionate intrucat este foarte probabil ca efectele generate pe piata sa fie profund negative. Desigur, exista si o zona gri, in special in ceea ce priveste anumite acorduri verticale ce, sub un plafon de 30% cota de piata (atat pentru furnizor pe piata produsului, cat si pentru distribuitor pe piata pe care achizitioneaza produsul in cauza), sunt prezumate a fi compatibile cu cerintele concurentiale (spre exemplu, acorduri de exclusivitate, distributie selectiva, clauze de non-concurenta). Chiar si anumite acorduri orizontale pot fi compatibile cu normele de concurenta in cazul in care obiectivul vizat este pro-concurential (spre exemplu, un acord de achizitie in comun de materie prima de catre mai multe IMM-uri ce inregistreaza o cota de piata redusa, fapt ce le permite plasarea pe piata de produse competitive cu cele ale marilor companii). Linia ce desparte calificarea unei practici drept anticoncurentiale sau compatibile cu cerintele legii concurentei este foarte fina in cele mai multe ocazii. De aceea, este foarte important ca firmele sa distinga intre practicile propuse si sa solicite sfaturi de specialitate pentru a se asigura ca practica implementata este conforma", sustine avocatul.

Citeste si:

[Saptamana Concurentei \(I\): De ce e bine ca juristii 'in-house' sa lucreze in echipa cu firmele de avocati. Recomandarile celor mai puternice case de avocatura](#)

Legislatia de concurenta este doar un abecedar

Manuela Guia, Partener al **D&B David si Baias**, este de parere ca nu se poate face un top al reglementarilor de concurenta din punct de vedere al importantei lor. Mai mult, crede ca textul legislatiei de concurenta trebuie vazut doar ca un abecedar ce contine indrumari principale.

„Cazuistica la nivel autohton si european e cea care da mai multe detalii despre ceea ce este permis si ceea ce este interzis in functie de specificul fiecarei industrii in parte. Mai mult, tocmai particularitatile si dinamica concurentei pe un segment de industrie dicteaza prioritatile in concurenta pentru o intreprindere. Pe o piata activa si extrem de populata, schimbul de informatii sensibile (legate de preturi, strategii comerciale etc.) si orice acte care stirbesc independenta societatii situate in aval sau in amonte pe lantul de distributie sunt intotdeauna aspecte care trebuie evitate. La fel si coordonarea comportamentului in cadrul unei asociatii profesionale, chiar daca scopul comun este unul benefic pentru afacerile membrilor. Societatile trebuie sa aiba in vedere faptul ca independenta lor si a celor din jurul lor este esentiala si ca orice distorsionare a unui atare mediu este de natura sa ridice ingrijorari concurentiale pentru Consiliul Concurentei", explica

Manuela Guia (foto).

Oprindu-se la doua doua zone de risc, **Catalin Suliman**, Partener **Schoenherr Romania**, a nominalizat restrictiile privind pretul de revanzare (unde doua parti independente discuta sau chiar stabilesc un pret de revanzare privind diferite produse) si cartelurile privind productia si comercializarea anumitor produse (unde mai multi competitori discuta sau decid reducerea capacitatilor de productie sau stabilesc anumite cantitati de produse ce vor face obiectul unor actiuni promotionale sau de piata). ”De asemenea, in cazul unor operatiuni de fuziune sau achizitie trebuie acordata atentie si regulilor privind notificarea concentrarilor economice pentru a evita aplicarea unor sanctiuni pentru neindeplinirea obligatiilor de notificare”, sustine partenerul **Schoenherr**.

La randul sau, **Cristina Mihai**, Managing Associate la **bpy GRIGORESCU STEFANICA**, a intocmit un ghid de bune practici in domeniul concurentei, explicand in amanunt care sunt regulile pe care firmele ar trebui sa le respecte cu sfindenie.

