

Saptamana Concurentei (IV): Cele mai frecvente greseli facute de firmele care nu acorda atentie normelor de concurenta. ‘Ponturile’ avocatilor



Sunt multe situatii in care firmele ajung sa incalce involuntar legislatia concurentei. Din acest motiv este important ca atunci cand sunt semnate anumite contracte sa fie implicat in prealabil si un specialist in concurenta. Avocatii consultati de BizLawyer au trecut in revista o serie de greseli pe care companiile le fac destul de des. Ei vin si cu cateva “ponturi” care pot ajuta mediul de afaceri.

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.

Maine, in ultimul episod al acestei incursiuni in practica de concurenta a celor mai puternice firme de avocati de pe piata locala, vom prezenta cateva proiecte interesante si echipele implicate.

[Daca nu ai citit primele parti ale analizei noastre, urmeaza link-urile de mai jos:](#)

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 multe sfaturi practice de la avocati de top](#)

Citeste si:

[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](#)

Sanctiuni pentru acorduri verticale de fixare a pretului sau partajare a pietei

Consultantii atrag atentia ca sfera posibilelor incalcarii ale normelor de concurenta este relativ vasta. „De cele mai multe ori, pot apararea din dorinta (legitima) a personalului companiei de a obtine cele mai bune rezultate pentru firma angajatoare. Desi actiunile pot avea la baza buna-credinta, in realitate acestea pot fi contrare normelor de concurenta si pot afecta compania ca urmare a aplicarii de amenzi”, explica [Raluca Vasilache](#), Partner al [Tuca Zbarcea & Asociatii](#).

„Daca ne referim la practica relativ recenta a Consiliului Concurentei, cazurile cele mai frecvente in care s-au aplicat sanctiuni vizeaza acorduri verticale de fixare a pretului sau partajare a pietei (in mod particular, limitarea comertului paralel – importuri catre Romania/ exporturi din Romania). Cea mai utila forma de prevenire a unor eventuale incalcarii este diseminarea informatiei privind aplicarea normelor de concurenta, respectiv organizarea frecventa de sesiuni de pregatire. Participantii la sesiunile de pregatire nu trebuie sa fie selectati doar din top management, dar si la nivelele urmatoare de management intrucat actiunile acestora leaga compania din perspectiva aplicarii legii concurentei in egala masura cu actiunile directorului general. Ca bonus, in cazul identificarii unei incalcarii, Consiliul Concurentei aplica o reducere la amenda pentru implementarea de programe de conformare”, completeaza **Andreea Oprisan**, Senior Associate al **Tuca Zbarcea & Asociatii**.

Avocatii cred ca de multe ori, riscul incalcarii regulilor de concurenta vine din necunoasterea acestora. Asadar, greselile pot fi prevenite in primul rand prin asigurarea de training specializat. „Cele mai des intalnite sunt pe de o parte greselile procedurale (in transmiterea raspunsurilor la intrebarile Consiliului Concurentei de exemplu, companiile nu isi apara drepturile, raspunzand unor intrebari care incalca obligatiile autoritatii de concurenta de a se limita la obiectul investigatiei si de a respecta dreptul companiilor de a nu se autoincrimina. Astfel, o companie nu poate fi obligata sa furnizeze ea insasi proba incalcarii, trebuind sa transmita informatii pur factuale (date, locuri, nume ale participantilor la intalniri) si documente existente, dar putandu-se opune sa raspunda unor intrebari cu privire la concluziile sau deciziile adoptate in intalniri. La fel, in cadrul inspectiilor de concurenta, companiile permit uneori inspectorilor sa analizeze sau sa ia copii ale unor documente care sunt in afara obiectului investigatiei”, subliniaza [Georgeta Dinu](#), Partener [NNDKP](#).

