

CONSILIUL
CONCURENȚEI
ROMÂNIA



**GHID PRIVIND
CONFORMAREA
CU REGULILE DE
CONCURENȚĂ
DE CĂTRE
ASOCIAȚIILE DE
ÎNTRERPRINDERI**

CUPRINS

1. INTRODUCERE	2
1.1 Cui i se adresează prezentul Ghid?.....	2
1.2 Conceptele de întreprindere și de asociație de întreprinderi	3
1.3 Categoriile de asociații	4
2. REGLEMENTĂRILE DIN DOMENIUL CONCURENȚEI APLICABILE ASOCIAȚIILOR DE ÎNTREPRINDERI	6
<i>Cazurile tipice de comportamente anticoncurențiale în care pot fi implicate asociațiile de întreprinderi</i>	7
I. Interdicții clare	8
A. Fixarea prețurilor	8
B. Împărțirea pieței sau a clienților	11
C. Trucarea licitațiilor	12
D. Limitarea producției și/sau vânzărilor	13
II. Activități sensibile	14
A. Standarde tehnice și sistemele de certificare	14
B. Recomandările unei asociații de întreprinderi	15
C. Apelarea la boicot	16
D. Codurile de conduită și cele mai bune practici emise de asociațiile de întreprinderi	17
E. Schimbul de informații în cadrul asociațiilor de întreprinderi.....	17
F. Dobândirea calității de membru	21
G. Declarațiile de presă, scrisorile de informare și circularele	23
H. Desfășurarea întâlnirilor în cadrul asociației.....	23
3. Programele de conformare	25
I. Identificarea și analiza riscurilor	26
II. Planificarea și elaborarea programelor de conformare	26
III. Implementare și training.....	26
IV. Monitorizare și revizuire	27
4. Sfaturi practice pentru asociațiile de întreprinderi	27
5. Ce trebuie să faceți dacă aveți informații privind posibila încălcare a regulilor de concurență?	29
6. Ce trebuie să faceți dacă asociația a participat la o încălcare a regulilor de concurență?....	30

1. INTRODUCERE

1.1 Cui i se adresează prezentul Ghid?

- 1.1.1 Prezentul Ghid se adresează *asociațiilor de întreprinderi*, astfel cum acestea sunt definite în scopul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței.
- 1.1.2 Legislația din domeniul concurenței nu interzice înființarea asociațiilor de întreprinderi și nici apartenența la astfel de asociații. Cu toate acestea, funcționarea asociațiilor creează oportunități repetate de contacte directe între concurenți, reprezentând astfel un cadru propice pentru înțelegeri anticoncurențiale. Prin faptul că reunește întreprinderi concurente, unele acțiuni desfășurate în cadrul asociației pot, în anumite circumstanțe, să aibă ca rezultat o restrângere a concurenței.
- 1.1.3 Participarea la activitățile asociațiilor constituie pentru concurenți o modalitate de a se întâlni pentru a realiza și promova inițiative pentru buna funcționare a industriei din care fac parte. Aceste întâlniri sau discuții, chiar dacă au avut inițial un scop legitim, acela de a îndeplini obiectivele propuse ale asociației, nu trebuie să aibă ca obiect sau ca efect coordonarea comportamentului comercial individual al întreprinderilor membre.
- 1.1.4 Îndrumările cuprinse în prezentul Ghid nu vizează și comportamentul individual al întreprinderilor, membre ale unei asociații, fără participarea/implicarea asociației. Consiliul Concurenței a publicat [„Ghidul privind conformarea cu regulile de concurență”¹](#), care adresează diferite aspecte ce țin de comportamentul individual al întreprinderilor în vederea evitării încălcării reglementărilor din domeniul concurenței.
- 1.1.5 Acest ghid are rolul de a crește gradul de conștientizare a necesității conformării cu normele dreptului concurenței și de a oferi sfaturi practice în acest sens. Acest ghid este orientativ și nu este menit să înlocuiască legislația incidentă în domeniu, exemplele nefiind limitative. De asemenea, Consiliul Concurenței nu va evalua programele individuale de conformare în afara cadrului procedurii de investigație.

¹ Disponibil pe pagina de internet a Consiliului Concurenței: www.consiliulconcurentei.ro.

1.2 Conceptele de întreprindere și de asociație de întreprinderi

1.2.1 În sensul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței, prin „**întreprindere**” se înțelege orice entitate angajată într-o activitate economică, indiferent de statutul juridic sau modul de finanțare. Prin „**activitate economică**”, în sensul reglementărilor de concurență naționale și ale Uniunii Europene, se înțelege orice activitate care constă în oferirea de bunuri/servicii pe o piață determinată².

1.2.2 **Asociația de întreprinderi** reprezintă acea asociere de durată, între mai multe persoane fizice, organizate fie ca persoane fizice autorizate³, întreprindere individuală sau familială⁴, fie între persoane juridice, care pun în comun contribuția lor materială, cunoștințele sau aportul lor în muncă, pentru realizarea unor activități în interes comun/general.

1.2.3 Termenul de „**asociație**” este foarte larg și include mai multe forme de cooperare și interacțiune. Totuși, pentru ca regulile de concurență să fie incidente unei asociații, este necesar să existe două elemente:

- În primul rând, trebuie să existe **elementul structural sau organizațional**. Astfel, o asociație trebuie să aibă o structură de tip corporatist de durată, aspect care o deosebește de o înțelegere între două sau mai multe întreprinderi.
- În al doilea rând, trebuie să existe **elementul funcțional, în sensul că** activitățile sale să vizeze sau să aibă impact asupra unei activități economice. Nu este, însă, necesar ca o asociație să fie prezentă ea însăși pe o piață.

1.2.4 În cazul în care membrii unei asociații de întreprinderi sunt entități cu scop lucrativ care oferă bunuri și/sau servicii pe o piață determinată, aceste entități vor fi considerate, cel mai probabil „întreprinderi”, fiind supuse reglementărilor din domeniul concurenței, atât naționale, cât și celor prevăzute de Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene⁵. Mai mult, întrucât forma juridică a unei entități nu prezintă importanță în scopul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței, o asociație de întreprinderi care este angajată în activități economice poate fi considerată chiar o „întreprindere” în scopul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței. În mod similar, faptul că unei asociații îi sunt atribuite anumite atribuții

² Împrejurarea că oferta de bunuri sau de servicii este făcută fără scop lucrativ nu se opune ca entitatea care efectuează aceste operațiuni pe piață să trebuiască să fie considerată o întreprindere, în condițiile în care această ofertă se află în concurență cu aceea a altor operatori care urmăresc un scop lucrativ – a se vedea de exemplu, pentru o analiză a sintagmei “activitate economică”, hotărârea CJUE pronunțată în cauza C-74/16 (disponibilă la: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/HTML/?uri=CELEX:62016CJ0074&from=EN>).

³ inclusiv organizate în forme specifice - cabinet, birou etc.

⁴ Conform OUG nr. 44/2008 privind desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale.

⁵ A se vedea, de exemplu, decizia CJUE în cauzele conexe C/209 – 215/78 și C/218/78 Heintz van Landewyck SARL și alții v Comisia Comunității Europene : <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61978CJ0209&lang1=en&type=NOT&ancre> .

de interes public, de exemplu, în cazul anumitor activități reglementate, urmărind aplicarea unor politici publice, nu împiedică aplicarea normelor de concurență.⁶

1.2.5 Este important de menționat că, având în vedere că reglementările din domeniul concurenței se aplică exclusiv „întreprinderilor”, acestea nu se aplică angajaților/salariaților respectivelor întreprinderi, cu excepția situațiilor în care angajații sunt implicați în săvârșirea faptelor anticoncurențiale, situații în care este atrasă răspunderea întreprinderilor angajatoare pentru faptele angajaților⁷. De regulă, reglementările din domeniul concurenței nu sunt incidente nici în situația sindicatelor (ai căror membri au statut de salariați, în baza unor raporturi de muncă cu angajatorul). Sindicatele nu sunt considerate *întreprinderi* sau *asociații de întreprinderi* în scopul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței, în măsura în care acestea îndeplinesc funcțiile de reprezentare pentru care au fost constituite și nu sunt implicate într-o activitate economică, astfel cum este definită de jurisprudența instanțelor Uniunii Europene.

1.2.6 Persoanele care desfășoară activități independente, cum ar fi, de exemplu, arhitecți, avocați, notari, contabili, medici, executori judecătorești etc., reprezintă *întreprinderi* în scopul aplicării reglementărilor din domeniul concurenței. În consecință, în cazul în care membrii unei organizații profesionale sunt persoane care desfășoară o activitate independentă, acea organizație profesională va constitui, în general, o asociație de întreprinderi.⁸

1.3 Categoriile de asociații

În general, există *trei categorii de asociații* cărora li se aplică regulile de concurență.

1.3.1 Asociațiile de comerț, denumite și asociații de afaceri sau patronale

1.3.1.1 Astfel de asociații sunt alcătuite din întreprinderi cu interese comerciale comune care, sub protecția asociației, se reunesc în vederea acționării în comun, inclusiv în scop

⁶ A se vedea, de exemplu, decizia Comisiei Europene în cauza Pabst & Richarz/BNIA: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1976:231:0024:0029:EN:PDF> și decizia Comisiei Europene în cauza AROW/BNIC: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1982:379:0001:0018:EN:PDF>.

⁷ A se vedea în acest sens Decizia Consiliului Concurenței nr. 77/2017 –Contoare. De asemenea, persoane care exercită funcția de administrator, reprezentant legal ori care exercită în orice alt mod funcții de conducere într-o întreprindere și care sunt implicate în conceperea sau organizarea, cu intenție a vreunui dintre practicile interzise potrivit prevederilor art. 5 alin. (1) din Legea concurenței, republicată, cu modificările și completările ulterioare, săvârșind astfel o infracțiune.

⁸ A se vedea, de exemplu, decizia CJUE în cauza Wouters & Others, C/309-99, decizia Comisiei Europene Belgian architects, COMP 38.549, Decizia Consiliului Concurenței nr. 58/2012- Uniunea Națională a Executorilor Judecătorești; Decizia Consiliului Concurenței 91/2016 - Camera Auditorilor Financiari din România; Decizia Consiliului Concurenței nr. 64/2018 – Medicină de familie; Decizia Consiliului Concurenței nr. 76/2017 - Camera Notarilor Publici Suceava, Decizia Consiliului Concurenței nr. 47/2010 - CECCAR.

comercial. Aceste asociații joacă un rol important în economia modernă și sunt prezente în aproape orice domeniu de activitate.

