

# PREZENTARE REGULI DE BAZA IN MATERIA DREPTULUI CONCURENTEI

Manual (program) de conformare cu regulile de concurență

# Scopul prezentării

DORINTA SERUS de a asigura conformitatea activității sale de business cu regulile de concurență la nivel local și eliminarea, pe această cale, a oricăror riscuri.

Conformarea cu normele de concurență reprezintă o prioritate în ceea ce privește politicile SERUS.

# REGLEMENTARE

Prezentarea SE BAZEAZA PE reglementările naționale și europene în materia concurenței:

➤ La nivelul Uniunii Europene:

- Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene („TFUE”)
- Regulamentul nr. 1/2003
- Regulamentul nr. 720/202, adoptat de Comisie în 10 mai 2022 – aplicabilitate directă în România;
- Orientările Verticale emise de Comisia Europeană („CE”) – cadru de analiză a relațiilor verticale, bazat pe experiența CE și pe jurisprudența Curții de Justiție a Uniunii Europene („CJUE”), adoptate de Comisie în 10 mai 2022;
- Prioritățile de aplicare a art. 102 TFUE – Orientări emise de CE – cadru de analiză derivat din experiența CE și din jurisprudența CJUE

➤ La nivel național:

- Legea concurenței nr. 21/1996 („Legea Concurenței”)

# INTELEGERILE SI PRACTICILE CONCERTATE

- Art. 5
- (1) Sunt interzise orice înțelegeri între întreprinderi, decizii ale asociațiilor de întreprinderi și practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect **împiedicarea, restrângerea ori denaturarea concurenței** pe piața românească sau pe o parte a acesteia, în special cele care:
  - a) stabilesc, direct sau indirect, prețuri de cumpărare sau de vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare;
  - b) limitează sau controlează producția, comercializarea, dezvoltarea tehnică sau investițiile;
  - c) împart piețele sau sursele de aprovizionare;
  - d) aplică, în raporturile cu partenerii comerciali, condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;
  - e) condiționează încheierea contractelor de acceptarea de către parteneri a unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au legătură cu obiectul acestor contracte.

# Acordurile în dreptul concurenței

- Regula de aur:
  - ✓ Acordurile și practicile concertate care restricționează concurența sunt ilegale.
- Ce este un acord?
  - ✓ Nu este necesar să fie consemnat în scris
  - ✓ Nu este necesar să fie obligatoriu pentru întreprinderile participante (să existe mecanisme de sancționare)
  - ✓ Nu este necesar să fie pus în aplicare de către participanți
  - ✓ Nu este necesar să aibă un efect negativ în piață
- „Acord” în înțelesul legii concurenței ≠ contract formal
  - ✓ Exemple:
    - ❖ Întâlniri informale cu concurenții sau furnizorii (în afara sediilor de afaceri)
    - ❖ Discuții cu concurenții/furnizorii cu ocazia unui eveniment sau în cadrul unor asociații
- **Acordurile intra-grup nu intra sub incidența legii concurenței**

# Practicile concertate

- o formă de cooperare practică între concurenți;
- întreprinderile implicate cad de acord să-și facă cunoscute reciproc în avans mișcările și strategiile pe piață;
- Practicile concertate se sancționează atunci când nu există nicio explicație pentru comportamentul paralel pe piață al unor întreprinderi decât existența unei înțelegeri anticoncurențiale ascunse între acestea
- **Atenționare specială:**
  - ✓ Punerea efectivă în aplicare a unui astfel de plan nu este necesară, întreprinderile putând fi sancționate dacă se dovedește existența planului, nu și implementarea acestuia

# ABUZUL DE POZITIE DOMINANTA

- Art. 6
- (1) Este interzisă folosirea în mod abuziv de către una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața românească sau pe o parte substanțială a acesteia. Aceste practici abuzive pot consta în special în:
  - a) impunerea, direct sau indirect, a prețurilor de vânzare sau de cumpărare sau a altor condiții de tranzacționare inechitabile;
  - b) limitarea producției, comercializării sau dezvoltării tehnice în dezavantajul consumatorilor;
  - c) aplicarea în raporturile cu partenerii comerciali a unor condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;
  - d) condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către parteneri a unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au legătură cu obiectul acestor contracte.
- (2) Ori de câte ori Consiliul Concurenței aplică prevederile alin. (1), în măsura în care folosirea în mod abuziv a poziției dominante poate afecta comerțul dintre statele membre, acesta aplică, de asemenea, prevederile art. 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene.
- (3) Se prezumă, până la proba contrară, că una sau mai multe întreprinderi se află în poziție dominantă, în situația în care cota ori cotele cumulate pe piața relevantă, înregistrate în perioada supusă analizei, depășesc 40%.

