

Saptamana Concurentei (III): Avocati de top analizeaza Legea privind combaterea concurentei neloiale si impactul schimbarilor legislative. Tipurile de interactiuni intre agentii economici ce trebuie tratate cu maxima atentie



Avand in vedere importanta respectarii normelor concurentiale in afaceri, trebuie analizat in amanunt si impactul pe care ultimele modificari aduse legii concurentei neloiale le-ar putea 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.

Luni 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](#)

Ieri am vorbit despre:

[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](#)

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

Procedura de solutionare a devenit mai clara in timp si efecte

[Georgeta Dinu](#), Partener [NNDKP](#) este de parere ca pana acum legea privind combaterea concurentei neloiale a fost un instrument mai putin eficient din doua motive: nivelul scazut al sanctiunilor si dificultatea dovedirii faptelor.

"Ramane de vazut daca modificarile recente (inclusiv simplificarea reglementarii prin eliminarea suprapunerilor cu alte legi si cu alte autoritati) ii vor creste eficienta. In primul rand, este posibil ca unele firme sa devina ceva mai atente la noua reglementare avand in vedere cresterea nivelului sanctiunilor (amenzile erau intre 1.000 si 10.000 de lei, acum sunt intre 5.000 si 50.000 de lei pentru persoanele juridice). In al doilea rand, unele fapte nu vor mai face obiectul analizei Consiliului Concurentei, avand in vedere ca acesta are acum posibilitatea de a decide daca fata de gradul de pericol social, imprejurari si importanta sectorului economic, efectele nu sunt cumva minore (nejustificand luarea unei masuri) - o veste buna pentru companiile care nu vor mai fi acuzate pentru orice comportament (indiferent cat de putin semnificativ), dar mai putin buna pentru companiile care se vor plange. In al treilea rand, fapte care erau relativ frecvente in piata nu se mai regasesc in lista contraveniilor din forma actuala a legii, ceea ce poate fi o incurajare pentru unele persoane/companii - de exemplu, atragerea unor salariati ai unui comerciant in scopul infiintarii unei societati concurente care sa ii capteze clienti sau sa ii dezorganizeze activitatea (fapta care era oricum dificil de probat). In acelasi timp, si faptele care sunt in continuare calificate

drept contravenții vor rămâne destul de dificil de dovedit prin specificul lor (mai ales în ceea ce privește deturnarea clientelei, pentru care trebuie dovedit că s-au folosit secrete comerciale). Oricum, o companie care se consideră prejudiciată de un comportament comercial care contravine uzanțelor cinstite și principiului general al buneii-credințe poate în continuare să se adreseze instanței”, explică avocatul NNDKP.

Consultanții mizează foarte mult pe o bună relație de colaborare între ei și Consiliul Concurenței. **Manuela Guia**, Partener al **D&B David și Baias** spune că autoritatea „invată din experiențele pe care le trăim împreună și încearcă să transfere în piața aceste rezultate. Este și cazul legii concurenței neloiiale care, prin noile modificări legislative, a devenit mai prietenoasă cu cei care se simt lezați printr-un act de concurență neloiială. Totodată, procedura de soluționare a devenit mai clară în timp și efecte, ceea ce este un lucru pe care îl încurajăm și pentru investigațiile pe legea concurenței (care încă au o durată nejustificat de mare, proceduri interne nu tocmai corect reglementate etc.)”.

În aceste condiții specialiștii nu cred că toate aceste schimbări vor avea un impact major asupra companiilor. **Silviu Stoica**, Partener **Popovici Nitu & Asociații**, explică faptul că modificările legislative “au vizat doar extinderea puterilor Consiliului Concurenței, în două modalități. În primul rând, prin largirea definiției faptelor de concurență neloiială, ceea ce da Consiliului Concurenței o libertate mai mare de decizie privind încadrarea unei fapte ca încălcare sau nu; și în al doilea rând, prin reglementarea unui mecanism ce facilitează colectarea probelor”.

Și avocații de la **Tuca Zbarcea & Asociații** au convingerea că modificările aduse Legii Nr. 11/1991 vor contribui la eficientizarea cazurilor de concurență neloiială atât la nivelul autorității de concurență, dar și în instanța sub aspectul obținerii de daune.