1.3.1.2 Rolul lor este de a contribui la creșterea eficienței domeniului în care activează, privit ca un întreg, inclusiv la nivel european sau chiar global. Astfel, multe întreprinderi, companii sau asociații constituite la nivel național sunt membre ale unor astfel de asociații internaționale.

1.3.1.3 Principala funcție a acestor asociații este aceea de a furniza membrilor lor servicii care includ activități de training în domeniile în care activează, în ceea ce ține de dezvoltarea producției, marketing, ori de publicare a unor reviste de specialitate, dar și de „educare” a membrilor cu privire la necesitatea conformării cu regulile concurențiale.

1.3.1.4 O altă funcție este cea economică și de reglementare, prin care contribuie la crearea unor standarde privind calitatea produselor, elaborarea și aplicarea unor coduri de etică sau de bune practici și, în unele cazuri, elaborarea și aplicarea de reglementări, în special tehnice. De asemenea, elaborează studii sectoriale și emit recomandări pentru membrii lor cu privire la aspecte comerciale sau non-comerciale.

1.3.1.5 Asociațiile de comerț îndeplinesc și o funcție politică, aceea de a promova, de a reprezenta și de a apăra interesele membrilor lor în relația cu autoritățile publice sau cu terții. Asociațiile pot reprezenta astfel un fel de forum pentru un schimb de idei în domeniul în care activează, interacționând ocazional cu autoritățile guvernamentale pentru a promova sau a se opune unei reglementări. Există însă și asociații cărora li s-a acordat de către autorități un rol important, putem spune semi-guvernamental, în reglementarea domeniului.

1.3.2 Asociațiile profesionale, în care sunt organizați, de regulă, avocații, medicii, notarii, arhitecții, auditorii, evaluatorii, experții contabili etc.), se bucură de o recunoaștere oficială, de cele mai multe ori printr-o lege, și de relații apropiate cu Guvernul, intervenind frecvent în stabilirea și implementarea de reguli aplicabile profesiei pe care o reprezintă. În general, asociațiile profesionale stabilesc calificările educaționale și de experiență necesare pentru exercitarea profesiei, țin un registru al membrilor profesiei, elaborează și adoptă anumite standarde de comportament (coduri de etică), dar și proceduri privind răspunderea disciplinară pentru un comportament lipsit de etică.

1.3.3. Asociațiile cu rol de autoreglementare în domeniul practicilor publicitare sunt, mai nou, acele asociații care adoptă și aplică membrilor lor coduri de bune practici privind vânzările ori publicitatea on-line, în scopul protejării consumatorilor de comportamente imorale sau lipsite de etică.

2. REGLEMENTĂRILE DIN DOMENIUL CONCURENȚEI APLICABILE ASOCIAȚIILOR DE ÎNTREPRINDERI

2.1 Este recunoscut faptul că asociațiile de întreprinderi deservește scopuri legitime care contribuie la dezvoltarea piețelor, având ca rezultat crearea de beneficii consumatorilor.

Astfel, printre activitățile asociațiilor de întreprinderi se numără:

- Pregătirea studiilor din industrie;
- Activități de promovare în fața autorităților și instituțiilor publice a intereselor specifice industriei;
- Diseminarea informațiilor agregate de piață pentru a ajuta întreprinderile să ia decizii informate legate de investiții;
- Diseminarea bunelor practici din industrie;
- Stabilirea unor standarde la nivel de industrie;
- Furnizarea de diferite servicii întreprinderilor mici și mijlocii, în vederea creșterii șanselor acestora de a concura cu întreprinderile mari;
- Educarea membrilor privind reglementările specifice aplicabile industriei prin organizarea sesiunilor de training.

2.2 De asemenea, cu toate că asociațiile pot fi frecvent implicate într-o serie de comportamente anticoncurențiale proprii sau ale membrilor lor, acestea pot constitui, în același timp, **unul dintre cele mai bune canale pentru diseminarea de informații cu privire la respectarea legislației din domeniul concurenței către membri.** În acest sens, este recomandat ca asociațiile de întreprinderi să realizeze și să implementeze propriile programe de conformare cu legislația din domeniul concurenței și să asigure diseminarea acestora în rândul membrilor asociației și, implicit, persoanelor împuternicite de întreprinderi pentru a participa la întâlnirile din cadrul acesteia. În același timp, la nivelul asociației se pot stabili standarde de etică și conduită ce pot fi impuse tuturor membrilor.

2.3 Unul dintre principiile fundamentale ale reglementărilor din domeniul concurenței este acela că întreprinderile trebuie să se comporte în mod independent pe piață. Orice decizie privind prețurile, capacitatea de producție, volumele, vânzările, clienții, marjele de profit, planurile de investiții etc., trebuie luate independent și nu în cooperare cu alte întreprinderi. Acest lucru este ilustrat de practica a numeroase autorități de concurență, un număr important de cazuri implicând asociații de întreprinderi, fie în calitate de organizator sau inițiator al unui cartel sau al unei practici de tip cartel, fie în calitate de facilitator în crearea și funcționarea acestuia.

2.4 Astfel, orice acțiune sau decizie a unei asociații de întreprinderi care reflectă intenția de a coordona comportamentul membrilor săi sau al participanților și care restricționează, împiedică sau denaturează concurența, este interzisă. Deciziile nu trebuie să fie formale,

obligatorii, sau să fie respectate de către toți membrii, fiind suficient ca acestea să fie susceptibile să genereze posibile efecte asupra concurenței. Prin urmare, această interdicție se aplică nu numai deciziilor propriu-zise ale unei asociații de întreprinderi, ci și oricăror tipuri de reguli, regulamente, recomandări, statute, coduri etice sau de conduită, precum și altor acte cu sau fără caracter obligatoriu, care se adresează membrilor și pot fi puse în aplicare de către aceștia.

- 2.5 Consecințele încălcării regulilor de concurență pot apărea chiar și atunci **când nu există un efect real, concret asupra concurenței**, fiind suficient să poată fi identificat un efect potențial pentru ca o autoritate de concurență să intervină, chiar și atunci când acest potențial efect nu este intenționat. Prin urmare, pentru a exista o încălcare în domeniul concurenței nu este important dacă aceasta este savârșită din culpă sau cu rea-credință, necunoșterea legii neputând fi invocată. Prin urmare, este necesar ca asociațiile de întreprinderi să conștientizeze riscurile și să identifice situațiile în care acestea pot apărea.
- 2.6 Regulile de concurență naționale și ale Uniunii Europene se aplică ori de câte ori deciziile sau acțiunile unei asociații de întreprinderi împiedică, restrâng ori denaturează concurența pe piața românească sau pe o parte a acesteia, precum și atunci când afectează semnificativ comerțul între statele membre ale Uniunii Europene.
- 2.7 Secțiunile următoare ale prezentului Ghid conțin orientări care pot fi de ajutor în procesul de elaborare a manualelor de conformare, a standardelor de etică, precum și a statutului asociațiilor de întreprinderi.
- 2.8 Din motive de simplitate și pentru o mai bună înțelegere, dacă nu se specifică altfel, sintagma „asociație de întreprinderi” va fi folosită în prezentul Ghid pentru a se face referire la orice tip de asociație identificată în secțiunea 1.

Cazurile tipice de comportamente anticoncurențiale în care pot fi implicate asociațiile de întreprinderi

- 2.9 Această secțiune evidențiază principalele preocupări ale legislației din domeniul concurenței cu care se poate confrunta o asociație de întreprinderi. De cele mai multe ori, o asociație de întreprinderi poate fi participant sau inițiator al unui cartel, ori poate avea rolul de facilitator⁹ în crearea și funcționarea unui cartel. Pot exista însă asociații care reprezintă întreprinderi ce activează în mai multe segmente ale aceleiași industrii cum ar fi producătorii, comercianții angro, distribuitorii și comercianții cu amănuntul. În astfel

⁹ Pentru condițiile care trebuie îndeplinite pentru a se stabili rolul de facilitator, a se consulta, de exemplu, decizia Consiliului Concurenței nr. 77/2017 –*Contoare*; Decizia CJUE nr. C-194/14 P - *AC Treuhand v. Comisia Europeană* și Decizia Tribunalului UE nr. T-180/15 – *ICAP v. Comisia Europeană*.

de cazuri, activitățile asociațiilor de întreprinderi pot conduce la restricții verticale ilegale¹⁰.

2.10 Există anumite tipuri de activități care vor fi întotdeauna considerate ca fiind comportamente asemănătoare cartelurilor¹¹. Acestea sunt explicate în secțiunea "*interdicții clare*" de mai jos.

2.11 În secțiunea "*Activități sensibile*" sunt tratate acele situații care pot apărea în contextul desfășurării activităților legitime și care pot avea ca obiect sau ca efect restrângerea, denaturarea sau împiedicarea concurenței. Prezentul Ghid nu cuprinde informații privind condițiile de exceptare de la aplicarea prevederilor reglementărilor din domeniul concurenței. În acest sens, pentru informații detaliate care pot fi de ajutor în activitatea de autoevaluare a asociațiilor în vederea verificării respectării reglementărilor din domeniul concurenței este recomandată consultarea documentelor [Orientările Comisiei Europene privind aplicarea articolului 101 alineatul \(3\) din TFUE](#) și [Orientările Comisiei Europene privind aplicabilitatea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de cooperare orizontală](#).

2.12. Dacă se poate dovedi că o asociație de întreprinderi a jucat un rol independent într-o înțelegere/practică anticoncurențială, sau chiar asociația a participat la o înțelegere/practică anticoncurențială, pot fi impuse sancțiuni asociației respective, independent și separat de orice sancțiune impusă celorlalți participanți la înțelegere/practică.

2.13 Activitățile detaliate în secțiunile următoare au caracter exemplificativ și nu exhaustiv. Pot exista și alte activități care să cadă sub incidența reglementărilor din domeniul concurenței. Analiza efectuată de Consiliul Concurenței este de la caz la caz, considerând condițiile specifice fiecărei piețe/industrii.