# Amenzi – aspecte generale

- amenda poate varia (individualizată în funcție de gravitate, durată, circumstanțe atenuante / agravante) între:
  - un nivel minim: 0,5%
  - un nivel maxim: 10%din cifra de afaceri totală realizată (la nivel mondial) în anul financiar anterior aplicării sancțiunii;
- Se pot aplica amenzi în quantum cuprins între 0,1% și 1% din cifra de afaceri realizată în anul financiar anterior aplicării sancțiunii și pentru:
  - Refuzul de a se supune unei inspecții inopinate;
  - Furnizarea de date și informații incorecte, incomplete sau menită să ducă în eroare autoritatea de concurență



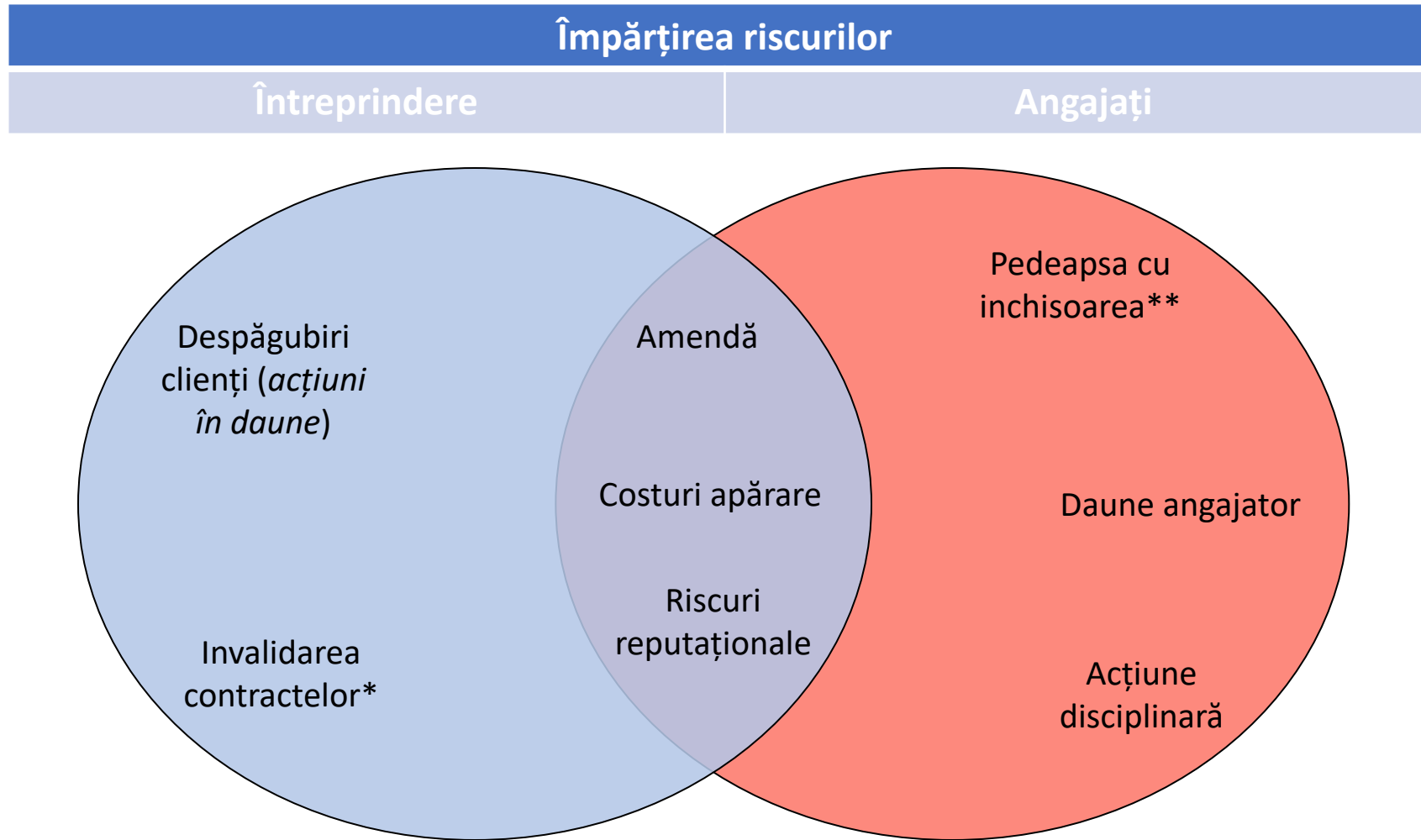
# Amenzi aplicate în sectorul auto

Companie	Amendă	Anul	Motiv
Volvo (Renault Trucks), Daimler, Iveco, DAF, Man, Scania	<p>€ 3.81Mld (Comisie UE, inclusiv</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• € 670M pentru camioanele Renault</li> <li>• € 1M pentru Daimler</li> <li>• € 0 pentru Man (VW) (imunitate)</li> </ul>	2016	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordonare cu privire la prețuri la nivelul de « listă brută »</li> <li>• Coordonare cu privire la momentul introducerii tehnologiilor pe emisii</li> <li>• Coordonare cu privire la trecerea asupra clienților a cheltuielilor cu tehnologiile de emisii</li> </ul>
Furukawa	<p>Yen 793.13M (Japonia)</p> <p>\$ 200M (US)</p> <p>€ 4,015M (UE)</p>	2011/12/13	Licitații trucate / Conspirație
Yasaki	<p>125M USD (Japonia)</p> <p>470M USD (US)</p> <p>125 341 000 Euro (UE)</p>	2011/12/13	Licitații trucate / Conspirație
BMW	130M Euro (UE)	2012	Comerț paralel
Chrysler	72M Euro (UE)	2001	Comerț paralel
Peugeot	49.5M Euro (UE)	2005	Comerț paralel
GM	43M Euro (UE)	2000	Comerț paralel
VW	19M Euro (UE)	1998	Comerț paralel
Daimler	2.6M Lire sterline (UK)	2013	Partajarea pieței, coordonarea cu privire la prețuri, schimbul de informații comerciale sensibile

