

PNSA a promovat la nivelul clienților firmei cultura programelor de conformare. Mihaela Ion, Partener: Apariția Ghidului, un pas înainte. Programele noastre de conformare cu legislația concurențială reflecta deja cerințele desprinse din Ghidul Consiliului



Avocații Popovici Nițu Stoica & Asociații ([PNSA](#)) promovează în rândul clienților firmei o cultură a programelor de conformare. În acest context, publicarea primului *Ghid de conformare* în sectorul concurenței nu a produs mari surprize pentru companiile partenere ale PNSA. ”Experiența ne-a demonstrat că cea mai bună abordare în acest domeniu este cea pro-activă, preventivă. Astfel, devin esențiale programele de conformare structurate în funcție de nivelul conformării existente la nivel de societate (angajament de conformare, know-how de conformare, conformarea ca practică comercială). Instrumentele noastre de lucru aferente acestui segment sunt structurate astfel încât să răspundă celor patru etape esențiale: identificarea riscurilor, analiza riscurilor, reducerea riscurilor, monitorizare și revizuire”, explică [Mihaela Ion](#), Avocat Asociat în cadrul PNSA.

Echipa Popovici Nițu Stoica & Asociații acorda suport legal și logistic pentru a dezvolta orice tip de programe efective de conformare particularizate specificului clienților, indiferent de domeniu, indiferent dacă este vorba de implementarea unor audituri extinse de concurență, revizuirea și modificarea programelor existente, implementarea unor programe noi sau implementarea măsurilor necesare pentru reducerea riscurilor din perspectiva concurențială, față de amenințările și vulnerabilitățile identificate în cadrul procedurii de audit.

Efectele practice ale Ghidului de conformare

Mihaela Ion amintește faptul că încă dinainte de apariția acestui *Ghid de conformare*, existau prevederi legale care recunoșteau posibilitatea Consiliului Concurenței de a reduce amenzile aplicate societăților în eventualitatea în care acestea demonstrau implementarea efectivă a unui program de conformare cu legislația concurențială.

Mai mult, au existat chiar decizii emise de Consiliul Concurenței anterior apariției acestui *Ghid* în care, conform prevederilor legale existente încă din anul 2016, au fost acordate reduceri ale amenzilor pentru situațiile în care societățile prezentau dovezi ale implementării unui astfel de program.

“Nu erau însă reglementate criteriile ce trebuie îndeplinite efectiv de acest program pentru a fi acceptat ca o circumstanță atenuantă. Practic, acest Ghid vine și dezvoltă criteriile și setează cadrul în care Consiliul va analiza de acum încolo dacă programul de concurență a fost implementat în mod efectiv și dacă se acordă sau nu o reducere a amenzilor societăților care au invocat acest beneficiu. Astfel, pentru a vorbi de un program de conformare efectiv și credibil, acesta trebuie să includă cel puțin următoarele elemente: implicare la nivel de senior management; politici și proceduri de conformare; sesiuni de informare, training; monitorizare, mecanisme de auditare și raportare și proceduri disciplinare consecvente”, menționează avocatul PNSA.

Expertul este de parere ca efectele apariției *Ghidului* se vor resimți cu precădere la nivelul Consiliului, mai precis la nivelul modului în care acesta va analiza dacă programele de conformare implementate de societățile ce invocă beneficiul reducerii amenzilor vor fi reținute drept circumstanțe atenuante sau nu. ”Se trece astfel la o analiza de substanță a programelor de conformare implementate. Odata cu formalizarea acestor criterii, societățile interesate de obținerea reducerilor amenzilor trebuie să poată demonstra că programul implementat îndeplinește toate cerințele din grila de analiza prevăzută de *Ghid*”, completează **Mihaela Ion**.

În ceea ce privește firmele, profesionistul **PNSA** susține că erau interesate de implementarea unor programe de conformare cu legislația concurențială cu mult înainte de apariția acestor reglementări. În privința lor, acest *Ghid* nu va aduce mari modificări. ”Multe din societățile active pe piață, mai ales cele active în industriile considerate prioritare de către Consiliul Concurenței, aveau implementate programe complexe de conformare în acord cu cerințele incluse acum în *Ghid*. Cel mai probabil însă la nivelul societăților mici, va crește gradul de conștientizare a importanței respectării legislației concurenței și a necesității implementării unui program de conformare”, adaugă specialistul.

Cultura programelor de conformare

Având în vedere faptul că **PNSA** a promovat la nivelul clienților firmei cultura programelor de conformare, avocații implementează astfel de programe în fiecare an, preocuparea fiind de a actualiza constant programele astfel încât acestea să reflecte dinamismul pieței și al cazuisticii naționale și europene, și specificul pieței în care activează clienții. ”Monitorizăm constant cazuistica în domeniul concurenței naționale, europene și de la nivelul altor jurisdicții, astfel încât programele noastre să fie actuale întotdeauna. Programele noastre de conformare cu legislația concurențială reflectă deja cerințele desprinse din *Ghidul Consiliului*. Aceasta întrucât încă de la primele programe de conformare, am avut în vedere practica europeană și de la nivelul altor jurisdicții în materia conformării, care seta deja existența unei structuri a programului și un anumit grad de complexitate a acestora (e.g. existența unor manuale, sesiuni de informare & training, inspecții simulate, audit de concurență, planul de acțiune pentru reducerea sau înlăturarea riscurilor identificate)”, subliniază **Mihaela Ion**.

Apariția *Ghidului* reprezintă un pas înainte, ușurând implementarea programelor de conformare. Din punctul de vedere al avocatului **PNSA** există cel puțin trei avantaje ca urmare a existenței unui astfel de ghid de conformare.