I. Interdicții clare

A. Fixarea prețurilor

¹⁰ Înțelegerile verticale - o înțelegere sau o serie de practici concertate convenite între două sau mai multe întreprinderi care activează fiecare, în sensul acordului sau al practicilor concertate, la niveluri diferite ale procesului de producție sau de distribuție, și care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii. Pentru informații suplimentare, consultați Orientările Comisiei Europene privind restricțiile verticale prin accesarea următoarei pagini de internet: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2010:130:0001:0046:RO:PDF>. De asemenea, Consiliul Concurenței a elaborat *Ghidul privind înțelegerile verticale* – disponibil pe pagina de internet a autorității: <http://www.consiliulconcurenței.ro/wp-content/uploads/2020/07/Ghid-intelegeri-verticale-06.pdf>.

¹¹ „cartel” înseamnă un acord sau o practică concertată între doi sau mai mulți concurenți care urmărește coordonarea comportamentului concurențial al acestora pe piață sau influențarea parametrilor relevanți ai concurenței prin practici care includ, printre altele, fixarea sau coordonarea prețurilor de achiziție sau de vânzare sau a altor condiții comerciale, inclusiv în legătură cu drepturile de proprietate intelectuală, alocarea cotelor de producție sau de vânzare, împărțirea piețelor și a clienților, inclusiv manipularea procedurilor de cerere de oferte, restricționări ale importurilor sau exporturilor sau acțiuni anticoncurențiale împotriva altor concurenți.

- 2.14 Stabilirea în comun a prețurilor de vânzare, sau a unor componente ale acestora, este una dintre cele mai grave încălcări ale reglementărilor din domeniul concurenței. Autoritățile naționale de concurență, dar și Comisia Europeană, sunt/au fost în mod regulat sesizate cu privire la practici de difuzare a baremurilor de preț în cadrul asociațiilor profesionale.
- 2.15 Fixarea de către o asociație de întreprinderi, direct sau indirect, a prețului/tarifului/onorariului produselor ori serviciilor comercializate de către membrii săi este de natură să restricționeze semnificativ concurența pe piața pe care aceștia activează. Aceeași este situația și atunci când membri fixează prețurile în cadrul oferit de asociație, în acest caz asociația având, mai degrabă, rolul de facilitator, decât de inițiator al cartelului.
- 2.16 Interdicția nu acoperă doar deciziile/acțiunile clare privind prețurile care urmează să fie percepute, ci și coordonarea membrilor asociației cu privire la alte elemente de stabilire a prețurilor, cum ar fi discounturi, bonusuri/prime, suprataxe, anumite costuri sau marje de profit etc. În acest context trebuie precizat faptul că **inclusiv stabilirea unui nivel minim, maxim sau chiar recomandat al prețului** poate avea în piață rezultate similare fixării unui preț sau tarif ca atare¹². La fel și limitarea libertății membrilor asociației de a determina, în mod independent, valoarea sau procentul prin care prețurile trebuie să fie majorate sau reduse, ori impunerea unui interval de preț în afara căruia prețurile nu pot varia.
- 2.17 De asemenea, asociațiile pot fi implicate în formularea de alți termeni sau condiții aplicate de membri în relațiile comerciale, care pot impune, de exemplu, obligația de a stabili aceleași condiții de vânzare sau cumpărare. În acest sens, asociația trebuie să ia măsuri pentru a nu împiedica membrii să ia decizii independente, fiind necesar ca aceștia să poată stabili în relațiile comerciale condiții de vânzare sau cumpărare diferite față de cele recomandate de asociație.

¹² A se vedea, de exemplu, decizia Comisiei Europene *Belgian architects*, COMP 38.549 (OJ 2005 L4/10) - <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:004:0010:0011:EN:PDF> ; „(4) La fel ca prețurile fixe, prețurile recomandate au, de asemenea, un impact negativ semnificativ asupra concurenței. Acestea permit facilitarea coordonării prețurilor între furnizorii de servicii. Acestea pot induce în eroare consumatorii în ceea ce privește nivelul de preț considerat rezonabil. Este adevărat, cel puțin în teorie, că prețurile recomandate pot oferi consumatorilor informații utile despre costurile medii ale serviciilor, dar există metode alternative de furnizare a informațiilor de preț de acest tip. De exemplu, publicarea de informații istorice, sau bazate pe sondaje efectuate de către entități independente (cum ar fi o organizație a consumatorilor) ar putea oferi informații mai de încredere legate de prețuri pentru consumatori, fapt ce poate denatura concurența într-o măsură mai mică”.

Exemplul 1

În 2010, prin Decizia Consiliului Concurenței nr. 47, s-a constatat încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței de către CECCAR prin fixarea tarifelor practicate de membrii săi ca urmare a adoptării unui document intern, fără ca statul să-i mai fi delegat o putere în acest sens (așa cum a fost până în anul 2000), respectiv a Regulamentului privind stabilirea criteriilor și modalităților pentru determinarea onorariilor, indemnizațiilor și compensațiilor cuvenite experților contabili și contabililor autorizați, precum și societăților de profil, membri ai CECCAR.

Mai exact CECCAR, prin organele sale de conducere (Conferința Națională și Consiliul Superior) a adoptat o decizie, în înțelesul legislației din domeniul concurenței - un Regulament prin care se stabileau tarifele pentru întreaga gamă de servicii furnizate de profesioniștii contabili.

Exemplul 2

Prin Decizia nr. 76/2018 Consiliul Concurenței a sancționat Patronatul Asociația Națională a Agențiilor de Turism (ANAT) pentru o decizie de asociație care privea activitatea membrilor săi. Decizia viza impunerea prețului minim, în spetă prin interzicerea “cedării de comision”¹³, prin diferite acte materiale, pe piața comercializării produselor turistice și/sau pachetelor de servicii turistice prin agenții de turism din România.

Documentele care au stat la baza deciziei autorității de concurență au relevat faptul că au existat discuții, strategii și acțiuni în cadrul asociației cu privire la interzicerea posibilității agențiilor de turism care operează ca revânzători pentru produse și/sau pachete de servicii turistice, de a ceda – sub forma unei reduceri oferite clientului final – din comisionul primit de la cel care organizează acel pachet turistic/facilitează accesul la serviciul turistic.¹⁴ Decizia anticoncurențială a fost adoptată de organele de conducere ale asociației, iar monitorizarea și sancționarea eventualelor comportamente deviante au avut loc preponderent în același cadru asociativ, întreg mecanismul constituind o formă instituțională de coordonare a comportamentului întreprinderilor concurente. Așadar, indiferent de elementul constitutiv al practicii anticoncurențiale (inițiere, monitorizare sau sancțiuni pentru nerespectarea deciziei), nivelul volițional și manifestarea efectivă au emanat de la organele de conducere ale asociației, prin membrii investiți cu atribuții de decizie. Astfel, s-a impus întreprinderilor membre un anumit comportament pe piață, fără ca acestea să își mai stabilească propria politică comercială și fără să participe, în totalitatea lor, la procesul decizional din cadrul asociației. În cadrul procedurii Consiliului Concurenței, ANAT și-a recunoscut fapta și a beneficiat de o reducere a sancțiunii.

¹³ Interzicerea posibilității agențiilor de turism membre care operează ca revânzători pentru produse și/sau pachete de servicii turistice, de a ceda în favoarea consumatorului (sub forma unei reduceri oferite clientului final) din comisionul primit de la cel care organizează acel produs/pachet de servicii turistice.

¹⁴ În unele contexte se oferă o aparență de rezonabilitate sau de minimă intruziune în politicile comerciale, astfel încât dacă agențiile ar avea programe de fidelitate prin care se oferă discounturi, acestea ar putea fi păstrate sub condiția de a fi folosite conform condițiilor afișate, fără a fi aplicabile clienților ocazionali.

Exemplul 3

Prin Decizia Consiliului Concurenței nr.80/2017 s-a constatat încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței, prin facilitarea înțelegerii având ca obiect stabilirea prețului minim pentru serviciile de pază umană din România, de către: Asociația Profesională a Comaniilor de Securitate (APCS), Federația Serviciilor de Securitate (FSS), Asociația Română a Industriei de Securitate (ARIS), membră a FSS și de către Patronatul Serviciilor de Securitate (PSS).

La data declanșării investigației, pe site-ul APCS apărea un calculator tarifar pentru calculul costului minim salarial/oră și cel al costului minim final/oră, cu scopul declarat de a arăta prestatorilor de servicii, beneficiarilor și agenților de pază, care sunt costurile, prețurile și drepturile lor salariale. Mesajul era: “Pentru a putea estima un preț corect pentru servicii de pază, este important să aveți în vedere faptul că orice preț mai mic de 8.37 lei/ora pentru un post permanent de pază nu este unul corect. Pe lângă detalierea modului de constituire a salariului pentru diferite categorii de angajați (agent de securitate permanent, agent de securitate zi și agent de securitate noapte), calculatorul tarifar respectiv include și costurile per angajat cu uniforma (0.18 lei/angajat/lună – recomandarea fiind ca amortizarea să fie făcută în 12 luni pentru costul unei uniforme), cu transmisiile radio (costuri radio, telefonie mobile etc, în valoare de 0.12 lei/angajat/lună), cu echipamentele de lucru (spray, tomfă, ecusoane, lanternă, telefon mobil, registre de pază etc – 0.09 lei/angajat/lună), echipamente de protecție Hsqe (0.06 lei/angajat/lună), costuri auto (0.06/angajat/lună), costuri indirecte (în valoare de 0.44/angajat/lună pentru un agent de securitate permanent, de 0.41/angajat/lună pentru un agent de securitate zi, de 0.50/angajat/lună pentru un agent de securitate noapte) și marja de profit de 5%, ceea ce se traduce prin cost/angajat/lună în valoare de 0.44/angajat/lună pentru un agent de securitate permanent, de 0.41/angajat/lună pentru un agent de securitate zi, de 0.50/angajat/lună pentru un agent de securitate noapte”.

Pe site-ul FSS, într-un comunicat referitor la lansarea oficială a Manualului European pentru Achiziția de Servicii de Securitate de Calitate se precizau următoarele: “În condițiile în care, de la 1 iulie, salariul minim garantat în România va crește până la 1050 lei, conform simulărilor efectuate de Federația Serviciilor de Securitate, pentru un serviciu realizat cu deplina respectare a legislației tariful nu poate fi mai mic de 9,95 lei, iar pentru un serviciu realizat cu respectarea unor criterii minimale de calitate, așa cum sunt recomandate de Manualul European, tariful nu poate fi mai mic de 11,45 lei. Rezultă că, începând de luna viitoare, orice furnizor care își oferă serviciile sub un tarif orar de 11,45 lei indică faptul că aceste servicii nu vor fi realizate în condiții de minimă calitate, iar serviciile oferite la un tarif orar mai mic de 9,95 lei pot fi suspectate în mod legitim că nu sunt realizate în condiții de legalitate deplină.”