# Riscuri personale – art. 65 din Legea Concurenței

- (1) Fapta oricărei persoane care exercită funcția de **administrator, reprezentant legal ori care exercită în orice alt mod funcții de conducere într-o întreprindere** de a concepe sau organiza, **cu intenție**, vreuna dintre practicile interzise potrivit prevederilor art. 5 alin. (1) și care nu sunt exceptate potrivit prevederilor art. 5 alin. (2) **constituie infracțiune și se pedepsește cu închisoare de la 6 luni la 5 ani ori cu amendă și interzicerea unor drepturi.**
- (2) *Nu se pedepsește* persoana care, *mai înainte de a fi începută urmărirea penală, denunță* organelor de urmărire penală participarea sa la comiterea infracțiunii prevăzute la alin. (1), permițând astfel identificarea și tragerea la răspundere penală a celorlalți participanți.
- (3) Persoana care a comis infracțiunea prevăzută de alin. (1), iar *în timpul urmăririi penale denunță și facilitează identificarea și tragerea la răspundere penală a altor persoane* care au săvârșit această infracțiune beneficiază de **reducerea la jumătate** a limitelor pedepsei prevăzute de lege.
- (4) Instanța judecătorească dispune **afișarea sau publicarea hotărârii definitive de condamnare.**

# Consecintele nerespectării normelor de concurență



\* Totală sau parțială  
\*\* În anumite situații

# Încălțări grave de concurență – prezentare generală

- Restricționări grave atât ale concurenței inter-marcă, cât și ale concurenței intra-marcă – **interzise / încălcări prin obiect**
- Înțelegeri între **concurenți**
  - ✓ fixarea prețurilor
  - ✓ limitarea producției sau a comercializării
  - ✓ împărțirea piețelor sau a clienților
  - ✓ participarea cu oferte trucate la licitații
  - ✓ boicotul
- Înțelegeri între **neconcurenți**
  - ✓ **Fixarea prețurilor de revânzare:** restricționarea capacității cumpărătorului de a-și determina propriul pret de revânzare, excepție – simple recomandări de prețuri
  - ✓ Restricționarea teritoriului în care, sau a clienților către care, cumpărătorul poate vinde bunurile sau serviciile,
    - ❖ *excepții consacrate legal:* limitarea vânzărilor active în teritorii alocate exclusiv/către clienți alocați exclusiv sau rezervați furnizorului, vânzarea către distribuitori neautorizați în cadrul unui sistem de distribuție selectivă

# Încălțări grave de concurență – detalieri (1)

- **Acorduri de preț și stabilizarea prețurilor**

- ✓ *Nu încheiați acorduri cu competitorii cu privire la prețurile aplicate clienților* (acordurile referitoare la orice element constitutiv al prețurilor, inclusiv costul, marjele, reducerile și rabaturile, termenii materiali care nu se referă în mod expres la prețuri ca, de exemplu, garanțiile).

- **Împărțirea piețelor**

- ✓ *Nu încheiați acorduri cu competitorii pentru a împărți sau a repartiza piețele geografice, piețele de produse sau clienții.*

- **Trucarea licitațiilor** (coordonarea comportamentului în cadrul licitațiilor)

- ✓ *Participarea întreprinderilor la proceduri de achiziții / licitații trebuie să fie o decizie independentă de comportamentul adoptat de alți concurenți cu privire la respectiva procedură*

- ✓ *Trebuie evitată coordonarea comportamentului împreună cu competitorii cu privire la participarea la licitații* (exemplu: stabilirea termenilor comerciali ai ofertei / participarea ca „mână moartă”)

- ✓ *Trebuie evitată coordonarea în răspunsurile la o cerere de ofertă sau privind repartizarea unei oferte.*

# Încălțări grave de concurență – detalieri (2)

- **Acorduri pentru limitarea producției sau a capacității**

- ✓ *Nu stabiliți împreună cu competitorii să adaptați sau să limitați producția sau capacitatea.*

- ❖ deși anumite acorduri de limitare a producției pot fi permise în anumite condiții în industrii cu capacitate excedentară sau în care cererea se află în scădere (așa-numitele „*green cartels*”, astfel de acorduri trebuie să constituie excepția; este obligatorie obținerea aprobării prealabile a departamentului legal).

- **Acorduri pentru excluderea competitorilor**

- ✓ *Nu stabiliți împreună cu competitorii să excludeți în mod activ un alt competitor, de exemplu prin **acorduri colective exclusive** sau **scheme de boicotare** (inclusiv prin discuții în cadrul unor asociații profesionale / patronale în care subscria este activă) – **orice acord de excludere activă a unui competitor încalcă legea concurenței** (cazul *Agențiilor de media* – sancțiuni aplicate de Consiliul Concurenței).*

# Schimbul de informații – aspecte generale

- Noțiunea de "**schimb**" include:
  - ✓ schimbul de informații între concurenți;
  - ✓ punerea în comun de informații între concurenți;
  - ✓ furnizarea unilaterală de informații de către un concurent;
- **este interzis** să discutați, să agreeți sau să schimbați informații cu concurenții (prin poștă, e-mail, telefon, întâlniri) cu privire la:
  - ✓ cifre de vânzări recente sau planificate;
  - ✓ structura prețului;
  - ✓ promoții planificate (perioade, parteneri, locații);
  - ✓ alte secrete de afaceri, de exemplu: cantități, costuri de producție, discounturi, creșteri / reduceri de preț, liste de clienți, capacități, planuri de marketing, investiții, tehnologii, programe de cercetare și dezvoltare și rezultatele acestora;
- **este interzis** să solicitați informații de la concurenți cu privire la vânzările acestora sau a oricăror planuri de afaceri viitoare (de exemplu, detalii despre promoții).