De multe ori apar greseli in relatii dintre furnizori si distribuitori din dorinta furnizorului de a pastra controlul asupra strategiei de vanzare a produselor sale de catre distribuitori. „In multe cazuri furnizorul incearca sa limiteze aria de vanzare a distribuitorului (clauze de exclusivitate) sau vanzarea unor produse concurente (clauze de neconcurenta), dincolo de limitele permise de lege. De asemenea, greseli sunt si la nivelul asociatiilor unde, din dorinta de a cunoaste mai bine industria, combinata de multe ori cu necunoasterea regulilor de concurenta, membrii ajung sa schimbe informatii comerciale sensibile sau uneori chiar sa adopte politici comune”, precizeaza [Silviu Stoica](#), Partener [Popovici Nitu & Asociatii](#).

Necunoasterea regulilor de concurenta pune in pericol business-ul

In cazul interactiunii cu competitorii, una dintre cele mai intalnite greseli este schimbul de informatii sensibile, care poate duce la o eventuala coordonare expresa sau tacita a comportamentului pe piata. „Participarea la intalnirile periodice ale asociatiilor profesionale poate fi riscanta in aceasta privinta, intrucat, chiar si atunci cand nu se agreeaza nimic in mod expres, lipsa unei opozitii din care sa rezulte o respingere ferma a celor discutate de ceilalti participanti poate fi ulterior interpretata de autoritate drept o achiesare tacita (si sanctionabila) la o eventuala practica concertata agreeata in cadrul intalnirilor respective”, spune [Raluca Voinescu](#), Managing Associate in cadrul [Bondoc si Asociatii](#).

Din dorinta de a face economii, multe companiile nu aloca suficiente resurse prevenirii incalcarilor legii, informatii prelabile cu privire la actiunile considerate nelegale din perspectiva legii concurentei si intra in acorduri restrictive fara a evalua impactul acestora asupra activitatii firmei. De asemenea, [Elena Iacob](#), avocat senior coordonator [Zamfirescu Racoti & Partners](#), sustine ca, in unele situatii, companii concurente pe anumite piete au desfasurat anumite actiuni considerate justificate prin participarea unor autoritati guvernamentale sau ale administratiei locale in proiectele respective, actiuni care insa au fost sanctionate de Consiliul Concurentei. Sanctiunile aplicate de Consiliul Concurentei sunt determinate ca procent din cifra de afaceri anuala si pot avea consecinte negative majore, chiar ireparabile asupra activitatii companiei.

Si instruirea deficitara a angajatilor in ceea ce priveste domeniul concurentei poate genera o serie de probleme. „Cu toate ca tot mai multe companii investesc in programe de conformare (compliance), prin training-uri oferite angajatilor, acestor training-uri le lipseste aplicabilitatea practica. Pentru ca aceste programe de conformare sa functioneze cu adevarat, trebuie vazut mai intai cu ce anume se confrunta angajatii din companie cand vine vorba de concurenta, iar mai apoi sa li se ofere sesiuni de training care sa raspunda cu adevarat la problemele cu care se confrunta”, considera [Sonia Fedorovici](#), avocat

asociat in cadrul firmei [Maravela si Asociatii](#).

Cele mai frecvente greseli facute de companii

„Greselile pornesc in principal de la necunoasterea regulilor de concurenta sau a obiectivului urmarit de acestea. De multe ori, anumite programe de pregatire se pot dovedi extrem de utile pentru personalul de conducere al companiei sau pentru angajatii care au contact direct cu furnizori, clienti sau competitori. In cadrul companiilor mai sofisticate unde exista un departament juridic intern rolul avocatului de concurenta poate fi de suport si indrumare acolo unde aspectele de concurenta devin din ce in ce mai sensibile. Pentru preventie este nevoie de cunoastere si consultare (de multe ori unele decizii pripite au avut efecte negative asupra companiei).”