B. Împărțirea pieței sau a clienților

2.18 Împărțirea pieței reprezintă o încălcare gravă a reglementărilor din domeniul concurenței, întrucât are ca efect reducerea opțiunilor disponibile clienților pentru anumite bunuri/servicii, conducând la creșterea prețurilor sau la reducerea producției/furnizării. Această practică poate avea diverse forme, de exemplu, membrii

unei asociații de întreprinderi își pot aloca unii altora clienți individuali, grupuri întregi de clienți, ori teritorii comerciale exclusive, ori fiecare membru se specializează în fabricarea anumitor produse sau anumitor componente ale unui produs.

2.19 În cadrul asociațiilor de întreprinderi, membrii acestora pot conveni, de asemenea, și asupra unor condiții și scheme de alocare a piețelor, complete, de exemplu, de scheme de vânzare la export a excesului de produse.

Exemplu

Decizia Comisiei Europene în cauzele IV/33.126 și 33.322 - Cement, JO 1994¹⁵

Asociația producătorilor de ciment și membrii acesteia au agreeat ca fiecare producător să vândă produse doar pe teritoriul național al statului unde era stabilit. Schema de împărțire de piață a fost consolidată de o practică prin care fiecare membru urma să exporte surplusul de producție către state terțe (din afara Comunității Europene), întrucât acel surplus nu ar fi putut fi vândut tot pe teritoriile statelor unde fiecare membru era stabilit.

C. Trucarea licitațiilor

2.20 Trucarea licitațiilor reprezintă o altă formă de împărțire a piețelor și/sau de fixare a prețurilor. O trăsătură esențială a licitațiilor (publice sau private) este aceea că posibilită viitori furnizori trebuie să-și pregătească și să-și prezinte ofertele în mod individual/independent. Doar în acest mod se asigură un proces concurențial adecvat, contractele fiind atribuite furnizorului care prezintă cea mai bună ofertă din punct de vedere al calității și/sau a prețului. Dacă există o înțelegere între participanți cu privire la cine ar trebui să câștige licitația, în mod evident, concurența care ar trebui să se manifeste la momentul licitației dispare, contractele fiind atribuite de cele mai multe ori la prețuri mai mari și bunurile/serviciile pot fi de calitate inferioară.

2.21 Pentru o astfel de practică este necesară o coordonare activă între posibilită viitori furnizori, aceasta necesitând, deseori, un sistem sofisticat de monitorizare. În acest sens, asociațiile pot funcționa ca un secretariat, prin colectarea de informații, de exemplu, cu privire la prețurile licitate, pe care le distribuie membrilor săi potrivit unei metodologii convenite, facilitând astfel încălcarea regulilor de concurență de către aceștia.¹⁶

¹⁵Decizia se poate consulta prin accesarea următoarei pagini de internet: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1994:343:0001:0158:EN:PDF>.

¹⁶ Pentru mai multe informații privind aplicarea regulilor de concurență în cadrul procedurilor de achiziție publică, Consiliul Concurenței a publicat *Ghidul privind respectarea regulilor de concurență în situația participării sub formă de asociere la o procedură de achiziție publică*, precum și *Ghidul privind detectarea și*

Exemplu

Decizia Comisiei Europene în cauzele IV/ 31.572 și 32.571 - Building and Construction Industry in the Netherlands, JO L/92/1¹⁷

Un număr de 28 de asociații de construcții civile din Olanda care făceau parte dintr-o federație numită “Asociația organizațiilor cooperante care reglementează prețurile în industria construcțiilor” (“SPO,,), reprezentau peste 4000 de constructori olandezi, inclusiv cele mai importante întreprinderi mari și mijlocii. Regulamentele SPO erau obligatorii pentru membrii și cuprindeau obligații privind participarea la licitații (atât private cât și publice).

De asemenea, de fiecare dată când mai multi membri doreau să transmită oferte unui client, se organizau întâlniri în cadrul SPO pentru a decide de comun acord cum urmează să se desfășoare procedura respectivă și ce ofertă financiară va depune fiecare membru. De asemenea, odată stabilite condițiile de participare, membrul ales să depună oferta pentru un anumit contract era „protejat” de orice încercare a clientului de a negocia termenii contractuali, întrucât ceilalți concurenți nu depuneau oferte avantajoase. Mai mult, dacă nu erau respectate cele decise în cadrul SPO, membrii respectivi riscau sancțiuni de până la 15% din valoarea contractului. Aceste sancțiuni erau prevăzute în regulamentele SPO.

D. Limitarea producției și/sau vânzărilor

2.22 Orice acțiune sau decizie a unei asociații de întreprinderi prin care se limitează producția și/sau vânzările, sau prin care se impun cote de producție și/sau de vânzări poate avea ca rezultat o reducere a aprovizionării cu produse/servicii, cu consecințe negative asupra concurenței printr-o creștere a prețurilor pentru consumatori, fără a se asigura în schimb o calitate superioară a produselor/serviciilor.

Exemplu

Decizia Comisiei Europene în cauza IV.29.988 - Italian Flat Glass OJ 1980 L383/19¹⁸

Mai multe acorduri între întreprinderile membre ale unui număr de trei asociații, deciziile asociațiilor precum și acordurile întocmite de întreprinderi prin intermediul organelor de conducere ale asociațiilor cu producători italieni de sticlă plană au conținut dispoziții și clauze cu caracter anticoncurențial, precum: interdicția membrilor de a importa produse fără acordul prealabil al asociației; stabilirea cotelor de vânzare ale membrilor asociațiilor și ale producătorilor; stabilirea unor reduceri speciale, schimbul de informații comerciale între asociații și producători cu privire la vânzări și supravegherea activității membrilor asociațiilor.

descurajarea practicilor anticoncurențiale în cadrul procedurilor de achiziție publică. Ambele documente sunt disponibile online, pe pagina de internet a Consiliului Concurenței: www.consiliulconcurenței.ro.

¹⁷ Decizia se poate consulta prin accesarea următoarei pagini de internet: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1992:092:0001:0030:EN:PDF> .

¹⁸Decizia se poate consulta prin accesarea următoarei pagini de internet: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/TXT/?uri=CELEX:31981D0881> .

II. Activități sensibile

A. Standarde tehnice și sistemele de certificare

2.23 Standardele tehnice și sistemele de certificare contribuie, în general, la asigurarea că produsele și serviciile sunt de înaltă calitate și sigure și, prin urmare, sunt benefice consumatorilor. Asociațiile de întreprinderi sunt deseori implicate în stabilirea unor astfel de standarde. Este vorba despre programe de certificare care au rolul de a garanta că produsul ori serviciul comercializat pe piață de membrii lor îndeplinește standardele de calitate promovate de industria în care activează și care pot acoperi o varietate de elemente cum ar fi, de exemplu, dimensiunea sau anumite caracteristici ale produsului.

2.24 Stabilirea unor astfel de standarde de către sau prin intermediul unei asociații poate crea probleme din punct de vedere concurențial atunci când, de fapt, se urmărește eliminarea concurenței prin calitate între membri, lipsirea consumatorilor de unele produse, excluderea unor producători de produse sau servicii rivale, ori împiedicarea comercializării unor produse mai ieftine.

2.25 Riscul unei încălcări a legislației din domeniul concurenței va fi redus numai în situația în care o mică parte din piața în cauză este afectată de certificare / standardizare și / sau în cazul în care procesul de certificare este deschis, transparent, pe baza unor criterii calitative obiective, iar accesul este disponibil în condiții echitabile, rezonabile și nediscriminatorii, refuzul accesului fiind supus unui mecanism de contestare/apel.

2.26 Prin comparație, decizia unei asociații de limitare a accesului unor potențiali noi membri prin stabilirea de condiții excesive și/sau discriminatorii, în situația în care afilierea la asociație reprezintă o condiție *sine qua non* de intrare pe piața respectivă, constituie o restricționare gravă a concurenței.

2.27 Prin urmare, asociația și grupurile sale de lucru pot dezvolta și promova standarde aplicabile la nivel de industrie sau termeni și condiții standard, cu condiția ca acestea să nu restrângă concurența¹⁹.

2.28 În consecință:

- ✓ Standardele nu ar trebui utilizate pentru a ridica obstacolele în calea intrării pe piață sau pentru a exclude concurenții;

¹⁹ Pentru informații suplimentare privind evaluarea acordurilor de standardizare, consultați Orientările Comisiei Europene privind aplicabilitatea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de cooperare orizontală, document disponibil la adresa: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&from=EN).

- ✓ Specificațiile pentru standarde ar trebui să fie accesibile publicului și, prin urmare, să fie disponibile și întreprinderilor care nu sunt membre;
- ✓ Atribuirea certificatelor sau sigiliilor de aprobare este permisă, cu condiția să fie stabilite criterii obiective și legitime (de exemplu, pe baza unor niveluri de calitate verificabile) și aplicate pe o bază nediscriminatorie.

B. Recomandările unei asociații de întreprinderi

2.29 Sintagma “decizie a asociației de întreprinderi” are o interpretare largă în reglementările din domeniul concurenței. Categoria deciziilor asociațiilor de întreprinderi poate include, pe lângă deciziile formale luate de asociație în conformitate cu prevederile statutare, și recomandările/orientările pe care le emite. Astfel de recomandări / orientări pot viza, de exemplu, stabilirea unor prețuri minime sau fixe, limitarea producției²⁰, sau cerințe de a colabora numai cu anumiți furnizori sau distribuitori.

2.30 Așadar, o recomandare a unei asociații, chiar dacă nu este obligatorie pentru membrii săi, poate intra sub incidența reglementărilor din domeniul concurenței, atunci când influențează comportamentul comercial al membrilor cu privire la factorii care afectează concurența, cum ar fi: prețurile, reducerile, marjele de profit etc.²¹

2.31 Deciziile asociațiilor de întreprinderi care pot limita libertatea întreprinderilor de a-și determina în mod independent strategiile comerciale sunt considerate ca fiind printre cele mai grave încălcări ale reglementărilor din domeniul concurenței.

2.32 Influențarea de către o asociație de întreprinderi a independenței membrilor săi, în special cu privire la împărțirea pieței, stabilirea prețurilor sau cu privire la alte condiții comerciale relevante poate avea ca efect diminuarea posibilității consumatorilor de a beneficia de o gamă variată de bunuri și / sau servicii de o calitate superioară și la prețuri mai mici.