Citeste si:

[Saptamana Concurenței \(I\): De ce e bine ca juristii ‘in-house’ să lucreze în echipă cu firmele de avocați. Recomandările celor puternice case de avocatură](#)

S-a redus sfera practicilor neloiiale

Există însă și un alt lucru bun care intervine ca urmare a acestor schimbări: sfera practicilor considerate neloiiale a fost redusă considerabil prin noua reglementare. **Raluca Voinescu**, Managing Associate în cadrul **Bondoc și Asociații** vorbește despre trei categorii de uzanțe, și anume denigrarea competitorilor, deturnarea clientelei și o ultimă categorie menită să fie cât mai cuprinzătoare și să prindă sub sfera ei orice practică care contravine uzanțelor cinstite și principiului buneii-credințe și care poate produce pagube. “În privința acestei ultime categorii, anticipăm că, deși formularea este aparent generoasă/permisivă, va plana un anumit grad de incertitudine până la cristalizarea unor criterii clare de aplicare și a unei practici consecvente a autorității”, menționează avocatul.

La rândul său **Elena Iacob**, avocat senior coordonator **Zamfirescu Racoti & Partners** consideră că “definirea anumitor termeni, cum ar fi termenul ‘uzanțe cinstite’, ‘concurență loială’ și incriminarea ‘oricaror practici comerciale care contravin uzanțelor cinstite și principiului general al buneii-credințe’ creează premisele pentru sancționarea anumitor practici care anterior nu puteau fi sancționate din cauza caracterului vag al definiției actelor de concurență neloiială, putând fi înregistrate în consecință un număr mai ridicat de sesizări ale companiilor în această materie”.

Punând cap la cap toate aceste informații se poate trage concluzia că schimbarea legislației este una de bun augur, consultanții așteptându-se la un impact pozitiv asupra mediului de afaceri.

Cristina Mihai, Managing Associate la **bpv GRIGORESCU STEFANICA** afirmă că chiar dacă noua reglementare în domeniul concurenței neloiiale nu este lipsită de critici, rezultatele finale sunt unele bune, aducând anumite îmbunătățiri în domeniu comparativ cu reglementarea anterioară și contribuind la evitarea anumitor situații de dubla reglementare. La categoria bile albe, avocatul încadrează redefinirea practicilor de concurență neloiială, majorarea și diversificarea sancțiunilor contravenționale aplicabile atât pentru săvârșirea unor practici de concurență neloiială, cât și în cadrul procedurii de cercetare a acestora, extinderea atribuțiilor Consiliului Concurenței și detalierea procedurii de identificare și sancționare a acestor practici, sunt de natură a asigura o aplicare mai bună și mai coerentă a acesteia și de a limita incidenta cazurilor de concurență neloiială, oferind societăților o imagine mai clară cu privire la instrumentele pe care le au la dispoziție pentru a-și proteja afacerile

impotriva practicilor de concurenta neloiala. In plus, reglementarea legala este mai adaptata la dinamica de business permitand sanctionarea oricarei practici, indiferent cat de complexa sau inovativa ar fi aceasta, in masura in care se dovedeste ca aceasta contravine uzantelor cinstite si principiului bunei-credinte si poate produce pagube oricaror participanti la piata.

In zona bilelor negre, specialistul bpv GRIGORESCU STEFANICA nominalizeaza cu titlu de exemplu faptul ca sanctiunile instituite, chiar majorate, sunt in continuare destul de mici pentru a bloca astfel de practici la nivelul societatilor mari. De asemenea, ramane de vazut cum vor fi tratate si sanctionate in practica de catre autoritatile competente acele practici de concurenta neloiala care nu constituie contraventii sau infractiuni conform legii concurentei neloiale si cum vor putea fi utilizate efectiv deciziile Consiliului Concurentei prin care se constata si/sau sanctioneaza astfel de practici ca element probator in cadrul unor actiuni civile introduse de societatile afectate.

Citeste si:

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

O legislatie mai clara

[Catalin Suliman](#), Partener [Schoenherr Romania](#) a identificat si un alt efect al noii legislatii. ”Reglementari privind concurenta neloiala exista inca din anul 1991 si de multe ori, in practica, existau cazuri in care anumiti agenti economici, desi erau supusi unei concurente neloiale, aveau dificultati in a dovedi acest lucru in fata instantelor competente. Avand in vedere prestigiul de care se bucura autoritatea de concurenta asteptarea este ca multe cazuri vor ajunga pe masa inspectorilor de concurenta ceea ce prezinta, pe de o parte, dezavantajul ‘ingroparii’ autoritatii in multe dosare, dar, pe de alta parte, si avantajul ca autoritatea are mijloace mai bune de a obtine informatii si date despre un fapt de concurenta neloiala”, sustine specialistul.