”Societatile ar trebui tina seama, in principal, de faptul ca un mediu concurential normal are la baza comportamentul independent al fiecarui participant pe piata, atat in ceea ce priveste propria strategie de afaceri, cat si in ceea ce priveste politica adoptata in raport cu furnizorii, distribuitorii, clientii sau consumatorii. Astfel ca orice alt tip de comportament este susceptibil sa perturbe mediul concurential normal si, prin urmare, sa incalce reglementarile din domeniul concurentei. Aceste reglementari sunt cele care interzic societatilor sa incheie sau sa participe in orice mod (inclusiv participarea pasiva) la orice fel de intelegeri sau practici (inclusiv la un schimb de informatii), care presupun sau faciliteaza coordonarea acestora pe piata sau care reduc stimulentele de a concura. Dintre acestea, cele mai grave intelegeri sunt cele de tip cartel, in special cele privind fixarea preturilor, limitarea productiei sau a vanzarilor sau impartirea pietelor sau a clientilor, in principal din cauza efectelor negative pe care acest tip de intelegeri le poate avea pentru consumatori si pentru piata, precum limitarea artificiala a concurentei sau cresterea artificiala a preturilor, dar mai ales, din cauza caracterului ocult al acestora, care face dificila identificarea si sanctionarea acestora. De asemenea, in activitatea curenta a societatilor trebuie evitate practicile ce constituie restrictii verticale grave, precum fixarea pretului de revanzare sau a unui pret minim de revanzare, restrictiile teritoriale sau privind clientii si, in anumite conditii, obligatiile de exclusivitate sau de neconcurenta. Totodata, abuzul de pozitie dominanta, ce se poate manifesta intr-o varietate de forme (de la acordarea de discount-uri pana la practicarea de preturi de ruinare sau refuzul de a contracta) poate conduce la efecte grave atat pentru mediul concurential, cat si pentru consumatori”, puncteaza avocatul.

Pot aparea consecinte de ordin penal

Nu doar amenziile ar trebui sa-i sperie pe cei care incalca reglementarile de concurenta. Exista situatii in care pot aparea potentiale consecinte de ordin penal pentru reprezentantii companiilor.

”In linii mari, credem ca si in Romania, companiile devin din ce in ce mai constiente de cadrul de reglementare in aceasta materie, fiind deja o practica uzuala organizarea de actiuni/seminarii de instruire si implementarea unor programe interne de conformare, menite sa instruiasca angajatii si reprezentantii cu privire la acest gen de conduita si consecintele majore ale acesteia. La fel de periculoase pot fi, inasa, si alte categorii de incalcari, mai putin cunoscute si uneori savarsite din neglijenta, ceea ce, din pacate, nu exonereaza firmele de raspundere. Exemple in acest sens pot fi diverse restrictionari ‘pe verticala’ impuse de furnizori distribuitorilor, cum ar fi clauzele de interzicere a exporturilor. Astfel, simpla existenta a unor astfel de clauze in contract (independent de utilizarea lor in practica) este suficienta pentru a se considera ca fost comisa o incalcare a dreptului concurentei de catre ambele parti contractuale, asa cum s-a intamplat in domeniul farmaceutic anul trecut, de exemplu, doi furnizori, impreuna cu distribuitorii acestora, fiind sanctionati de Consiliul Concurentei cu amenzi de 51,52 milioane lei (aproximativ 12 milioane euro), respectiv 5,99 milioane lei (aproximativ 1.389.157 euro)”, precizeaza **Raluca Voinescu** (foto), Managing Associate in cadrul **Bondoc si Asociatii**.

Chiar daca in majoritatea cazurilor, companiile ar trebui sa tina cont de un set comun de reglementari in domeniul concurentei, este important de inteles faptul ca fiecare situatie in parte trebuie tratata individual. De asemenea, trebuie tinut cont de faptul ca aplicarea regulilor trebuie intotdeauna corelata cu efectul real in piata si cu coeficientul de distorsionare a mediului concurential normal.

”Desigur ca exista reguli comune, inasa efectul (incalcarii) acestora, de la caz la caz, poate fi asociat unui risc de amenda de la 0 la 10 % din cifra de afaceri. Pozitia in piata a agentului economic, structura pietei relevante in sine, natura si conditiile incalcarii si mai ales efectele in mediul economic ale acestei incalcari, reprezinta factori care vor influenta in mod