# Schimbul de informații – aspecte practice (1)

- monitorizarea concurențială este permisă (verificări de prețuri);
- în cazul primirii de informații confidențiale nesolicitate din partea unui concurent, înștiințați în scris concurentul cu privire la faptul că nu doriți să primiți astfel de informații și returnați informația către expeditor;
- dacă un concurent *vă solicită informații confidențiale*, refuzați în scris furnizarea acestora
- Puteți încălca legislația concurenței prin *simpliciter participare la o întâlnire în cadrul căreia o companie își dezvăluie planurile/politica de prețuri către concurenți, chiar în absența unui acord expres de a majora prețurile*
  - ✓ ce trebuie făcut în acest caz?
    - ❖ trebuie să răspundeți clar, ferm și fără echivoc că nu doriți să primiți astfel de informații, să vă delimitați clar de orice înțelegere în acest sens



# Schimbul de informații – aspecte practice (2)

- Schimbul de informații care nu vizează prețurile **poate fi permis** dacă:
  - ✓ *nu facilitează schimbul de informații comerciale confidentiale sau sensibile*
  - ✓ *Informația este deja accesibilă în domeniul public*
  - ✓ *schimburile vizează date istorice și au loc sporadic*
  - ✓ *schimburile vizează date agregate/consolidate care nu permit identificarea unor concurenți individuali sau a unor strategii particulare*

# Comportamentul în asociații profesionale

# Participarea în asociații

- Participarea societății în cadrul asociațiilor profesionale / patronale nu este interzisă
- **Activitatea asociațiilor este de interes ridicat pentru CC** – numeroase decizii de sancționare a unor carteluri pornind de la discuții și decizii în cadrul asociațiilor (cazuri: *deșeuri de echipamente electrice și electronice, companiile de taximetrie, societățile de asigurare, companiile de pază*)
- **Înainte de intrarea în asociație** (*în măsura în care o astfel de activitate este de interes pentru subscrisa*) – examinarea prealabilă a conținutului documentelor constitutive (statut, act constitutiv, regulament intern etc.)

# Relații cu întreprinderile concurente – întâlniri / asociații

- Este necesar ca înainte de a participa la orice întâlnire cu întreprinderi concurente, să vă asigurați că:
  - ✓ înțelegeți scopul întâlnirii;
  - ✓ știți cine va participa;
  - ✓ știți ce subiecte vor fi discutate (agenda trebuie circulată în prealabil);
- simpla prezență fizică la o întâlnire în cadrul căreia sunt discutate aspecte anticoncurențiale generează riscuri considerabile;
- dacă în cadrul întâlnirii se discută subiecte ilegale, **trebuie** să urmați pașii de mai jos:
  - ✓ să vă distanțați formal de subiectele discutate și să părăsiți întâlnirea (dacă ceilalți participanți nu sunt de acord să înceteze discuția);
  - ✓ dacă se întocmește un proces-verbal al întâlnirii, să solicitați ca obiecțiunile dvs. față de aspectele discutate să fie incluse în procesul-verbal; și
  - ✓ să raportați imediat incidentul la departamentul juridic.

# Relații cu întreprinderile concurente – comunicări nesolicitate

- Corespondența prin e-mail reprezintă sursa predilectă de identificare a unor posibile practici / comportamente anticoncurențiale în cadrul investigațiilor CC;
- Astfel, în situația în care se primește un **e-mail nesolicitat** din partea unui concurent / partener comercial (distribuitor, client etc.) care include informații sensibile din punct de vedere comercial privind comportamentul / strategia pe piață ale concurentului respectiv sau a altor întreprinderi, trebuie:
  - ✓ să se **disocieze în scris, imediat și expres, fără echivoc**, de comunicarea respectivă
  - ✓ **să solicite în scris, în mod expres, fără echivoc, să nu i se comunice astfel de informații** sensibile și nesolicitate cu privire la concurenți – *cu mențiunea ștergerii mesajului respectiv și a oricăror copii ale acestuia;*
  - ✓ **nu lase niciodată fără răspuns un e-mail** sau un alt tip de corespondență din partea unui concurent sau din partea unui partener comercial, care include informații sensibile cu privire la un concurent;
- Este recomandabilă definirea unui șablon de mesaj de răspuns pentru astfel de situații, care să fie disponibil angajaților.