Catalin Suliman, Partener [Schoenherr Romania](#)

„Societatile nu tin seama intotdeauna in activitatile proprii de reglementarile din domeniul concurentei, fie din cauza faptului ca acestea nu sunt informatate, respectiv personalul acestora nu este informat suficient, fie pentru ca nu cunosc in totalitate riscurile la care se expun, fie pentru ca pur si simplu considera ca practicile acestora aduc numai beneficii partilor implicate si consumatorilor (fara a tine in seama ca nu intotdeauna astfel de beneficii exclud posibilele distorsiuni concurențiale) sau pentru ca doresc sa isi protejeze anumite drepturi sau pozitia pe piata (de exemplu, prin clauze de exclusivitate sau neconcurenta, care nu sunt in seama permise in orice conditii). Pentru a evita incalcarea reglementarilor din domeniu, recomandam societatilor sa evalueze cu regularitate gradul de conformitate a activitatii lor cu legislatia aplicabila si, daca este cazul, sa implementeze programe de conformare”

Cristina Mihai, Managing Associate la [bpv GRIGORESCU STEFANICA](#).

„Probabil ca cele mai frecvente greseli se datoreaza, in mod firesc, urmaririi scopului patrimonial al agentului economic, acela de a ocupa un loc cat mai bun in piata – de a avea vanzari cat mai mari, de a „controla” pe cat posibil aria sa de activitate. Perspectiva constructiva a concurentei intre agentii economici jucatori pe o piata relevanta anume este numai aceea a consumatorului, beneficiar al mecanismelor de concurenta intr-o piata deschisa. Perspectiva agentului economic este, de obicei, una din care normele de concurenta ii restrang aria de „unelte” pe care le poate folosi pentru a-si creste, respectiv consolida pozitia pe piata. Prima si cea mai importanta greseala este aceea de a nu fi informat si/sau asistat de un specialist. Pornind de la acest punct, greselile cele mai dese, din punctul nostru de vedere, privesc „deghizarea” anumitor parametri ai relatiilor contractuale (de obicei verticale, dar se intampla si in cazul intelegerilor pe orizontala) pentru a parea conforme cu normele de concurenta; de cele mai multe ori, agentii economici chiar considera ca astfel de sunt de natura a inlatura raspunderea atrasa de incalcarea acestor norme, adica perfect legale. De exemplu, modificari in schemele de acordare a discount-urilor si/sau rabaturilor care privesc numai unul sau anumiti distribuitori pentru a le recompensa acestora o conduita comerciala anume, incurajand astfel acest tip de conduita si pierzand din vedere ca, in functie de sistemul de distributie in care ne aflam, furnizorul este obligat cel putin la acordarea conditiilor egale pentru prestatii echivalente, daca nu si la anterioritatea si deplina transparenta a oricaror conditii comerciale implementate in relatia cu distribuitorii sai.”

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

„Consideram ca de cele mai multe ori greselile facute de companii in activitatea lor pornesc de la o necunoastere a obligatiilor legale sau de la o interpretare superflua a unor norme legale imperative. De aceea noi punem foarte mult accentul pe informarea si clientului in a avea o abordare preventiva vis a vis de obligatiile ce deriva din normele de dreptul concurentei. Astfel, in cazul unei unei investigatii sau a unei inspectii inopinate a Consiliului Concurentei, clientului ii va fi mult mai usor sa se adapteze si sa faca fata unei astfel de situatii daca a fost prevenit, daca a luat in considerare posibilitatea unui astfel de control si a avut o conduita apropiata de litera legii.”

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

„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 practica ce ar putea ridica probleme, sa nu ramai in pasivitate. Spre exemplu, in momentul in care are loc o corespondenta mai , fie cu un client, fie cu un competitor, raspunsul trebuie sa fie unul clar, care sa nu lase loc de interpretare in fata 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](#).

Cum se pot evita greselile

Exista o serie de „ponturi” la care mediul de afaceri poate apela pentru a scapa de probleme. De exemplu, **Elena Iacob** recomanda ca firmele sa evite introducerea de clauze restrictive de concurenta in contractele incheiate pentru derularea activitatilor de vanzare (de exemplu exclusivitate, non concurenta, limitari teritoriale) in absenta unei analize specializate, prealabila, acordata de un consultant juridic, a legalitatii unor astfel de clauze. *”De asemenea, in practica, am observat ca instruirea managementului mediu si angajatilor proprii cu atributii de vanzari cu privire la actiunile care pot ridica probleme de concurenta in activitatea companiei diminueaza considerabil riscul incalcarii din neglijenta a dispozitiilor legale in materie de concurenta, a carei producere are de regula repercusiuni majore”* mai arata avocatul.