determinant nivelul sanctiunii aplicate. Pentru ca intrebarea dvs. se refera punctual la cateva din posibilele incalcari ale nomelor legale de concurenta, vom mentiona ca gradul de sensibilitate creste atunci cand este vorba despre intelegeri intre concurenti (intelegeri pe orizontala), ca sunt reguli stricte de urmat cand este vorba despre intelegeri intre agenti economici aflati pe trepte diferite ale lantului productie-distributie (intelegeri verticale), ca schimbul de informatii intre agenti economici in ambele scenarii trebuie efectuat cu maxima precautie. Evident, nu putem detalia aici multitudinea de scenarii in care agentii economici s-ar putea gasi in piata si in care ar trebui sa-si puna problema aplicabilitatii normelor concurentiale (e.g. schimbul de informatii la nivel de organe de conducere ale unui agent economic, atunci cand din structura asociativa a acestuia face parte un concurent si cand agentii economici nu fac totusi parte din acelasi grup, astfel cum aceasta notiune este definita de regulamentele in materia concurentei), insa acesta este unul din motivele foarte puternice pentru ca agentii economici sa se asigure ca sunt asistati de catre specialisti ai acestei practici juridice”, afirma [Ana Maria Kusak](#) (foto), avocat asociat al [Mares/Danilescu/Mares](#).

Ce spun avocatii despre intelegerile intre companii

“Analiza de concurenta trebuie facuta foarte bine, pentru ca de multe ori necunoasterea in detaliu a normelor si practicii autoritatilor concurenta, precum si a principiilor dupa care acestea isi conduc activitatea, poate conduce la catalogarea gresita a unui risc, fapt ce consecinte serioase la nivel comercial, mergand pana la abandonarea unor practici comerciale sau tranzactii pentru care altfel ar fi p solutii in vederea compatibilizarii cu reglementarile de concurenta sau, dupa caz, care nu ridicau in fapt nici un risc in privinta concu exemplu, desi intelegerile orizontale sunt considerate a fi un domeniu foarte sensibil al concurentei, nu orice interactiune sau schimb d intre concurenti ridica cu adevarat probleme, existand atat reglementari/linii directe/linii de concurenta cat si practica a auto concurenta ce pot fi analizate pentru a anticipa cu un grad de acuratete rezonabil daca o practica intre concurenti prezinta sau nu risc [Alina Popescu](#), Partener [Maravela si Asociatii](#)

“Companiile trebuie sa acorde o atentie deosebita evitarii practicilor anticoncurentiale avand ca obiect intelegeri cu privire la preturi, pietelor, participarea cu oferte truate la licitatii. Intelegerile dintre competitori sunt considerate printre cele mai grave forme de incalcare concurentei si un factor care poate favoriza aparitia unor astfel de practici este reprezentat de schimburile de informatii in cadrul asociatiilor comerciale sau patronale. O alta arie importanta sunt practicile unilaterale ale companiilor care se bucura de o pozitie dominanta pe pietele respective, operand, legislatia incriminand practicile abuzive, inclusiv discriminarea intre parteneri aflati in conditii similare, refuzul de a trata o parte din parteneri, practicile cu efect de inchidere a pietei.”

[Elena Iacob](#), avocat senior coordonator [Zamfirescu Racoti & Partners](#)

“Cele mai sensibile reglementari din domeniul concurentei sunt cele referitoare la intelegerile intre concurenti. Cu precadere intelegerile intre concurenti privind preturile sau schimburile de informatii sensibile sunt cele care distorsioneaza piata concurentei, dar si intelegerile dintre furnizori si clientii lor. Rolul sanctionarii unor astfel de practici trebuie interpretat si ca unul educativ, respectiv de dezobisnuire a companiilor de a folosi astfel de practici. Acest lucru s-a putea realiza in primul rand la nivelul intern al companiilor prin adoptarea unor politici de compliance prin care se verifica procedurile interne dar si conduita companiei si a angajatilor. Mai apoi pot fi amintite reglementarile care abuzul de pozitie dominanta aplicabile companiilor care detin o cota de piata semnificativa.”

[Boiana Berchi](#), Partener coordonator al [McGregor&Partners](#), filiala Bucuresti

Citeste continuarea maine, in BizLawyer:

Legea privind combaterea concurentei neloiale si impactul schimbarilor legislative. Tipurile de interactiuni intre agentii economici ce trebuie tratate cu maxima atentie

Daca nu ai citit prima parte a analizei noastre, urmeaza link-ul de mai jos:

[Saptamana Concurentei \(I\): De ce e bine ca juristii ‘in-house’ sa lucreze in echipa cu firmele de avocati. Recomandarile celor mai puternice case de avocatura](#)