# Relațiile pe verticală

# Restricționarea revânzării produselor (restricționarea exporturilor)

- **este posibilă** interdicția vânzărilor active (de ex. prin promovarea produselor sau înființarea de depozite) într-un teritoriu exclusiv
- "**Teritoriu exclusiv**" = un teritoriu alocat exclusiv unui alt cumpărător sau rezervat în mod exclusiv furnizorului
- Existența / alocarea / retenția teritoriilor exclusive trebuie comunicate expres în scris
- În cazul în care **nu** sunt definite astfel de **teritorii exclusive**, este interzisă prevederea de restricții teritoriale în contractele încheiate
- O asemenea prevedere ar putea fi interpretată de CC ca o **restricționare gravă a concurenței**, care ar avea ca efect aplicarea de **amenzi substanțiale**.
- Cumpărătorul trebuie să-și păstreze întotdeauna libertatea de a accepta comenzi nesolicitate din afara teritoriului alocat;
- Nu trebuie să se impună partenerilor comerciali restricționări cu privire la revânzarea produselor sale prin internet (**restricționarea vânzărilor prin internet = restricția vânzărilor pasive = restricționare gravă a concurenței**, risc de amenzi)

# Restricționarea vânzărilor/interzicerea exporturilor vs. restricționarea vânzărilor active

## Restricționarea vânzărilor în afara teritoriului – fără distincție între vânzări active și vânzări pasive

- **Restricționarea vânzărilor pasive** – **nu este permisă** în nicio împrejurare, indiferent de teritoriu și indiferent de forma de comercializare (tradițională / magazine fizice sau prin internet – restricționarea vânzărilor prin internet este considerată o formă de restricționare a vânzărilor pasive)
- **Restricționarea vânzărilor active** – este *permisă în anumite condiții*



# Vânzările active pot fi interzise:

- Doar în teritoriile exclusiv alocate altor distribuitori sau rezervate de furnizor (pentru propria sa activitate comercială) și care sunt expres indicate de furnizor
- Nu există nicio justificare pentru restricționarea vânzărilor active în absența teritoriilor exclusive

# Fixarea prețurilor pe verticală – *resale price maintenance*

## Regula generală:

- Reprezintă o restricționare gravă a concurenței (prin obiect)
- interzisă per se de Legea Concurenței, *indiferent de cota de piață a participanților*

## Consecințe:

- Fixarea prețurilor pe verticală este **prezumată a restricționa concurența**
- Dovedirea efectelor pe piață nu este necesară
- **Nu poate fi justificată pe baza unei analize a contextului economic** în care restricționarea anticoncurențială a avut loc
- Amenzi – procent din cifra totală de afaceri realizată la nivel mondial în anul anterior sancționării, indiferent de piața afectată de înțelegerea anticoncurențială

# Prețuri și discount-uri (1)

## Recomandarea prețurilor de revânzare

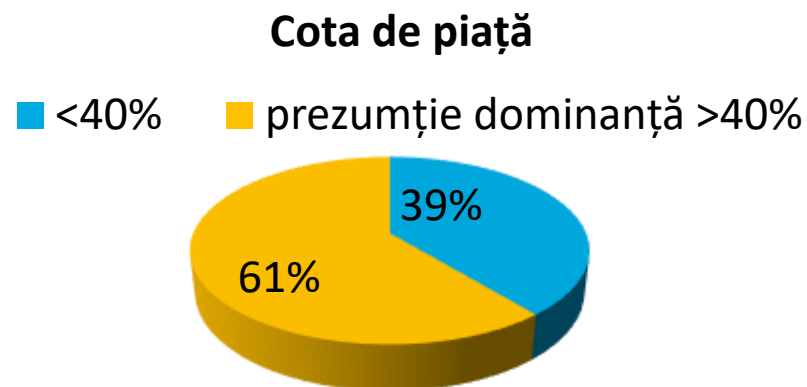
- „*recommended resale price*” („RRP”) / prețuri recomandate de revânzare („PRR”)
- Furnizorii **pot** recomanda **prețuri de revânzare sau prețuri maxime de revânzare**
- Revânzătorii (distribuitorii, retailerii etc.) trebuie să-și păstreze **libertatea de a stabili singuri prețurile de revânzare**
- Eventualele PRR *trebuie să rămână simple recomandări, fără* niciun fel de caracter obligatoriu pentru revânzător
- **sunt interzise:**
  - ✓ recomandarea de *prețuri minime* de revânzare
  - ✓ solicitarea de a respecta PRR
  - ✓ reamintirea repetată a (necesității respectării) PRR
  - ✓ sancțiuni în caz de nerespectare a PRR (neacordare de bonus, încetare contract etc.)
- ✓ recompensarea pentru respectarea PRR (bonusare, condiții comerciale mai favorabile etc.)

**Impunerea prețurilor de revânzare (fixarea verticală a prețurilor) este întotdeauna interzisă**

Deținerea unei poziții dominante și  
abuzul de poziție dominantă

# Abuzul de poziție dominantă

- Deținerea unei poziții dominante nu este ilegală; abuzarea ei este ilegală.



- prezumție **relativă** = întreprinderea vizată poate răsturna prezumția – dovezi juridice și economice
- este fundamentală **maniera de definire a pieței relevante a produsului**
- în caz de îndoială cu privire deținerea unei poziții dominante, discutați cu departamentul juridic / avocatul extern
- întreprinderile care dețin o poziție dominantă sunt supuse unor **standarde foarte ridicate** cu privire la comportamentul concurențial al acestora – este necesară adoptarea unui comportament mai responsabil și prudent

# Poziția dominantă = comportament precaut în relație cu partenerii comerciali

- Cotele de piață sunt un **prim indicator în determinarea deținerii *prima facie* a unei poziții dominante** – de aceea chiar și produsele pentru care încă nu este atins pragul de 40% sunt relevante și trebuie monitorizate
- Prin urmare, deținerea unei poziții dominante implică adoptarea unui comportament precaut în relație cu toți partenerii comerciali („responsabilitatea specială a întreprinderii dominante”)
- În cazul dominanței pe o anumită piață **sunt interzise:**
  - ✓ încheierea de **aranjamente exclusive** cu clienții sau furnizorii,
  - ✓ ***refuzul de a trata cu un furnizor/client*** fără un motiv obiectiv,
  - ✓ aplicarea de **prețuri sub cost** în scopul eliminării unui concurent,
  - ✓ **tratamentul discriminatoriu** aplicat unor clienți (sau furnizori)
  - ✓ practicarea anumitor tipuri de **discount-uri**