O arma si mai sigura impotriva greselilor o reprezinta cresterea gradului de constientizare a riscurilor anticoncurentiale. *”Putem realiza acest lucru in principal prin sesiuni de training regulate, inspectii inopinate simulate (mock dawn raids) si chestionare pe concurenta. In doilea rand, contractele standard ale societatilor, cu concurentii sau cu furnizorii si distribuitorii, trebuie validate cu avocati specializati pe concurenta. Si, in al treilea rand, la nivelul asociatiilor, participantii ar trebui pregatiti cu atentie inainte de intalniri pentru a fi informati cu privire la principalele pericole si capcane si ce pot face pentru a nu cadea in ele”*, indica **Silviu Stoica**.

Georgeta Dinu (NNDKP): Ghid de bune practici

Pornind de la cele mai sensibile reglementari in domeniul concurentei, Georgeta Dinu (foto) a intocmit un ghid de bune practici. Maturile sfaturile extrem de utile pe care partenerul NNDKP le ofera mediului de afaceri.

Intelegerile intre concurenti

Regulile de concurenta pleaca de la respectarea unui principiu esential: fiecare companie trebuie sa isi stabileasca in mod independent cotele pe care intentioneaza sa il adopte, concurand cu celelalte companii din piata. Fara contacte intre concurenti in sensul dezvaluirii unor informatii care sa le influenteze comportamentul. Si, cu atat mai mult, fara intelegeri (scrise, nescrise, inclusiv gentlemen's agreements) prin care sa restrenga principalii 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 greseli 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. Unele 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 in 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 comportamentul. Companiile trebuie asadar sa evite sa fie parte la un asemenea schimb de informatii (in general, preturi, cantitati, costuri, clienti, capacitati, planuri de marketing, investitii)

Intelegerile cu partenerii comerciali (furnizor-distribuitor)

Partile nu trebuie sa agreeze preturi fixe sau minime de revanzare a produselor sau sa restrictioneze teritoriul pe care sau clientii carora o poate vinde produsele (exceptiile fiind strict reglementate), acestea fiind cele mai grave incalcarii pentru acest tip de relatie comerciala.

Abuzul de pozitie dominanta

Companiile ce au cote de piata semnificative trebuie sa evalueze daca detin o pozitie dominanta (in legea concurentei existand in acest sens o presumpie aplicabila de la cote de piata de peste 40%, pe care companiile o pot rasturna). In cazul in care sunt in aceasta situatie, trebuie sa tina cont de faptul ca nu li se interzice sa concureze sau sa fie prezente pe o anumita piata, dar au o serie de limitari in determinarea politicii comerciale, in special

la preturi. Trebuie asadar sa isi evalueze preturile, discounturile, sa aiba justificari daca acorda unor parteneri comerciali conditii diferite de cele normale, sa evite discriminarea, iar in unele cazuri sa nu refuze inceperea sau continuarea unor relatii comerciale. Iar daca vorbim despre partenerii comerciali, astfel de companii, acestia trebuie sa nu permita abuzul si pot invoca argumentele in negocieri, si/ sau pot depune o plangere la autoritatea de concurenta.

Autorizarea concentrarilor economice

Companiile care achizitioneaza/vand o societate sau un business (ori parti ale acestora) sau infiinteaza o societate impreuna cu un partener trebuie sa evalueze si sa ia in calcul autorizarea autoritatii de concurenta (acordand atentie calcularii cifrei de afaceri relevante pentru determinarea notificarii, precum si societatilor din grup relevante). Aceasta pentru ca procesul va avea un impact semnificativ asupra timing-ului tranzactiei si posibilitatii luarii de decizii cu privire la compania/ activitatea achizitionata.