Este demn de mentionat si faptul ca prin OG 12/2014 s-au adus cateva modificari in ceea ce priveste aspectele de ordin procedural din Legea 21/1996. ”Ca urmare a introducerii acestor noi prevederi, companiile investigate din oficiu de Consiliul Concurentei vor beneficia de o clarificare a situatiei lor, Consiliul Concurentei fiind obligat sa informeze partile cu privire la inchiderea investigatiei din lipsa de dovezi suficiente. Pe de alta parte, prin OG 12/2014 s-au stabilit amenzi mai mari pentru incalcarea prevederilor Legii 11/1991, fiind astfel evident faptul ca noile prevederi sunt menite sa atraga atentia companiilor, inclusiv a salariatilor si reprezentantilor acestora, asupra unor practici de concurenta neloiala, in sensul de a le responsabiliza si de a le obliga sa actioneze cu respectarea uzantelor cinstite si in conformitate cu principiul general al bunei credinte”, precizeaza [Boiana Berchi](#), Partener coordonator al [McGregor&Partners](#), filiala Bucuresti.

Recentele modificari legislative se remarca, in primul rand, prin faptul ca aduc un plus dec claritate, prin definirea unor concepte specifice. ”Acest aspect va fi util in combaterea practicilor neloiale, stiut fiind ca una dintre dificultatile de pana acum era legata de dificultatea de incadrare a faptelor sub imperiul uneia sau alteia dintre practicile prevazute de lege. Avand in vedere insa faptul ca plaja de fapte care pot intra sub legea concurentei neloiale ramane destul de mare, companiile trebuie sa acorde o atentie deosebita si sa obtina concursul avocatilor pe concurenta, inainte de a se angaja in vreo actiune cu posibil impact in acest domeniu. Nu trebuie uitat in acest sens faptul ca autoritatea de concurenta are puteri de investigare similare celor pentru practicile anticoncurentiale in ceea ce priveste investigarea faptelor de concurenta neloiala”, sustine [Sonia Fedorovici](#), avocat asociat in cadrul firmei [Maravela si Asociatii](#).

In Romania sunt multe victime ale concurentei neloiale

La aproape 25 de ani de la Revolutie, Romania continua sa aiba printre companii foarte multe victime ale concurentei neloiale. Schimbarile aduse in legislatie ar putea solutiona aceasta problema.

„Speranta noastra este ca impactul sa fie unul cat mai semnificativ, mai ales avand in vedere nevoia foarte mare a existentei unor reglementari in aceasta zona, a concurentei neloiale. Faptul ca Ordonanta 12/2014 pentru modificarea si completarea Legii 11/1991 privind combaterea concurentei neloiale si a altor acte in domeniul protectiei concurentei care a intrat in vigoare acum cateva saptamani (9 august 2014) („Ordonanta 12/2014”) a adus, in sfarsit, prima definitie legala a concurentei loiale, este, fara indoiala, un lucru pozitiv. La fel, desemnarea Consiliului Concurentei in calitate de autoritate adinimistrativa autonoma cu atributii directe in asigurarea protectiei agentilor economici impotriva practicilor de concurenta

neloiala, reprezinta, in opinia noastra, un pas foarte important in realizarea drepturilor victimelor acestor practici prohibite in teorie, insa foarte prezente in piata, la orice nivel. Sunt foarte multe victime ale concurentei neloiale in randul agentilor economici din Romania, unii dintre acestia beneficiind de o reputatie deosebita, atingerea acestei reputatii fiind principalul prejudiciu si a caror unica posibilitate era, pana la adoptarea Ordonantei 12/2014, initierea unei actiuni judiciare, consumatoare de timp si resurse, prin care sa demonstreze si sa solicite repararea prejudiciilor aduse. In cazul favorabil in care instanta ar fi acordat repararea, exista prejudicii a caror reparare nu mai e posibila, cum ar fi pierderea/stirbirea reputatiei. Deci, in foarte multe din aceste cazuri de practici neloiale, celeritatea cu care se poate interveni este esentiala, uneori chiar pentru salvarea agentului economic – victima. Ne aflam in prezent in situatia de a face uz, in practica societatii noastre, de prevederile Ordonantei 12/2014 a carei aplicare deschide noi posibilitati de protectie a unui mediu concurential normal”, arata **Ana Maria Kusak**.

Sfaturi utile de la avocati

Pentru firme este important sa stie care sunt tipurile de interactiuni intre agentii economici care trebuie tratate cu maxima atentie nu incalca legislatia in domeniul concurentei.