# Dominanța – reguli generale privind discounturile (1)

- **Discount-uri de volum** – nu ridică probleme dacă:
  - ✓ sunt întotdeauna legate de economiile de costuri estimate care vor putea fi realizate ca urmare a volumului de activitate suplimentar
  - ✓ dreptul la discount ar trebui să fie determinat prin raportare la o perioadă de referință de maximum 12 luni (totuși, perioade de referință mai scurte de 3 până la 6 luni sunt preferabile / recomandabile)
  - ✓ termenii schemei de discount de volum sunt explicați și stabiliți clar în avans
- **Discount-uri de fidelizare /de loializare**
  - ✓ **nu pot fi oferite** discount-uri condiționate de acceptul clientului de a-și derula întreaga (sau o proporție ridicată) a activității cu întreprinderea care deține o poziție dominantă cu privire la un anumit produs

# Dominanța – reguli generale privind discounturile (2)

- **Discount-uri legate vs. discount-uri pentru pachete de produse**
  - ✓ **nu** se pot oferi discount-uri condiționate de achiziționarea de către client a altor tipuri de produse  $\neq$  de discounturile pentru pachete de produse, care presupun acordarea unui discount pentru achiziționarea unei grupări de produse (propusă de furnizor)
- **Discount-uri de creștere**
  - ✓ **nu** se pot oferi discount-uri care depind de creșterea activității comerciale derulate cu un client față de anul anterior sau o altă perioadă de referință, cu privire la un produs pentru care o întreprindere (furnizor) deține o poziție dominantă



# Dominanța – alte probleme privind prețurile

- **nu se pot practica:**

- ✓ prețuri excesiv de ridicate (“prețuri excesive”)
- ✓ prețuri sub nivelul costurilor, având ca scop prejudicierea concurenților (“prețuri de ruinare”)
- ✓ prețuri diferite către clienți diferiți atunci când nu există o justificare obiectivă (“discriminare prin preț”)

# Inspectiile inopinate ale Consiliului Concurenței

# Relevanță

- Inspecțiile inopinate ("dawn-raids") sunt un instrument de lucru uzual pentru Consiliul Concurenței ("CC") și pentru Comisia Europeană ("CE")
- Reprezintă un mijloc eficient de identificare a unor dovezi privind încălcarea normelor de concurență
- **Refuzul de a se supune inspecției** expune întreprinderile unui **risc de amenzi semnificative**:
  - ✓ Până la 1% din cifra de afaceri totală din anul anterior – în caz de refuz
  - ✓ Maxim 5% din cifra de afaceri medie zilnică realizată în anul anterior, pe fiecare zi de refuz (sanctiune complementară)
  - ✓ Exemplu: 5 milioane EUR amendă pentru o bancă pentru refuz de supunere la inspecția inopinată (2009) – sancțiune menținută de către instanțe

# Aspecte de bază

- Încep la prima oră a dimineții – **pot dura între 1-3 zile** (maxim până la ora 18, după – acord expres);
- La prezentarea inspectorilor CC este obligatorie:
  - ✓ **Verificarea** legitimațiilor de serviciu, autorizării judecătorești, ordinului de investigație, ordinului de inspecție;
  - ✓ Primirea inspectorilor într-un **spațiu separat al întreprinderii** (e.g. sală de ședințe);
- După acomodarea inspectorilor:
  - ✓ Anunțați de îndată Directorul General și echipa internă juridică / ofițerul de conformitate;
  - ✓ Anunțați de îndată avocatul extern de concurență – inspectorii așteaptă între 15-30 min.;
- Ecușoane / badge-uri distincte pentru inspectori, dacă este posibil;
- **Regulile de aur:**
  - ✓ **Nu intrați în panică și nu obstrucționați accesul inspectorilor CC;**
  - ✓ *Nu alertați, în niciun fel, concurenții sau partenerii comerciali ai întreprinderii;*
  - ✓ Este recomandabilă transmiterea unei informări interne pentru asigurarea cooperării depline.

# Modalitatea de desfășurare

- Inspecțiile inopinate se derulează **simultan** de către echipe de inspectori CC sub coordonarea raportorului numit de Președintele CC (la mai multe puncte de lucru ale aceleiași întreprinderi, la mai multe întreprinderi investigate etc.)
- CC derulează inspecții, de obicei, pe teritoriul României, cu ajutorul inspectoratelor teritoriale;
- CC poate derula inspecții și pe teritoriul alte State Membre, cu asistență din partea autorităților de concurență din acele State Membre;
- CE este autoritatea de concurență la nivel UE și poate derula inspecții în Statele Membre – în RO, cu asistență din partea CC;
- **Regula:**
  - ✓ Orice inspecție derulată de CC sau CE în România trebuie autorizată de către Președintele Curții de Apel București