Exemplul 1

Un document de poziție emis de asociație, care cuprinde un set de recomandări poate fi considerat ca fiind de fapt o decizie a asociației de întreprinderi, contrară reglementărilor din domeniul concurenței, dacă le oferă întreprinderilor membre cărora le este adresat impresia că recomandările sunt obligatorii. Prin urmare, o asociație de întreprinderi nu ar trebui să emită documente cuprinzând informații care pot fi folosite ca orientări de către membri în

²⁰ Deoarece prețul unui bun sau al unui serviciu depinde de relația dintre cererea consumatorului și disponibilitatea livrărilor produsului respectiv, o limitare a producției poate determina creșterea prețurilor. Prin urmare, deciziile asociațiilor de întreprinderi privind limitarea producției sunt considerate la fel de dăunătoare ca cele privind fixarea prețurilor. De exemplu, decizia Comisiei Europene în cazul *Italian Flat Glass* - 81/881/EEC disponibilă la următoarea adresă: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:31981D0881>.

²¹ A se vedea, de exemplu, decizia CJUE în cauzele conexe C/209 – 215/78 și C/218/78 *Heintz van Landewyck SARL și alții v Comisia Comunității Europene* : <http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61978CJ0209&lang1=en&type=NOT&ancre>.

desfășurarea activității, întrucât acestea pot avea ca efect crearea unui comportament uniform pe piață, în special în ceea ce privește politicile de stabilire a prețurilor sau ale altor condiții comerciale strategice. Un astfel de document poate avea același rezultat ca și o înțelegere anticoncurențială între întreprinderi.

Exemplul 2

În anul 2009, prin Decizia Consiliului Concurenței nr. 63 din s-a constatat încălcarea Legii Concurenței de către Asociația Patronală a Angroșiștilor de Cereale din România („ANCER”), prin emiterea unei decizii având ca obiect fixarea unor tarife de servicii prestate de membrii acesteia.

Prin intermediul președintelui ANCER, aceasta transmitea, în mod regulat, hotărâri sau îndrumări referitoare la activitatea membrilor acesteia. Cu referire directă la reglementările legale în vigoare la acea dată, privitoare la subvențiile acordate producătorilor agricoli pentru depozitarea cerealelor, președintele ANCER a transmis membrilor hotărârile Consiliului Director al ANCER (CD) referitoare la tarifele ce urmau a fi aplicate și modalitatea de aplicare a acestora, în funcție de categoriile de beneficiari ai serviciilor de depozitare.

Variantele propuse de către asociație membrilor săi priveau, în special, tarifele de prestații pentru operațiunile nesubvenționate de către stat. Membrii erau îndrumați cum să acționeze, într-un mod unitar, în situația în care erau nevoiți să aplice operațiunile de depozitare, ce tarife urmau să aplice în funcție de serviciul prestat și în funcție de client, precum și modalitatea în care ar fi trebuit să calculeze cantitățile de cereale care stăteau la baza aplicării tarifelor. Mai mult, aceste hotărâri ale ANCER erau completate de informații și precizări ale președintelui asociației prin care membrii erau îndrumați să nu aplice anumite reglementări din domeniu (în special cele referitoare la operațiunea de gradare) și să aplice în activitatea curentă de depozitare o anumită formulă transmisă de către asociație.

Aceste hotărâri ale CD al ANCER erau menite să influențeze comportamentul pe piață al întreprinderilor membre ale asociației. Concret, transmiterea de către ANCER a unor niveluri de tarife care să fie practicate de către membrii asociației reprezintă o exprimare a politicii asociației de a coordona comportamentul privind politica de prețuri a membrilor săi și a fost realizată cu scopul de a restricționa concurența pe piața în cauză.

C. Apelarea la boicot

2.33 Comunicările unei asociații de întreprinderi, de natură a incita membrii, sau chiar clienții, de a nu cumpăra de la anumite întreprinderi, ori furnizorii de a nu livra anumitor întreprinderi pot fi considerate contrare reglementărilor din domeniul concurenței. În funcție de mesajul difuzat, se poate considera că asociația și-a depășit misiunea de apărare a intereselor membrilor săi.

Exemplu²²

Un număr de opt întreprinderi, furnizori ai serviciilor X sunt membre ale unei asociații reprezentând aproximativ 80% din piața respectivelor servicii pe teritoriul unui stat. Întreprinderea Alfa, deși nu este membru al asociației, este un jucător important pe piață. Întrucât întreprinderea Alfa practica prețuri mai mici ca restul pieței, membrii asociației au decis, de comun acord, în cadrul asociației să ia măsuri pentru eliminarea acesteia de pe piață. În acest sens, asociația a transmis scrisori clienților prin care aceștia erau informați de refuzul participării la licitații a membrilor asociației în situația în care la acele licitații era invitată și întreprinderea Alfa.

D. Codurile de conduită și cele mai bune practici emise de asociațiile de întreprinderi

2.34 Un cod colectiv de conduită, adoptat în cadrul unei asociații, care încearcă să introducă cele mai bune practici într-o industrie, pe o piață cu o structură competitivă și care nu se referă la prețuri sau la alți parametri care afectează în mod direct și semnificativ concurența (de exemplu, termeni de plată, de garanție etc.), va fi în mod normal benefic pentru consumatori. Pot exista însă situații în care printr-un astfel de cod sunt instituite anumite reguli, de exemplu cele privind activitățile de marketing ale membrilor asociației, inclusiv activitățile de promovare și publicitate. Publicitatea facilitează concurența prin informarea și educarea consumatorilor cu privire la diferitele caracteristici ale produsului, oferindu-le un mijloc prin care pot compara produsele și serviciile și pot decide ce anume se potrivește cel mai bine propriilor nevoi și mijloace financiare. Existența unor restricții severe privind publicitatea va face ca procesul de căutare și alegere a unui produs/serviciu să fie mult mai dificil și mai costisitor pentru consumatori.

E. Schimbul de informații în cadrul asociațiilor de întreprinderi

2.35 Una dintre cele mai importante sarcini ale unei asociații este de a furniza informații membrilor săi cu privire la dezvoltarea domeniului în care activează și, în particular, de a a oferi informații statistice privind factori economici relevanți pentru activitatea lor.

2.36 Cunoașterea pieței și a principalelor ei caracteristici (cerere, capacități de producție disponibile, planuri de investiții) facilitează dezvoltarea de către actorii de pe piață a unor strategii comerciale eficiente. Concurenții nou intrați pe piață, concurenții potențiali, sau cei care dețin cote de piață mici, pot beneficia de aceste informații pentru a pătrunde mai eficient și/sau pentru a concura mai puternic împotriva celor deja stabiliți pe piața respectivă.

²² Acest exemplu are la baza decizia Consiliului Concurenței nr. 49/2014 privind constatarea încălcării reglementărilor din domeniul concurenței pe piața comercializării de servicii de comunicare prin media din România.

- 2.37 Pe de altă parte, o cunoaștere aprofundată a condițiilor de piață în rândul consumatorilor poate reprezenta un avantaj pentru aceștia, întrucât vor putea alege dintre produsele concurente, beneficiind de o mai bună înțelegere a caracteristicilor acestora.
- 2.38 În aceste circumstanțe, creșterea transparenței reprezintă un factor care promovează concurența. Pe de altă parte, această creștere a transparenței este unul dintre factorii care poate facilita o înțelegere tacită între actorii de pe o piață.
- 2.39 Eliminarea nesiguranței cu privire la acțiunile concurenților poate elimina rivalitatea dintre actorii de pe piață. Este cazul piețelor concentrate în care creșterea transparenței poate permite întreprinderilor să prevadă sau să anticipeze mai bine comportamentul concurenților lor.
- 2.40 Asociațiile de întreprinderi nu ar trebui să fie utilizate ca un forum pentru schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial între membrii săi.
- 2.41 De multe ori, asociațiile implementează anumite mecanisme care privesc schimburi de informații statistice care pot oferi contextul ideal pentru membri de a schimba informații sensibile din punct de vedere comercial. Faptul că nu există un contact direct între concurenți, comunicarea fiind realizată prin intermediul asociației, nu schimbă caracterul anticoncurențial al practicii. De asemenea, având în vedere că doar întreprinderile membre ale asociației beneficiază de asemenea rapoarte, acest lucru poate să le creeze un avantaj din punct de vedere concurențial față de întreprinderile care nu sunt membre ale asociației.
- 2.42 Există un număr de factori importanți care se evaluează pentru a se putea stabili dacă schimbul de informații realizat în astfel de condiții afectează sau nu concurența. Este vorba despre tipul și natura informațiilor schimbate, cum sunt, de exemplu, cele despre prețuri, volume și strategii comerciale, nivelul de detaliu al acestora, perioada la care se refera, frecvența etc.
- 2.43 Ca regulă generală, colectarea de date/informații sensibile din punct de vedere comercial nu este necesară pentru a atinge obiectivele legitime ale unei asociații de întreprinderi.
- 2.44 Exemple de categorii de informații considerate sensibile din punct de vedere comercial sunt următoarele²³:
- Date privind volumul, vânzările, cote de piață sau capacitatea de producție.
 - Prețuri și date privind prețurile, inclusiv aspecte care afectează prețul, cum ar fi reduceri, suprataxe, valoarea contractelor etc. Acestea pot include creșteri de preț planificate, marje, rabaturi, indemnizații, termeni de credit, promoții sau orice alte date care ar avea legătură cu prețul (de exemplu: costuri, volume de producție, capacitate, stocuri, vânzări).

²³ Lista nu este exhaustivă. Pot exista și alte categorii de date, care, în funcție de specificul industriei respective, pot fi considerate sensibile din punct de vedere comercial.

- Date ale clienților individuali sau ale teritoriilor de vânzări.
- Inventar / comenzi restante. Ca regulă generală, nu ar trebui să existe nicio divulgare (chiar și în formularul agregat) a stării de fapt a comenzilor, a intrărilor și a întârzierilor, rata de utilizare a capacității de producție sau capacitatea de producție a utilajelor individuale.
- Prognozele evoluției pieței sau strategia de afaceri sau de marketing. Aceasta include previziunile pentru vânzări (pe produse sau venituri), prețuri, producție, utilizare a capacității, niveluri de inventar, comenzi sau chiar estimări ale evoluției ocupării forței de muncă.
- Informații despre licitațiile contractate sau procedurile întreprinderii de a răspunde la cereri de oferte.
- Liste cu date despre clienți.