Avocatii consultati de BizLawyer au cateva sfaturi utile pentru mediul de afaceri:

“Din perspectiva nomelor de concurenta, contactele cu alte intreprinderi concurente ridica cele mai mari probleme intrucat acestea pot schimba de informatii comerciale sensibile (spre exemplu, cu privire la preturi, clienti, proiecte potentiale) ceea ce poate conduce la cooranticoncurentiala a practicilor pe piata, respectiv la sanctiuni pentru incalcarea normelor de concurenta. In practica, evitarea oricarui un concurent este inevitabila (spre exemplu, ca urmare a participarii la targuri, conferinte). In alte cazuri, contactele cu concurentii sunt pentru initierea de activitati de lobby menite sa indice autoritatilor statului necesitatea implementarii unor masuri socio-economice, fisificarea sau modificarea a legislatiei. In oricare din aceste cazuri, reprezentantii companiei trebuie sa respecte cerintele normelor de concurenta si normele interne de conduita etica. Referitor la relatiile de natura verticala, in acest caz riscuri pot interveni ca urmare a presiunilor exercitate de una dintre parti (cu putere de negociere ridicata) pentru determinarea unei conduite anticoncurentiale (spre exemplu, blocarea comertului pe piata). In astfel de cazuri, normele in materie considera ca achiesarea tacita la astfel de presiuni echivaleaza cu un acord anticoncurential sanctiunabil.”

Andreea Oprisan, Senior Associate al **Tuca Zbarcea & Asociatii**

„In relatia dintre concurenti, reperul este in general unul destul de simplu de identificat: legea concurentei interzice transmiterea si primirea de informatii comerciale sensibile chiar a acelor informatii pe care, din punct de vedere strategic, o companie le mentine confidentiale fata de competitorii sai (e.g., preturi, cantitati, costuri, cerere, liste de clienti, capacitati, planuri de marketing, investitii). Totodata, trebuie tratate cu atentie si mecanismele de schimb de informatii ‘hub and spoke’ - schimbul indirect de informatii sensibile intre competitori (distribuitorii aceluiasi furnizor sau furnizorii aceluiasi distribuitor), ca parte a unei intelegeri pe orizontala (pe piata distribuitorilor, respectiv pe piata furnizorilor). De exemplu, un furnizor poate transmite informatii sensibile cu asteptarea ca acesta le va transmite altui furnizor (concurent al sau), distribuitorul fiind practic intermediar intre cei doi concurenti, circuland informatiile primite de la unul la celalalt” - **Georgeta Dinu**, Partener **NNDKP**.

“Interactiunile in sine intre firme nu incalca legislatia concurentei. Sunt numeroase exemple de colaborari legale intre concurenti. Ca sa vorbim de majoritatea relatiilor dintre furnizori si distribuitori. Sunt insa si situatii in care, desi o firma nu intentioneaza sa incalce legea concurentiala, cresc riscurile unor intelegeri anticoncurentiale, din neglijenta, ignoranta sau pur si simplu pentru ca s-a aflat la locul n in momentul nepotrivit. Discutiile sunt relevante in special in cazul concurentilor. Aici firmele trebuie sa trateze cu atentie deosebita contactele care isi intalnesc concurentii intr-un cadru organizat, precum intalnirile asociatiilor profesionale sau cele in vederea incheierii unui contract de colaborare sau subcontractare. In relatiile cu clientii, atentia ar trebui sa se indrepte la limitarile libertatii clientilor de a comercializa produsele sau serviciile in cauza.”

Silviu Stoica, Partener **Popovici Nitu & Asociatii**

“Sunt multe interactiuni care ar trebui tratate cu atentie insa cred ca daca ne raportam la cazurile recente ale autoritatii de concurenta ca in unele situatii participarea la intalnirile din cadrul unor asociatii profesionale a ridicat unele probleme de concurenta. Din practica observa ca recent si asociatiile profesionale au solicitat asistenta din partea unor avocati specializati in materie de concurenta tocmai pentru a evita riscul unei incalcarii a legii ca urmare a unor evenimente sau actiuni organizate de acestea.”

Catalin Suliman, Partener **Schoenherr Romania**

„Companiile trebuie sa evite schimburile de informatii comerciale sensibile in cadrul asociatiilor din domeniu sau ale asociatiilor de concurenta general, dar si schimburile de informatii in afara acestora, de exemplu pe pietele cu structura de oligopol in care numarul mic de competitori conduce la contacte frecvente intre acestea si poate favoriza actiuni concertate intre ele pentru excluderea unor eventuale

competitori. In cazul companiilor cu pozitie dominanta este recomandata standardizarea si instituirea unor proceduri echitabile si transparente in ceea ce priveste incheierea de relatii cu partenerii comerciali, si aplicarea de conditii comerciale similare la parteneri aflati in aceeași categorie (de exemplu in materie de discounturi, rabaturi, termeni de credit).”

