

Cod de conformitate privind Concurența/Anti-Trustul

ARC Brasov este dedicată respectării principiilor de etică și culturii de conformare cu regulile de concurență în activitatea sa de zi cu zi. Regulile de concurență pot afecta întregul mediu de afaceri și genera plus valoare pentru toți participanții din piață.

Prin urmare, ARC Brasov așteaptă ca toți partenerii săi de afaceri să respecte regulile de concurență și să adopte un comportament conform cu aceste reguli. În acest scop, ARC Brasov propune acest cod de conformitate privind concurența pentru partenerii săi de afaceri, pentru a promova acele comportamente conforme ce produc beneficii tuturor participanților din piață.

1. Ce este o înțelegere?

Întelegeri anticoncurențiale

Principiul de bază al legislației de concurență este că, atunci când se concurează, societățile trebuie să decidă asupra comportamentului lor comercial independent de alte societăți. Comportamentul fiecărei companii trebuie să fie întotdeauna determinat de propriile obiective de afaceri și de planurile proprii de dezvoltare. Un principiu fundamental al regulilor de concurență este că sunt interzise orice înțelegeri cu concurenți care conduc la restrângerea concurenței, în special cele care se referă la: prețuri, termeni / condiții comerciale, limitarea producției / ofertei, împărțirea piețelor / clienților, schimb de informații, boicoturi, participarea la licitații.

O înțelegere reprezintă situația în care părțile își exprimă intenția comună de a se comporta într-un anumit mod.

Înțelegerea între societăți cu privire la comportamentul pe piață reprezintă o încălcare a regulilor concurențiale chiar dacă rămâne doar la stadiul de intenție, nefiind necesară punerea sa în practică.

În anumite situații chiar și tăcerea poate avea valoarea unui consimțământ la înțelegere.

Înțelegerea va conduce în mod automat la încălcarea legii, nefiind admise justificări (e.g. nu am realizat un folos / am realizat pierderi / doar am asistat la discuții / doar am dezbătut problema / nu am influențat discuțiile).

Reguli practice

Pretul trebuie stabilit in mod liber de catre fiecare companie. Notiunea de "pret" include orice element care conduce la stabilirea pretului (e.g. discounturi, rabaturi, suprataxe, metode de stabilire a pretului, pret minim, etc.)

Este necesar ca termenii si conditiile de vanzare sa fie stabilite in mod liber de catre intreprinderi. NU trebuie agreata cu concurentii aplicarea acelorasi termeni si conditii comerciale pentru clienti.

Participarea la licitatii trebuie sa fie realizata in mod liber. NU este legala intelegerea intre concurenti cu privire la preturile si conditiile oferite in cadrul participarii la o licitatie. In mod similar, nu sunt permise intelegerile referitoare la depunerea de oferte false, acoperirea reciproca a costurilor de licitare, "ajudecarea prin rotatie" a licitatiilor, neparticiparea la o licitatie.

Limitarea ofertei reprezinta de asemenea comportamente contrare legislatiei de concurenta. Astfel de comportamente cuprind acorduri intre concurenti in vederea limitarii ofertei, investitiilor sau dezvoltarii produselor noi, nefiind admise nici macar in scopul de a preveni contaminarea pietei.

Intelegerile referitoare la impartirea pietelor sau clientilor sunt interzise. NU sunt permise acorduri pentru impartirea pietelor geografice sau a pietelor produselor, teritoriilor de vanzare ori clientilor. De asemenea, sunt interzise intelegeri cantitative in baza carora sunt convenite cantitatile de produse si servicii oferite ori cotele de piata.

2. Schimbul de informatii

Sunt interzise practicile concertate

In general, o practica concertata priveste comportamentul viitor al companiilor, constand in coordonarea comportamentului partilor implicate prin schimburi de informatii sensibile comerciale.

Fiecare companie trebuie sa isi stabileasca in mod independent comportamentul si politica pe piata, fiind interzis orice schimb de informatii care ar putea influenta comportamentul unei alte societati.

Schimbul de informatii:

- Poate fi unilateral, fiind suficienta acceptarea informatiilor de catre destinatar;
- Poate consta intr-o singura actiune;
- Poate privi **informatii curente / viitoare;**
- **Poate fi direct ori indirect.**

Constituie informatii sensibile din punct de vedere concurential cele referitoare la:

- Liste de clienti;

- Preturi curente sau viitoare;
- Formule de calculare a preturilor;
- Licitatii;
- Planuri viitoare / strategii;
- Costuri;
- Vanzari detaliate;
- Marje.

NU constituie informatii sensibile: informatiile publice, informatiile vechi de cel putin un an si cele agregate la un nivel suficient de general care sa NU permita identificarea datelor individuale ale concurentilor.

Sunt interzise orice discutii referitoare la preturi / conditii comerciale, piete / marketing, limitarea produselor ori boicotarea concurentilor.

Schimbul de informatii viitoare cu privire la preturi, vanzari, cote de piata, teritorii constituie o incalcare prin obiect si, implicit, nu este necesara demonstrarea efectului anticoncurential.

Schimbul de informatii cu privire la politici si strategii comerciale si de marketing, informatii confidentiale si secrete comerciale constituie o incalcare prin efect, urmand a fi analizata de la caz la caz o posibila nerespectare a prevederilor de concurenta.

3. Intelegerea de tip A-B-C

Intelegerea de tip A-B-C (denumite si hub and spoke) se refera la transmiterea de informatii comerciale sensibile / strategice de la un competitor (A) catre un alt competitor (B) prin intermediul unei terte parti (C).

Este suficienta transmiterea unilaterala, nefiind nevoie de reciprocitate.

Nu solicitati / nu acceptati oferte sau termeni si alte conditii ale concurentilor prin intermediul unui tert!

Nu furnizati clientilor dvs. informatii strategice referitoare la activitatea concurentilor lor!

Este necesar ca fiecare partener comercial sa cunoasca si sa respecte regulile de concurenta.

NU este permisa desfasurarea activitatilor care nu sunt in concordanta cu regulile de concurenta.

In calitate de intermediar, NU transmiteti urmatoarele aspecte referitoare la:

- Preturi / conditii comerciale;
- Piete / marketing;
- Limitarea produselor;
- Boicotarea altor concurenti.

NU furnizati clientilor date confidentiale privind concurentii acestora (e.g. clienti, comisioanele altor intermediari, termeni si conditii).

4. Riscuri

Nerespectarea regulilor de concurenta poate conduce la aplicarea de amenzi imense, care pot ajunge pana la 10% din cifra de afaceri a companiei implicate. Incalcarea legislatiei de concurenta poate atrage riscuri atat pentru companie, cat si pentru angajatii sai.

Riscuri pentru compania implicata:

- Amenzi;
- Costuri de aparare ridicate;
- Daune reputationale;
- Nulitatea contractelor;
- Actiuni in despagubire (clienti).

Riscuri pentru angajat:

- Amenzi;
- Costuri de aparare ridicate;
- Daune reputationale;
- Masuri disciplinare / implicatii penale.