2.45 Jurisprudența instanțelor Uniunii Europene²⁴ a stabilit următoarele principii directe privind elaborarea sondajelor sau rapoartelor de piață, deși analiza variază de la caz la caz, în funcție de condițiile specifice ale pieței în cauză:

- Datele individuale ale întreprinderii nu trebuie să fie divulgate concurenților, nici în raportul publicat, nici în timpul compilării sale, deși, în general, schimbul de date "istorice"²⁵ poate fi dezvăluit în raport, sau în rezultatele acestuia.
- Datele (care nu sunt "istorice") ar trebui diseminate într-o formă agregată în care nu este identificat în mod expres un anumit participant sau care nu permite identificarea prin "inginerie inversă" a datelor (de exemplu, prin asigurarea faptului că datele agregate includ date furnizate de cel puțin trei participanți).

²⁴ Pentru informații suplimentare, consultați Orientările Comisiei Europene privind aplicabilitatea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de cooperare orizontală, document disponibil la adresa: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114\(04\)&from=EN](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011XC0114(04)&from=EN).

²⁵ Nu există nici un prag predefinit în funcție de care datele să devină "istorice", și anume, suficient de vechi pentru a nu presupune riscuri pentru concurență. Caracterul cu adevărat "istoric" al datelor depinde de caracteristicile specifice ale pieței analizate. Pot exista situații în care și schimbul de informații și mai vechi de 12 luni poate fi considerat ca o încălcare a reglementărilor din domeniul concurenței, dacă acestea sunt suficiente pentru a permite întreprinderilor să identifice strategiile de piață ale concurenților și să își adapteze propriile strategii în consecință. De asemenea, prin accesul la date, întreprinderile pot sesiza orice creștere a cotelor de piață ale unui concurent sau orice nouă intrare pe piață și să ia contramăsuri într-un termen scurt. A se vedea și decizia Decizia Comisiei Europene 85/79/EEC – UK Agricultural Tractor Registration Exchange: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31992D0157> și deciziile instanțelor UE în același caz: *John Deere Ltd v Comisia* – T-35/92 : <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?docid=103141&pageIndex=0&doclang=en&part=1>; *Fiatagri UK Ltd and New Holland Ford Ltd v. Comisia* – T-34/92 : <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61992TJ0034>, precum și Orientările Comisiei Europene privind aplicabilitatea articolului 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene acordurilor de cooperare orizontală.

- Informațiile diseminate în formă agregată nu ar trebui să fie însoțite de comentarii, analize, observații sau recomandări (în special privind stabilirea prețurilor sau a altor elemente similare care sunt sensibile din punct de vedere comercial).

- Participanții nu ar trebui să discute rezultatele raportului sau ale sondajului în cadrul întâlnirilor formale ale asociației și nici în particular, sau într-un cadru informal (de exemplu, la diverse evenimente, conferințe etc.).

2.46 Membrii ar trebui să evite participarea la studii sau sondaje, care nu respectă regulile de mai sus. De asemenea, participarea întreprinderilor la realizarea rapoartelor de piață sau benchmarking ar trebui să fie voluntară. Astfel, asociația de întreprinderi nu trebuie să condiționeze prin Statut dobândirea calității de membru de furnizarea de către întreprinderi a datelor respective și să nu ia măsura excluderii din asociație a membrilor care nu furnizează date. De asemenea, rapoartele finale, în formă agregată, ar trebui să fie comunicate și membrilor care nu au participat la realizarea acestora.

2.47 Există un număr mare de elemente care sunt analizate atunci când se evaluează dacă un program de schimb de informații în cadrul unei asociații de întreprinderi ar putea contraveni reglementărilor din domeniul concurenței. Întrucât analizele sunt strâns legate de condițiile specifice fiecărei piețe, nu se poate realiza o listă exhaustivă a informațiilor al căror schimb este interzis. Ca regulă generală, trebuie să se evite schimbul de informații sensibile din punct de vedere comercial (adică informațiile despre natura însăși a afacerii), cum ar fi prețurile, volumele și strategiile comerciale.

2.48 Totodată, este **indicat ca activitățile de colectare a datelor individuale ale membrilor și pregătirea rapoartelor de analiză a pieței sau de benchmarking să fie efectuate de o terță parte, independentă de asociație, care a semnat / și-a asumat un angajament de confidențialitate.**

Exemplul 1

Pe o piață de oligopol²⁶, un sistem de raportare cu doar cinci participanți independenți poate să se afle deja într-o „zonă gri” din perspectiva reglementărilor din domeniul concurenței. În astfel de cazuri, sistemul de raportare ar trebui să fie mult mai riguros decât în mod obișnuit, fie prin considerarea unor baze de referință mai largi, fie prin prelungirea perioadei până la care datele agregate sunt transmise membrilor asociației

²⁶ Structură de piață caracterizată printr-un număr foarte limitat de producători/vânzători mari (cel puțin trei), care asigură cea mai mare parte a ofertei unui anumit bun sau serviciu, și cu un număr foarte mare de cumpărători sau consumatori.

Exemplul 2²⁷

Pe teritoriul unui stat activează un număr de nouă întreprinderi care reprezintă în jur de 80 % din piață, furnizori ai produselor X. Cererea pentru produsele X a fost în declin sau a stagnat în cursul mai multor ani. Acest element precum și faptul că pentru produsele X există în rândul clienților o loialitate semnificativă a mărcii și este foarte important pentru aceștia ca furnizorul să aibă o rețea extinsă de servicii post-vânzare pe teritoriul statului respectiv, au condus la situația în care nu a mai existat nicio intrare pe această piață de ani de zile. Pentru a identifica "factorii de eficiență", Asociația furnizorilor produselor X stabilește o rețea de schimb de informații, care colectează și agregă datele privind vânzările fiecărui furnizor, care apoi sunt defalcate în funcție de produs, teritoriu și perioada de timp și distribuite membrilor.

Cu toate că datele rămân anonime în momentul în care sunt transmise membrilor, datorită naturii concentrate a pieței și a modului de defalcare a informațiilor, în multe cazuri este posibil să se poată identifica vânzările individuale ale fiecărui furnizor, precum și cotele de piață. Deși înțelegerea / decizia de a înființa rețeaua de schimb de informații ar putea să nu aibă ca obiect restrângerea concurenței, aceasta are probabil pe respectiva piață un efect restrictiv întrucât informațiile detaliate schimbate creează o transparență considerabilă a pieței între furnizori, ceea ce ar putea afecta concurența care ar trebui să se manifeste în mod normal între aceștia (i.e. „concurența ascunsă”). Într-o piață caracterizată de un grad mare de concentrare, “concurența ascunsă” reprezintă, în esență, acel element de incertitudine și confidențialitate privind condițiile pieței, în absența căreia concurenții nu dispun de stimulente necesare pentru a concura în mod eficient. De altfel, în condiții de piețe oligopoliste, concurența devine activă numai dacă fiecare concurent nu-și divulgă informațiile comerciale sensibile către ceilalți concurenți. Mai mult decât atât, informațiile schimbate pot crea bariere în calea intrării și extinderii pe această piață. Ceilalți furnizori de pe piață care nu participă la schimbul de informații, precum și concurenții potențiali²⁸, sunt dezavantajați, deoarece nu au acces la date utile și detaliate, însă aderarea la rețeaua de schimb de informații, i-ar obliga pe aceștia să furnizeze informații sensibile din punct de vedere comercial către furnizorii existenți. Doar dacă asociația nu poate demonstra că eficiențele aduse de schimbul de informații sunt substanțiale și depășesc efectele anticoncurențiale pe care le produce/sau pe care le poate produce, acest schimb de informații va fi probabil contrar reglementărilor din domeniul concurenței.

F. Dobândirea calității de membru

2.49 Dobândirea calității de membru al asociației nu trebuie să fie folosită ca un mecanism de încălcare a reglementărilor din domeniul concurenței. Astfel, este important ca asociația să stabilească prin Statut criteriile care trebuie să fie îndeplinite pentru a deveni membru

²⁷ Acest exemplu are la baza decizia Comisiei Europene 85/79/EEC – UK Agricultural Tractor Registration Exchange: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31992D0157>.

²⁸ Termenul „concurenți”, astfel cum este folosit în legislația specifică din domeniul concurenței, desemnează atât concurenții existenți, cât și pe cei potențiali. Doi operatori economici sunt considerați “concurenți existenți”, în cazul în care sunt activi pe aceeași piață relevantă. Un operator economic este considerat un “concurent potențial” dacă ar putea să efectueze într-un termen scurt investiții suplimentare sau să suporte alte costuri de transformare necesare, astfel încât să intre pe piața relevantă pe care este activ un alt operator economic. Această evaluare trebuie să se fundamenteze pe motive realiste, simpla posibilitate teoretică de a intra pe o piață nefiind suficientă.

al asociației, procedura de acceptare, de respingere a cererilor de aderare, precum și procedura de excludere a membrilor din asociație.

2.50 În acest sens:

- Aderarea la asociație trebuie să fie voluntară.
- Criteriile de aderare la asociație trebuie să fie clare, transparente, obiective, non-discriminatorii, legitime și necesare în mod rezonabil pentru a duce la îndeplinire obiectivele asociației²⁹ și să aibă în vedere mai degrabă aspecte de ordin calitativ și nu cantitativ. Criteriile trebuie stabilite în așa fel încât să se elimine orice element subiectiv în procesul de acceptare sau de respingere a cererilor de aderare. Orice întreprindere care desfășoară activități în sectorul economic respectiv ar trebui să aibă posibilitatea să devină membru al asociației.
- Orice propunere de respingere a unei cereri de aderare, sau de excludere din asociație a unui membru, trebuie să aibă la bază criterii obiective. De asemenea, anterior luării deciziei de respingere a cererii de aderare sau de excludere din asociație, întreprinderii respective ar trebui să i se comunice motivele pentru care asociația urmează să ia o astfel de decizie și aceasta să aibă dreptul să fie audiată.
- Dobândirea calității de membru al asociației nu trebuie să presupună în vreun fel restricționarea activităților individuale de publicitate sau de promovare ale întreprinderilor.

Exemplul 1

Decizia Comisiei Europene nr. 78/66/EEC – *Cauliflowers*³⁰

Calitatea de membru în cadrul unei federații era o condiție necesară pentru a putea avea acces la un centru de licitații din Paris, Franța. Acceptarea noilor membri în federație era supusă aprobării majorității membrilor consiliului director. În aceste condiții, Comisia a considerat că se putea presupune că majoritatea distribuitorilor membri ai federației nu ar fi votat pentru acceptarea de noi membri, în condițiile în care o asemenea măsură ar fi avut ca rezultat diminuarea cotelor lor de piață, precum și o posibilă creștere a prețurilor de pornire a loturilor scoase la licitație.