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

„Din perspectiva interactiunii cu concurentii, dorim sa atragem atentia in special societatile care sunt membre in asociatii profesionale in sensul acordarii unei atentii sporite participarii lor la intalnirile si activitatile acestor asociatii indeosebi pentru a evita schimbul de informatii sensibile si crearea de intelegeri anticoncurentiale de tipul cartelurilor. Cele mai grave restrictii intre concurenti sunt cele privind fixarea preturilor, limitarea productiei sau a vanzarilor, impartirea pietelor sau a clientilor. In ceea ce priveste interactiunea cu clientii, precum si relatia cu entitati din industrie, care actioneaza la un nivel diferit al lantului de distributie sau productie, precum furnizorii si distribuitorii, societatile trebuie sa trateze cu atentie deosebita in contextul pietei pe care activeaza restrictiile care pot deriva din aceste interactiuni, cum ar fi, de exemplu, clauzele de neconcurenta, fixarea pretului de revanzare sau a unui pret minim de revanzare.”

[Iulia Dragomir](#), Senior Associate la [bvp GRIGORESCU STEFANICA](#)

„Credem ca, in general, orice tip de interactiune cu potential impact antitrust trebuie tratata cu egala atentie, adica atat interactiunea cu concurentii actuali sau potentiali, inclusiv sub umbrela unei asociatii profesionale cat si interactiunea cu companii aflate intr-o relatie ‘vertical’, cum ar fi distribuitorii. Prin interactiune ne referim, lato sensu, atat la acte juridice (e.g., contracte, oferte comerciale) cat si la alt tip de comunicare (e-mailuri, corespondenta), inclusiv prezenta in cadrul intalnirilor periodice ale unei asociatii profesionale. Avand in vedere sfera potential larga de actiuni (si chiar inactiuni) care pot genera incalcari ale legislatiei in materie si marimea sanctiunilor (până la 10% din cifra de afaceri, sanctioni penale in unele cazuri, etc), orice companie credem ca ar trebui sa acorde o atentie deosebita acestei zone de reglementare.”

[Raluca Voinescu](#), Managing Associate in cadrul [Bondoc si Asociatii](#)

„Cel mai important este sa previi, printr-un program bine adaptat de formare a angajatilor cheie in domeniul concurentei, si apoi, atunci cand esti confruntat cu o potentiala problema practica ce ar putea ridica probleme, sa nu ramai in pasivitate. Spre exemplu, in momentul in care are loc o corespondenta mai ‘sensibila’, fie cu un client, fie cu un competitor, raspunsul trebuie sa fie unul clar, care sa nu lase loc de interpretare Consiliului. In cele mai multe cazuri este bine ca angajatul sa contacteze imediat departamentul juridic din cadrul companiei.”

[Sonia Fedorovici](#), avocat asociat in cadrul firmei [Maravela si Asociatii](#)

„Plaja posibilelor incidente ale normelor de concurenta in activitatea curenta a unui agent economic este una foarte vasta, insa am putut sa precizam ca pozitia pe piata relevanta a agentului economic este foarte importanta (o cota de piata mica (sub 5%) poate chiar exclude agentul respectiv de la aplicarea anumitor reguli de concurenta). Aici intervine insa discutia cu privire la definirea pietei relevante, de unde un agent economic care se ocupa cu distributia de masini si are o cota sub pragul de minimis, va trebui sa tina cont ca pe piata vanzarii de masini poate detine chiar o pozitie dominanta, caz in care regulile de concurenta sunt mai restrictive decat pentru agentii economici in pozitii inferioare din perspectiva cotei de piata. Deci, este foarte dificil a distinge intre acele practici incriminate de normele de concurenta permise, dat fiind ca sunt multi factori de luat in considerare. Cum am mentionat si anterior, orice intelegeri intre concurenti (chiar de la asociatiilor patronale sau de producatori) trebuie tratate cu maxima atentie, dupa cum si continutul intelegerilor verticale trebuie atent verificat pentru conformitate.”

[Ana Maria Kusak](#), avocat asociat al [Mares/Danilescu/Mares](#).

„Cele mai intalnite tipuri de interactiuni sunt cele de natura contractuala. In astfel de situatii, adeseori companiile pot introduce clauze contractuale care pot la inceput parea echilibrate, dar care insa sunt interpretabile din punct de vedere concurential si trebuie tratate cu deosebita seriozitate in sensul modificarii acestora pentru a fi conforme legislatiei si practicii din domeniul concurentei, dar si interesele afaceri ale partilor contractante.”

Boiana Berchi, Partener coordonator al **McGregor&Partners**, filiala Bucuresti.

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](#)

Citeste si:

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