In acest context, companiile trebuie sa fie atente la masurile pe care le pot lua pentru mentinerea valorii business-ului in perioada dintre finalizarea tranzactiei, pentru a nu constitui o punere in aplicare a operatiunii inainte de autorizare (de exemplu, cumparatorul poate impune vanzatorului sa nu ia masuri in afara cursului obisnuit al activitatii, dar nu poate numi noua conducere). La fel, companiile trebuie sa evite intinderea obligatiilor de neconcurenta si de nesolicitare, in cazul includerii lor in contracte. Iar daca vorbim despre o tranzactie pe care o pregatesc sa o incheie, companiile isi pot face cunoscut punctul de vedere pe parcursul analizei Consiliului sau chiar contesta decizia de autorizare.

Riscuri?

Implementarea unei concentrari economice inainte de obtinerea autorizarii sau dupa ce Consiliul a emis o decizie prin care a respins aplicarea, sanctioneaza cu amenda de pana la 10% din cifra de afaceri. Iar daca o concentrare economica a fost pusa in aplicare desi a fost declarata incompatibila, autoritatea de concurenta poate decide inclusiv dizolvarea entitatii rezultate sau cesionarea activelor sau actiunilor dobandite.

Ajutoarele de stat

Orice tranzactii si mecanisme in care sunt implicate resurse ale statului trebuie evaluate pentru a nu reprezenta ajutoare de stat interzise. In frecvent in aceasta situatie il constituie comportamentul unui investitor privat prudent aflat intr-o situatie comparabila, respectiv posibilitatea beneficiarului de a obtine resursele in conditiile unei economii de piata. Totodata, pentru anumite proiecte, exista posibilitatea apelarii la statul fie prin incadrarea in scheme de ajutor de stat, fie prin notificarea si obtinerea autorizarii in cazuri individuale. In aceste cazuri, trebuie respectate conditiile pe intreaga perioada relevanta, riscurile mergand de la restituirea sumei (cu dobanzi) pana la interdictia de a mai beneficia de stat pentru o anumita perioada (in cazul unor scheme).

Recomandarile avocatilor firmei **Tuca Zbarcea & Asociatii**

Pentru evitarea riscurilor este recomandabila:

- **Organizarea de sesiuni de training** privind respectarea cerintelor normelor de concurenta;
- Elaborarea unui **manual de conformare**;
- Reglementarea la nivelul normelor de ordine interioara a **conduitei etice impuse de companie** in functie de anumite categorii de situatii;
- **Redactarea unor minute ale intalnirilor intre concurenti** ce sunt ulterior revizuite intern de avocatii in-house si/sau consultantii externi si transmise partilor ce au participat la intalnire; aplicarea in cadrul minutei a unui limbaj cat mai clar si concis, fara prescurtari;
- In anumite cazuri impuse de context (in care pot exista riscuri pentru companie din perspectiva legislatiei de concurenta ca urmare a participarii la o anumita intalnire/discutiilor din cadrul intalnirii) se poate impune **distantarea companiei fata de situatia respectiva** prin exprimarea neechivoca a unei pozitii contrare;

Sfaturi importante de la consultantii firmei **bpv GRIGORESCU STEFANICA**

Avocatul **Cristina Mihai** (foto) face cateva recomandari importante. Specialistul sustine ca firmele ar trebui sa 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”, considera specialistul.

Cateva ponturi utile de la specialistii Schoenherr Romania

Catalin Suliman (foto) atrage atentia asupra faptului ca in interactiunile dintre firme sunt multe situatii care trebuie tratate cu mare grija. *”Daca ne raportam la cazurile recente ale autoritatii de concurenta observam ca in unele situatii participarea la intalnirile din cadrul unor asociatii profesionale a ridicat unele probleme de concurenta. Din practica putem 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”,* mai spune avocatul.

El puncteaza si cateva elemente asupra carora trebuie privit cu mare atentie:

- o discutii privind preturile de revanzare sau componente ale acestora
- o coordonari comportamentale pe orizontala (intre concurenti)
- o alinierea unor strategii sau actiuni de viitor
- o modul in care este purtata corependenta de afaceri.

Citeste continuarea maine, in BizLawyer:

Cine face legea pe nisa concurentei. Avocati de top care se bat pentru interesele clientilor si proiecte lor din aceasta arie de practica