²⁹ De exemplu stabilirea unor criterii privind capitalul social minim este puțin probabil să contravină reglementărilor din domeniul concurenței, cu condiția ca acestea să nu depășească ceea ce este necesar pentru a asigura că membrii pot participa la îndeplinirea obiectivelor asociației.

³⁰ De exemplu, puteți consulta decizia Comisiei Europene prin accesarea următorului link: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A31978D0066>.

Exemplul 2

În anul 2012, prin Decizia Consiliului Concurenței nr. 58 s-a constatat încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței de către Uniunea Națională a Executorilor Judecătorești (UNEJ) prin stabilirea unei taxe de intrare în profesie și, implicit, pe piață, la un nivel excesiv (barieră excesivă la intrarea pe piață) aplicate în mod discriminatoriu prin scutirea de la plata acesteia a rudelor și afinilor de gradul I ai executorilor judecătorești în funcție, precum și instituirea unui regim discriminatoriu în ceea ce privește programul de pregătire profesională continuă, cu consecințe asupra rămânerii pe piață.

G. Declarațiile de presă, scrisorile de informare și circularele

2.51 Multe asociații de întreprinderi emit frecvent declarații de presă, scrisori de informare sau circulare pe diferite subiecte care vizează evoluția industriei respective. În acest sens, ar trebui evitate formulările care ar putea fi interpretate ca urmărind un comportament uniform al membrilor pe piață sau o înțelegere între aceștia ca răspuns la evoluția unei anumite piețe. De exemplu, trebuie evitate formulări precum: „*ajustările de preț la anumite produse/servicii furnizate de companiile membre ale asociației sunt inevitabile*”. Fiecare întreprindere trebuie să decidă independent cum să se adapteze schimbărilor situației de pe piață. *De exemplu, chiar dacă o creștere a prețurilor pentru produsele/serviciile proprii ale unei întreprinderi este probabilă, aceasta nu este în niciun caz obligatorie/sigur că se va produce.*

2.52 În acest sens, asociația trebuie să se asigure că, prin comunicatele de presă, scrisorile de informare și circulare evoluția unei piețe este descrisă în mod obiectiv. Nu trebuie indusă ideea că o anumită abordare a fost convenită în cadrul asociației de întreprinderi. Pe de altă parte, este permisă prezentarea unor răspunsuri alternative la evoluția pieței, deși nici în această situație nu ar trebui să fie favorizat un mod de acțiune particular.

H. Desfășurarea întâlnirilor în cadrul asociației

2.53 În general, numeroase întreprinderi concurente vor participa la întâlnirile asociației. Ocazional, întreprinderile pot fi tentate să se angajeze în discuții privind date sensibile din punct de vedere comercial. Membrii ar trebui să se abțină de la a face acest lucru, deoarece un astfel de comportament reprezintă, în general, o încălcare a dreptului concurenței, iar întreprinderile în cauză trebuie să fie conștiente de riscul crescut de a fi sancționate de Consiliul Concurenței sau de Comisia Europeană, precum și de a se confrunta cu eventuale acțiuni în despăgubire din partea terților. De asemenea, de îndată ce publicul este informat cu privire la procedurile de investigație ale autorităților de concurență, rapoartele de presă negative pot fi, de asemenea, extrem de dăunătoare întreprinderilor respective și asociației.

- 2.54 Respectarea anumitor reguli formale poate ajuta la organizarea și desfășurarea întâlnirilor în cadrul asociației, fără a încălca normele de concurență.
- 2.55 În cadrul asociațiilor de întreprinderi este recomandat să existe un angajat responsabil de organizarea întâlnirilor în cadrul asociației. Înainte de fiecare întâlnire a asociației, angajatul asociației care este responsabil pentru organizarea întâlnirilor trebuie să distribuie membrilor o invitație oficială, inclusiv ordinea de zi.
- 2.56 Punctele de pe ordinea de zi care urmează să fie discutate ar trebui să fie enumerate cât mai detaliat posibil și să nu conțină aspecte contestabile din perspectiva dreptului concurenței. Este important să se acorde atenție formulării clare și lipsite de ambiguitate. De exemplu, un raport privind situația economică după o creștere a prețurilor la benzină nu ar trebui să fie subsumat în cadrul punctului de pe ordinea de zi "*Acordul privind prețurile benzinei*" sau similar. Acest lucru ar putea sugera membrilor că rezoluții sau acorduri anticoncurențiale vor fi discutate la întâlnirea asociației.
- 2.57 La începutul fiecărei întâlniri, participanții ar trebui să fie instruiți în legătură cu modalitatea în care aceștia trebuie să se comporte pentru a evita posibila încălcare a reglementărilor din domeniul concurenței. Dacă, în ciuda acestor măsuri, discuțiile conduc totuși la situații care ar putea fi contrare reglementărilor din domeniul concurenței, persoana responsabilă de conducerea întâlnirii/ președintele asociației ar trebui să intervină imediat și să suspende sau să încheie discuțiile.
- 2.58 Este recomandat ca, în timpul întâlnirilor asociației, să participe și un consilier juridic, sau un specialist în domeniul concurenței, care să poată interveni în cazul în care discuțiile pot conduce la situații contrare reglementărilor din acest domeniu. De asemenea, pentru a evita apariția unor situații contrare reglementărilor din domeniul concurenței, este recomandat ca în cadrul întâlnirilor să nu se discute alte subiecte care nu au fost trecute pe ordinea de zi. În situația în care se discută astfel de subiecte, este recomandat ca președintele asociației sau persoana responsabilă de conducerea întâlnirii să intervină și să încheie astfel de discuții, acele subiecte urmând să fie trecute pe ordinea de zi a unei întâlniri viitoare.
- 2.59 Rezoluțiile date în cadrul întâlnirilor asociației trebuie, de asemenea, înregistrate în minutele de ședință. La fel ca în cazul invitației de participare la întâlnire, trebuie să se acorde atenție sporită formulării clare și lipsite de ambiguitate a minutelor. De asemenea, este important ca toate aspectele discutate în cadrul întâlnirii să fie reproduse corect. Minutele ar trebui să fie distribuite tuturor participanților în cel mai scurt timp posibil după încheierea întâlnirii.

Exemplul 1

O discuție simplă între concurenți în cadrul căreia se schimbă informații sensibile din punct de vedere comercial, precum prețurile sau cifrele de vânzări, poate constitui o practică concertată anticoncurențială, chiar și în lipsa oricărui acord formal între aceștia în ceea ce privește viitoarea acțiune pe piață a întreprinderilor implicate. Se presupune că întreprinderile care participă la o astfel de concertare și rămân active pe piață vor lua în considerare informațiile schimbate cu concurenții în determinarea comportamentului propriu pe piață, cu atât mai mult cu cât participarea la asemenea discuții are loc în mod regulat și pe o perioadă lungă de timp. În plus, față de răspunderea individuală a membrilor unei asociații de întreprinderi, atunci când coordonarea anticoncurențială este încurajată sau facilitată de aceasta, asociația poate fi trasă la răspundere pentru implicarea în încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței.³¹

Exemplul 2

Uniunea Națională a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România (UNRAR) a fost sancționată de Consiliul Concurenței pentru organizarea unor întâlniri în cadrul cărora membrii acesteia au discutat aspecte anticoncurențiale. Ca urmare a acestor discuții, UNRAR a făcut publică, în fața autorităților statului, poziția unor membri privind viitoare creșteri ale tarifelor polițelor RCA, urmând ca rezultatul discuțiilor (minuta ce consemna aceste discuții) să fie distribuit tuturor membrilor activi pe piața respectivă. În cadrul întâlnirilor care au avut loc, UNRAR nu s-a delimitat față de aceste susțineri și nici nu a încercat să oprească discuțiile prin avertizarea membrilor că astfel de discuții nu sunt permise de legislația în materie de concurență, astfel încât a fost sancționată în calitate de facilitator al practici concertate săvârșite de către membrii săi.³²

3. Programele de conformare

3.1 Consiliul Concurenței a publicat Ghidul privind conformarea cu regulile de concurență [„Ghidul privind conformarea cu regulile de concurență”³³](#), care conține îndrumări menite să vină în sprijinul întreprinderilor în procesul de elaborare a programelor de conformare. Toate principiile generale privind conformarea cu regulile de concurență de către întreprinderi sunt aplicabile și asociațiilor de întreprinderi. În această secțiune sunt enumerate succint etapele necesare realizării unui program eficient de conformare cu reglementările din domeniul concurenței.

³¹ Cauza C-199/92 P Huls v Commission, [1999] ECR I-4287 paragrafele 158-166: <http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-199/92> și decizia Comisiei Europene în cauza *Roofing Felt* [1986] OJ L232/15 - <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31986D0399>. De asemenea, a se consulta și decizia Comisiei Europene în cauza *Candle Waxes* (COMP 39.181): http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/decisions/39181/provisional_public_version.pdf.

³² Decizia Consiliului Concurenței este publicată pe pagina de internet a autorității și se află, la momentul publicării prezentului Ghid, pe rolul instanțelor naționale de judecată.

³³ Disponibil pe pagina de internet a Consiliului Concurenței: www.consiliulconcurenței.ro.

I. Identificarea și analiza riscurilor

Primul pas către un program eficient de conformare ar trebui să fie efectuarea unei autoevaluări detaliate în vederea identificării riscurilor ca asociația să încalce reglementările din domeniul concurenței. Scopul principal al acestei autoevaluări este să vă permită să înțelegeți pe deplin industria pe care o reprezintă asociația și pentru a analiza în detaliu acordurile, procedurile și practicile în vederea identificării aspectelor specifice ale reglementărilor din domeniul concurenței care ar putea fi incidente. Acest pas este extrem de important întrucât programul de conformare va avea la bază toate elementele identificate.

Această etapă implică, în general:

- Examinarea tuturor operațiunilor, acordurilor, procedurilor, conduita membrilor și a practicilor specifice industriei reprezentată de asociație;
- Analiza reglementărilor din domeniul concurenței;
- Analiza condițiilor pieței;
- Identificarea riscurilor relevante privind conformarea cu regulile de concurență;
- Evaluarea nivelului de risc;
- Identificarea măsurilor necesare pentru eliminarea riscurilor;
- Stabilirea pașilor de urmat pentru a soluționa eventuale încălcări ale regulilor de concurență.