# Puterile inspectorilor CC (1)

- Sunt foarte extinse, similare cu puterile de inspecție ale ofițerilor de poliție și procurorilor în cazul perchezițiilor
- **Inspectorii CC au dreptul :**
  - ✓ să intre în orice spații deținute sau utilizate de către o întreprindere pentru desfășurarea activității sale (exemplu: sediul principal, sedii secundare / puncte de lucru, depozite etc.), inclusiv dreptul de a verifica orice autovehicule utilizate de întreprindere;
  - ✓ să intre și în reședințe private, însă numai în baza unei autorizări speciale, emisă în acest scop și a unui Ordin emis de președintele CC;
  - ✓ să examineze orice documente cu privire la activitatea întreprinderii, indiferent de formă (tipărite sau electronice), indiferent de locul de păstrare;
  - ✓ să ridice în orice format, tipărit sau electronic, copii ale datelor, informațiilor și documentelor pe care le consideră relevante pentru scopurile investigației;
  - ✓ să copieze și să ridice pe suport electronic date și informații stocate sau arhivate electronic în medii de stocare mobile (laptop, telefon – inclusiv personal, dacă este folosit în interes de serviciu, tabletă, HDD extern etc).

# Puterile inspectorilor CC (2)

- **Inspectorii CC au dreptul – *continuate*:**

- ✓ să solicite oricărui membru sau reprezentant al întreprinderii să ofere clarificări cu privire la faptele și documentele care au legătură cu obiectul investigației, și pot consemna răspunsurile oferite;
- ✓ să aplice sigilii pentru continuarea inspecției în zile ulterioare pe orice încăperi sau pe orice spații de depozitare a documentelor care au legătură cu activitatea întreprinderii:
  - ❖ sigiliile sunt abțibilduri securizate, înseriate, **extrem de sensibile la contact**, care se aplică pe uși sau pe îmbinarea sertarelor;
  - ❖ **respectarea integrității sigiliilor este crucială** – amendă de 38 milioane EUR aplicată E.ON pentru ruperea de sigilii;
- ✓ Să intervieveze orice persoană care consimte la a fi interviuată (la solicitarea scrisă a CC);
- ✓ Să întreprindă activitatea de inspecție **cu asistența ofițerilor de poliție.**

# Puterile inspectorilor CC – limite (1)

- **Regulă:**

- ✓ puterile de inspecție ale inspectorilor CC sunt limitate, iar întreprinderea inspectată poate și trebuie să facă uz de acestea.

- Inspectorii de concurență ***nu au dreptul:***

- ✓ să recurgă la forță asupra niciunei persoane prezente în spațiile în care se desfășoară inspecția inopinată;

- ✓ să examineze sau să copieze documente, date și informații care nu sunt relevante pentru scopurile investigației;

- ✓ ridice și să utilizeze ca mijloace de probă comunicări realizate între întreprindere și avocații săi externi, acoperite de privilegiul relației avocat-client – *inaplicabil consilierilor juridici interni;*

- ✓ oblige întreprinderea să se auto-incrimineze;

- ✓ să mascheze, sub pretextul inspecției, acțiuni de cercetare menite să identifice alte potențiale fapte anticoncurențiale, în afara obiectului investigației ("fishing expeditions");

- ✓ sigileze reședințe și spații private.



# Puterile inspectorilor CC – limite (2)

- **Regulă:**
  - ✓ Nimeni nu poate fi obligat la auto-incriminare în cadrul procedurilor CC;
  - ✓ Înainte de a răspunde oricărei întrebări adresate de către inspectorii CC, solicitați consultanță juridică de specialitate;
- **Se poate răspunde la întrebările legate de obiectul investigației, spre exemplu:**
  - ✓ *Ce reprezintă acest acronim?*
  - ✓ *A avut loc această întâlnire?*
  - ✓ *Ce ați discutat în cadrul acestei întâlniri?*
- **Inspectorii nu pot forța o admitere / recunoaștere a săvârșirii unei încălcări, prin întrebări de tipul:**
  - ✓ *Scopul era să fixați prețurile?*
  - ✓ *Comunicarea cu distribuitorii includea restricții la export?*
  - ✓ *La câte întâlniri cu concurenții dvs. ați participat?*
  - ✓ *În cadrul întâlnirii, ați agreeat să fixați prețurile?*

# Puterile inspectorilor CC – limite (3)

- **Privilegiul relației avocat – client:**

- ✓ Comunicările dintre întreprindere și avocatul extern **nu pot fi ridicate** în cadrul inspecțiilor și nu pot fi folosite ca mijloace de probă pentru dovedirea unei încălcări a normelor de concurență;
- ✓ Reguli:
  - ❖ Trebuie să fie schimburi de corespondență efectuate în cadrul și pentru scopul exercitării dreptului la apărare;
  - ❖ Să se fi realizat fie înainte, fie după declanșarea investigației CC;
  - ❖ Să aibă legătură cu obiectul investigației;
- ✓ Privilegiul **nu acoperă** comunicările dintre întreprindere și avocatul intern / consilierul juridic intern;
- ✓ Recomandare practică: documentele acoperite de privilegiul relației avocat-client trebuie **marcate clar, și stocate în dosare separate**;
- ✓ În caz de **dezacord cu privire la întinderea privilegiului**, inspectorilor li se va cere să plaseze aceste informații în plic sigilat, urmând ca președintele CC să decidă cu privire la caracterul privilegiat al acestora.