Primul, și cel mai important, este acela că societățile, angajații acestora, ajung să înțeleagă care sunt limitele în care pot acționa, astfel încât să nu expună compania riscurilor foarte mari derivate din nerespectarea regulilor de concurență.

Al doilea avantaj intervine în situația în care firmele sunt investigate de către Consiliul Concurenței și există propuneri de sancționare, acestea pot beneficia de reducerea amenzii în cazul în care demonstrează Consiliului existența și implementarea efectivă a unui program de conformare în acord cu cerințele *Ghidului*.

Iar al treilea avantaj este pentru companiile sancționate de Consiliul Concurenței, care participă curent la licitații sub umbrela Legii nr. 98/2016 și pentru care devin incidente articolele privind cazurile de excludere de la procedurile de atribuire, programul de conformare poate fi considerat parte a programului de self-cleaning reglementat de art. 171 din legea sus amintită.

”Spre deosebire de alte jurisdicții unde îndeplinirea cerințelor de conformare setate de autoritățile de concurență este certificată prin emiterea unui certificat de calitate chiar de autoritatea de concurență, în România nu există reglementată o astfel de procedură”, punctează avocatul.

Prin intermediul *Ghidului*, Consiliul Concurenței încearcă să seteze chiar structura cheie a unei ”rețete” universale valabile pentru un program de conformare de succes. ”În mod evident, *Ghidul* stabilește doar structura generală. Aceasta pentru că orice program, pentru a fi cu adevărat eficient, trebuie personalizat și adaptat specificului / dimensiunii clientului și pieței în care funcționează acesta, nivelului lanțului comercial unde activează, naturii produsului / serviciului, condițiilor de piață, intensității interacțiunii cu ceilalți concurenți, relațiilor contractuale cu terți sau specificului organizațional”, explică **Mihaela Ion**.

PNSA, experiența de peste 20 de ani în practica de Concurență

Departamentul de [Dreptul Concurenței](#) din cadrul PNSA a fost înființat în urma cu peste 20 de ani. În acest moment, echipa care se ocupă de această practică este formată din doi avocați asociați - **Mihaela Ion**, avocat asociat coordonator al practicii de concurență și [Silviu Stoica](#), avocat asociat – și patru avocați colaboratori. Se poate spune că echipa de concurență este chiar una din cele mai vechi din firmă. Practic, departamentul a crescut, s-a dezvoltat odată cu echipa sa. Totodată, cu fiecare proiect în parte, echipa se extinde, mai precis fiecare client devine practic un membru al echipei **PNSA**.

”Din punctul meu de vedere, succesul în acest domeniu nu este exclusiv al avocaților, ci este un succes comun al echipei mixte alcătuite din avocații noștri și echipa desemnată la nivelul clientului. Pot spune că avocații din departamentul nostru de concurență sunt norocoși. Asta pentru că, prin complexitatea proiectelor în care sunt implicați, caracterul multidisciplinar al acestora, dobândesc o capacitate de analiză juridică integrată. Fiecare proiect în acest domeniu are propriul specific. Nu există două proiecte similare. Asta pentru că întotdeauna analiza pe concurență presupune înainte de toate o analiză a pieței aferente proiectului. Trebuie, astfel, să înțelegi în detaliu piața pe care funcționează clientul, doar așa poți să pui întrebările potrivite și să obții răspunsurile necesare analizei. Totodată, fiind un domeniu mai tehnic decât altele, este necesară acordarea unei atenții deosebite specializării continue la nivelul echipei. **PNSA** a susținut de fiecare dată inițiativele avocaților săi pe partea de specializare”, a explicat **Mihaela Ion**.

Numărul mandatelor pe care avocații **PNSA** le au în lucru este într-o creștere continuă. **Mihaela Ion** a observat în special o creștere a activității de consultanță curentă pe aspecte de dreptul concurenței și pe latura de conformare. ”Merita amintit în mod clar și domeniul rezervat concentrărilor economice. Numărul tranzacțiilor și notificărilor a crescut considerabil comparativ cu anii anteriori. Avem pe masa de lucru câteva tranzacții în faza de audit juridic și structurare a documentelor tranzacției, iar altele, fie în proces de autorizare de către Consiliul Concurenței, fie în faza de pregătire a notificărilor. Pentru unele din tranzacții am primit chiar recent autorizarea din partea Consiliului. Avem aici în vedere în special tranzacția prin care [Xella RO SRL a preluat societățile din grupul Macon](#) (Macon SRL și Simcom Var SA, precum și Simbeton SA și Simteran SA)”, mai spune profesionistul **PNSA**.

Tendința de creștere a proiectelor din acest domeniu vine, pe de o parte, pe fondul conștientizării importanței dreptului concurenței în activitatea de zi cu zi a societăților și a rolului cheie deținut de acest domeniu în industria actuală, și, pe de altă parte, din transformările ce au loc pe piață, ca urmare a creșterii importanței tehnologiei în viața de zi cu zi a societăților. ”Asistăm practic la o „tehnologizare”, „digitalizare” a pieței și o schimbare a comportamentului consumatorului și la o creștere a atenției autorităților de concurență spre comerțul/platformele online, spre o analiză a efectelor acestei transformări (e.g. utilizarea sistemelor informatice de optimizare, analiza impactului diversilor algoritmi de monitorizare și adaptare automată a prețurilor, a raportului dintre big data și concurență). În tot acest proces, autoritățile de concurență vor inova și ele, și atunci nevoile clienților de specialiști în domeniul concurenței și, totodată, provocările pentru avocații din domeniul concurenței, vor fi și mai mari”, argumentează avocatul **PNSA**.