II. Planificarea și elaborarea programelor de conformare

După identificarea și examinarea tuturor potențialelor riscuri sau preocupări legate de conformare, următorul pas este de a planifica și elabora un program de conformare care corespunde scopului asociației. Este imperativ ca programul să fie adaptat în mod specific nevoilor asociației. Programul de conformare va avea la bază analiza și evaluarea riscurilor pe care ați făcut-o la pasul I.

Această etapă implică, în general:

- Angajamentul din partea conducerii asociației și a angajaților că urmează să respecte regulile de concurență;
- Crearea unei culturi a conformării cu regulile de concurență în cadrul asociației;
- Numirea unei persoane ca ofițer de conformitate;
- Proiectarea unui program de conformare care să se potrivească scopului asociației;
- Elaborarea manualului de conformare, care să cuprindă regulile de concurență, importanța conformării, riscurile neconformării și sancțiuni în caz de nerespectare.

III. Implementare și training

Această etapă implică, în general:

- Angajamentul din partea fiecărui membru al asociației de a respecta regulile de concurență;

- Introducerea unor măsuri de sancționare a încălcărilor de la regulile stabilite de asociație privind conformarea cu regulile de concurență (e.g. excluderea din asociație);
- Trimiterea la manualul/procedurile de conformare cu regulile de concurență în statutul asociației, codul de etică etc.;
- Organizarea periodică de sesiuni de pregătire profesională specifică privind conformarea cu regulile de concurență;

IV. Monitorizare și revizuire

După finalizarea etapei de implementare a programului de conformare și de training, următorul pas este urmărirea progresului. Aceasta implică monitorizarea activităților asociației și utilizarea corectă a programului de conformare.

Această etapă implică, în general:

- Monitorizarea activităților asociației și utilizarea continuă a programului de conformare în cadrul acestor activități;
- Verificarea dacă măsurile de conformare împiedică efectiv încălcările regulilor de concurență;
- Revizuirea anuală a programului de conformare pentru a stabili dacă:
 - Procedurile și mecanismele de monitorizare sunt eficiente;
 - Programul funcționează corespunzător;
 - Riscurile identificate inițial în etapa de evaluare sunt încă viabile și dacă sunt în continuare abordate corect din perspectiva conformării cu regulile de concurență;
 - Sunt identificate noi riscuri.

4. Sfaturi practice pentru asociațiile de întreprinderi

4.1 Prezenta secțiune conține o listă de sfaturi practice menită să ajute asociațiile de întreprinderi să se conformeze reglementărilor din domeniul concurenței. Această listă nu are caracter exhaustiv și este un rezumat al principalelor elemente prezentate în Ghid.

✓ **Asigurați-vă că toți membrii sunt bine informați despre faptul că asociația de întreprinderi susține și impune cu strictețe respectarea de către membrii săi a reglementărilor din domeniul concurenței;**

✓ **Impuneți membrilor prin statut obligația respectării reglementărilor din domeniul concurenței;**

√ **Stabiliți o politică internă (manual de conformare, cod de etică etc) a asociației de respectare a reglementărilor din domeniul concurenței și asigurați-vă că membrii asociației sunt familiarizați cu aceasta;**

√ **Asigurați-vă că statutul asociației nu include dispoziții cu caracter anticoncurențial;**

√ **Asigurați-vă că normele și criteriile de admitere ale asociației sunt transparente, proporționale, nediscriminatorii și bazate pe standarde obiective;**

√ **Asigurați-vă ca există la nivelul asociației măsuri adecvate menite să împiedice divulgarea informațiilor sensibile din punct de vedere comercial între, sau către membrii asociației;**

√ **Revizuiți periodic documentația internă, politicile și procedurile și toate publicațiile asociației, inclusiv site-ul Web, reviste și buletine de știri pentru a vă asigura că acestea nu conțin informații/date contrare reglementărilor din domeniul concurenței;**

√ **Contractați cu o terță parte pentru activitatea de colectare și agregare a datelor care urmează să facă obiectul statisticilor de piață;**

√ **Recomandați membrilor să plece imediat din cadrul oricărei întâlniri cu concurenții dacă sunt discutate informații sensibile din punct de vedere comercial și să raporteze asociației sau Consiliului Concurenței aceste întâlniri. De asemenea, recomandați membrilor participanți la astfel de întâlniri să transmită o comunicare scrisă prin care să se distanțeze față de discuțiile respective privind informații sensibile din punct de vedere comercial (distanțare publică);**

√ **Consultați un consilier juridic sau un specialist în domeniul concurenței de fiecare dată când aveți dubii privind respectarea reglementărilor din domeniul concurenței în cadrul asociației (fie în legătură cu abordarea anumitor subiecte în cadrul întâlnirilor și/sau introducerea acestora pe ordinea de zi, fie în cadrul activității desfășurate de asociație);**

√ **Nu permiteți discutarea în cadrul întâlnirilor asociației a altor subiecte decât cele de pe ordinea de zi și asigurați-vă că minutele de ședință reflectă toate aspectele discutate;**

√ **Nu solicitați membrilor să furnizeze asociației informații sensibile din punct de vedere comercial, cum ar fi informații despre prețuri și / sau intențiile de ieșire de pe piață, volume, cote de piață etc.;**

✓ **Asigurați-vă că asociația nu impune membrilor obligații care i-ar putea împiedica pe aceștia să ia decizii comerciale independente;**

✓ **Nu împiedicați membrii să negocieze și să stabilească condiții contractuale diferite față de cele recomandate de asociație;**

✓ **Nu impuneți membrilor să colaboreze sau să nu colaboreze cu anumite întreprinderi;**

✓ **Nu uitați că asociația în sine poate fi răspunzătoare pentru încălcări ale reglementărilor din domeniul concurenței și că o încălcare poate avea atât consecințe financiare, cât și consecințe reputaționale asupra asociației.**

5. Ce trebuie să faceți dacă aveți informații privind posibila încălcare a regulilor de concurență?

Dacă observați că discuțiile din cadrul asociației par că se distanțează de scopul permis – de exemplu, vizează informații referitoare la politicile de preț practicate în general, împărțirea piețelor și/sau a clienților, strategii viitoare de afaceri etc., atunci trebuie să procedați după cum urmează:

- ✓ Comunicați membrilor asociației îngrijorările pe care le aveți cu privire la posibila încălcare a regulilor de concurență, solicitați încetarea imediată a discuțiilor și consemnați acest lucru în minuta întâlnirii;
- ✓ Adresați-vă imediat unui avocat/consilier juridic, care va poate sfătui cum să procedați în continuare;

Puteți sesiza în scris Consiliului Concurenței orice comportament anticoncurențial folosind următoarele metode:

- ✓ Completând formularul „*Petiții și sesizări*”, disponibil online la următoarea adresă <https://portal.consiliulconcurentei.ro/solicitari/login>;
- ✓ Accesând platforma avertizorilor de concurență disponibilă la următoarea adresă <https://report.whistleb.com/ro/consiliulconcurentei>;
- ✓ Prin e-mail: office@consiliulconcurentei.ro;
- ✓ Prin poștă: Piața Presei Libere nr. 1 corp D1, Sector 1, Cod Poștal 013701, București, Oficiul Poștal 25 Ghișeu 1;
- ✓ Puteți formula o plângere furnizând informațiile din formularul de plângere cuprins în Regulamentul privind analiza și soluționarea plângerilor referitoare la încălcarea

prevederilor art. 5, 6 și 9 din Legea concurenței nr. 21/1996 și a prevederilor art. 101 și 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, pus în aplicare prin Ordinul președintelui Consiliului Concurenței nr. 499/2010, publicat în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 687 din data de 12 octombrie 2010, cu modificările și completările ulterioare.

Formularul este disponibil și pe pagina de internet a Consiliului Concurenței, la următoarea adresă:

http://www.consiliulconcurenței.ro/uploads/docs/items/id6509/formular_de_plangere.pdf

6. Ce trebuie să faceți dacă asociația a participat la o încălcare a regulilor de concurență?

În ipoteza în care, în ciuda eforturilor depuse de către asociația de întreprinderi pentru conformarea cu regulile de concurență, aceasta a fost implicată în săvârșirea unei practici anticoncurențiale, legislația din domeniul concurenței pune la dispoziția asociațiilor de întreprinderi o serie de instrumente de reducere sau exonerare de la plata amenzilor, cum sunt *politica de clemență* și *recunoașterea săvârșirii faptei*.

6.1 Politica de clemență. Asociația de întreprinderi are posibilitatea de a colabora cu autoritatea de concurență conform prevederilor *Instrucțiunilor privind politica de clemență*³⁴. Prin politica de clemență, Consiliul Concurenței încurajează în mod special asociațiile implicate în practici anticoncurențiale prevăzute de articolul 5 din Legea concurenței și/sau articolul 101(1) din Tratat și care doresc să înceteze participarea la încălcarea respectivă să contacteze Consiliul Concurenței și să aducă informații și probe în legătură cu activitatea ilicită respectivă, în scopul obținerii imunității la amendă sau reducerii amenzii ce urmează să fie aplicată odată cu finalizarea investigației și constatarea încălcării.

6.2 Recunoașterea participării la încălcare³⁵. Această instituție juridică vine în completarea setului de instrumente care permit reducerea amenzilor aplicate asociațiilor de întreprinderi dispuse să colaboreze cu autoritatea de concurență dincolo de obligațiile legale care le revin în cadrul investigațiilor în care sunt părți implicate. Astfel, în cadrul investigațiilor, asociațiile de întreprinderi au posibilitatea de a recunoaște participarea la încălcarea investigată, putând obține o reducere de maximum 30% a amenzii. În această situație, asociația de întreprinderi furnizează doar o declarație de recunoaștere, fără a aduce și dovezi pentru probarea încălcării, spre deosebire de situația declarațiilor de clemență, care sunt însoțite și de elemente probatorii.

³⁴ Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 642/2019, publicat în Monitorul Oficial cu numărul 631 din data de 30 iulie 2019.

³⁵ Pentru informații suplimentare, puteți consulta *Instrucțiunile Consiliului Concurenței privind individualizarea sancțiunilor pentru contravențiile prevăzute la art. 55 din Legea concurenței nr. 21/1996*, publicat în Monitorul Oficial nr. 1017/2019, partea a IV-a, cu modificările și completările ulterioare.