# Puterile inspectorilor CC – puterea de a lua interviuri

- Regulile de aur pentru participarea la interviuri / darea de declarații în fața inspectorilor CC:
  - ✓ Interviurile sunt, de regulă, voluntare – nu refuzați să răspundeți fără a solicita și obține, în prealabil consultanță juridică de specialitate;
  - ✓ Pentru respectarea în întregime a drepturilor și persoanelor intervievate, este necesar ca la interviuri să fie prezent un avocat;
  - ✓ Este necesară și recomandabilă evitarea auto-incriminării;
  - ✓ Întrebările trebuie să fie clare și precise – la fel și răspunsurile – este recomandabil să se evite oferirea în mod voluntar de informații care exced scopul întrebărilor adresate;
  - ✓ Evitați să induceți în eroare – limitați răspunsurile în cazul în care nu cunoașteți subiectul și în cazul în care nu vă amintiți precis anumite date sau fapte;
  - ✓ Nu semnați nicio declarație scrisă fără a consulta avocatul prezent;
  - ✓ Aveți dreptul la o copie a declarației scrise;
  - ✓ Luați notițe cu privire la conținutul exact al întrebărilor (și al răspunsurilor).

# Despre documente în cadrul inspecțiilor inopinate

- Reguli cu privire la manipularea documentelor în cadrul inspecțiilor inopinate:
  - ✓ Nu distrugeți documente în cazul în care vă confrunțați cu inspecții inopinate (EliLilly, Olănești Riviera);
  - ✓ Trebuie stabilită, de comun acord cu inspectorii CC, o procedură de consultare / ridicare a documentelor aflate în dispută (privilegiu legal, relevanță);
  - ✓ Similar cu situația interviurilor, trebuie arătate numai documentele care au legătură cu obiectul investigației („atât cât este necesar”);
  - ✓ Refuzul de cooperare expune întreprinderea unor riscuri financiare (amenzi raportate la cifra de afaceri);
  - ✓ Este necesar a se ține o evidență a tuturor documentelor consultate și ridicate de inspectorii CC;
  - ✓ Este necesar a se ține o evidență cât se poate de precisă a tuturor activităților inspectorilor CC (unde se duc, ce anume caută – cuvinte-cheie, ce întrebă, cui se adresează, dacă își notează anumite aspecte, dacă sunt anumite puncte / aspecte în dispută).

# Caracterul confidențial al documentelor întreprinderii

- Chiar dacă documentele sunt confidențiale, fiind obiect al dreptului de proprietate intelectuală (inclusiv secrete de afaceri) ale întreprinderii, această natură nu poate fi opusă inspectorilor CC;
- Inspectorii CC pot consulta și ridica, astfel, orice fel de documente, indiferent de formă și mediul de stocare, dar sunt ținuti, în același timp, de o obligație legală de a păstra secretul de serviciu;
- Obligația este corelată cu obligația de a solicita opinia întreprinderii cu privire la natura confidențială a documentelor ridicate de la întreprindere – accesul altor întreprinderi investigate la documentele astfel ridicate și care sunt incluse în dosarul de investigație datorită relevanței lor pentru investigația CC este limitat

# Documentele în format electronic

- Reguli cu privire la documentele în format electronic:
  - ✓ Nu distrugeți / nu stricați sistemele IT ale întreprinderii în cursul sau în cazul unei inspecții inopinate
  - ✓ Serviciul IT al întreprinderii trebuie să fie informat despre derularea inspecției și despre necesitatea conservării integrității și funcționalității sistemelor IT;
  - ✓ Echipa de inspecție este compusă și din experți IT, a căror activitate de inspecție trebuie să fie urmărită îndeaproape;
  - ✓ Localizarea serverelor întreprinderii este irelevantă – informațiile pot fi colectate chiar și dacă sunt stocate în cloud – copierea sistemelor pe HDD-uri externe;
  - ✓ Se aplică aceleași limitări ale puterilor de inspecție aplicabile în privința documentelor în format fizic;
  - ✓ Este recomandabilă urmărirea cuvintelor-cheie în caz de căutări în sistemele IT;
  - ✓ Este recomandabilă sigilarea echipamentelor inspectate și copiate;
  - ✓ Duplicați imaginea exactă a sistemului / suportului de memorie copiat de inspectorii CC – examinare forensic la sediul CC (autorizare judecătorească și ordin președinte CC speciale)

# Finalul unei zile de inspecție CC

- De regulă, inspecțiile se termină într-o singură zi – pot continua după ora 18 numai cu acordul întreprinderii inspectate;
- Dacă inspecția se prelungește și sunt aplicate sigilii, este necesară informarea serviciilor de curățenie și pază – integritatea sigiliilor aplicate;
- Se încheie un proces-verbal în care se consemnează derularea inspecției – este necesar să reflecte și existența unei cooperări depline a întreprinderii pe parcursul inspecției inopinate;
- Este necesar ca inspectorii CC să remită o copie / un exemplar al proceselor-verbale încheiate întreprinderii (reprezentanții întreprinderii semnează obligatoriu aceste procese verbale);
- Este necesară tranșarea eventualelor dispute (cu privire la documente privilegiate, documente relevante sau irelevante pentru obiectul investigației);
- Este necesară discutarea procedurii de examinare viitoare, respectiv de returnare a documentelor originale (acolo unde e cazul);
- Sesiuni de informare („debriefing”) cu management, angajații implicați în inspecție și echipa juridică;
- Stabilirea cu precizie a manierei în care s-a desfășurat inspecția inopinată și stabilirea strategiei viitoare