

SC FYA TRANS SRL

CUI: RO14200360; J2001000867222

SEDIUL: IASI, B-dul N. Iorga, nr. 8, bl. 901A, sc. B, et. 8, ap. 36

Tel: 0755.121.554, E_mail: office@fyatrans.ro, web: www.fyatrans.ro

MANUAL DE CONFORMARE

cu regulile de

concurență

CUPRINS:

CUPRINS:	2
SCOPUL ADOPTĂRII UNUI MANUAL DE CONFORMARE.....	4
CAPITOLUL I. ANGAJAMENTUL CONDUCERII FYA TRANS PRIVIND RESPECTAREA REGULILOR DE CONCURENȚA.....	5
1.1. Declarația Administratorului.....	5
1.2. ANGAJAMENTUL SOCIETĂȚII FYA TRANS SRL	6
1.3. SCOPUL Manualului de conformare, ca parte a Politicii generale de conformare aplicată de SC FYA TRANS SRL	7
1.4. Domeniu de aplicare- adresabilitatea Manualului de conformare	8
CAPITOLUL II. PRINCIPII GENERALE PRIVINDCONFORMAREA CU REGULILE CONCURENȚEI	10
II .2. Reguli generale rezultate din legislația europeană și națională.....	11
II.2.1. Prevederi legale referitoare la înțelegeri și practici anticoncurențiale.....	11
II.2.2.. Prevederi legale referitoare la abuzul de poziție dominantă.....	12
II.2.3. Situații ce evidențiază încălcări ale concurenței	14
c) Non -concurența.....	15
II.3.OBLIGAȚII în caz de control/inspecții inopinate.....	21
II.4. SANCTIUNI	21
CAPITOLUL III. AUTOEVALUARE ÎN VEDEREA IDENTIFICĂRII RISCURILOR DIN DOMENIUL	23
CONCURENȚEI CU CARE SE CONFRUNTA FYA TRANS	23
III.2. Piete relevante	23
III.3. Operațiuni, relații comerciale ce trebuie avute în vedere la managementul riscurilor de concurință	23
III.4. Identificarea listei de amenințări și a listei de vulnerabilități în materia concurenței	23
Lista de amenințări la care este expusă FYA TRANS.....	23
CAPITOLUL IV.COD DE CONDUITA ȘI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJAȚII FYA TRANS SRL ÎN VEDEREA CREȘTERII CONFORMĂRII CU REGULILE DE CONCURENȚA .	25
IV.1. Practici total interzise pentru angajații FYA TRANS SRL (“AȘA NU”)	25

IV.2. Instructiuni de participare la sedintele Asociatiilor in care SC FYA TRANS SRL este membru	26
IV.3. Aşa Da.....	27
IV.4. Schimbul de date si informatii	28
CAPITOLUL V. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE AL FYA TRANS	30
CAPITOLUL VI. PREVEDERI FINALE.....	31

SCOPUL ADOPTĂRII UNUI MANUAL DE CONFORMARE

Având în vedere necesitatea respectării regulilor concurențiale de către societatea FYA TRANS SRL atât în raporturile cu terții, dar și de către angajații săi, managementul societății a luat decizia să implementeze o serie de măsuri în cadrul unui Program de conformare având ca scop încadrarea comportamentului societății, în întreg, și fiecărui angajat în parte, la normele și legislația internă și europeană în materia concurenței.

Programul de conformare prevede angajamentul potrivit căruia conformarea cu normele de concurență reprezintă o prioritate în ceea ce privește politicile SC FYA TRANS SRL.

Programul de conformare este convergent cu valorile societății, caracterizate de onestitate, integritate, comunicare, încredere reciprocă și îmbunătățire continuă a serviciilor oferite.

Manualul de conformare prezent se dorește a fi unul din elementele de baza ale Programului de conformare cu regulile de concurență, pentru a preveni participarea SC FYA TRANS SRL ori/și a angajaților săi la încălcări ale legii care ar expune societatea sancțiunilor pecuniare ori de altă natură sau unor prejudicii de imagine.

CAPITOLUL I. ANGAJAMENTUL CONDUCERII FYA TRANS PRIVIND RESPECTAREA REGULILOR DE CONCURENȚA

1.1. Declarația Administratorului

SC FYA TRANS SRL activează într-un domeniu liberalizat, respectiv transportul de călători interjudețean, un domeniu cu o componentă concurențială foarte dezvoltată.

De aceea, în concordanță cu viziunea managementului societății, considerăm concurența dintre societățile din același sector de activitate ca fiind benefică, dar ea trebuie să se realizeze echitabil, în respectarea legilor și normelor privind libera concurență. Cunoașterea insuficientă a acestor legi și norme ar putea expune SC FYA TRANS SRL riscului unor sancțiuni aplicate de organele de autoritate în materie dar și deteriorării imaginii publice, cu impact în ceea ce privește pierderea unor oportunități legate de câștigarea contractelor de vânzări produse ori prestări servicii.

Din acest motiv solicit tuturor angajaților SC FYA TRANS SRL să respecte în totalitate aceste reguli, avertizând că necunoașterea legii nu exonerează de răspundere.

Mai mult, angajații SC FYA TRANS SRL care îndeplinesc funcții manageriale au datoria de a facilita personalului din subordine înțelegerea normelor respective și aplicarea lor sistematică.

În plus, având în vedere că analiza de risc cuprinsă în prezentul Manual de conformare este departe de a fi exhaustivă, este necesar ca fiecare angajat, la locul sau de muncă și corelat cu activitățile derulate, să identifice zonele și contextele unde pot apărea noi riscuri în ceea ce privește libera concurență și să le comunice oportun șefilor ierarhici.

Vom asigura aplicarea acestui Manual de conformare și investigarea, respectiv sancționarea oricăror încălcări ale regulilor în materia concurenței.

Administrator,

EMANUEL ARCIP

1.2. ANGAJAMENTUL SOCIETĂȚII FYA TRANS SRL

SC FYA TRANS SRL este o persoană juridică cu capital integral privat, care are ca activitate principală transportul de persoane, cu sediul social în mun Iași, bd. Nicolae Iorga, nr. 8, bl. 901A, sc. B, et. 8, apt. 36, jud. Iasi, numar de inregistrare in Registrul Comertului J 22/867/2001, Cod de identificare fiscala: RO 14200360, reprezentat legal prin adm Arcip Emanuel.

Respectarea regulilor de concurenta reprezinta un principiu fundamental caruia societatea noastra a inteles sa ii ofere importanta si atentie sporita deoarece fara intelegerea, constientizarea si implementarea acestora, activitatea curenta a FYA TRANS SRL nu se va putea conforma cerintelor legale care reglementează concurența.

SC FYA TRANS SRL își ia angajamentul de a respecta legislația privind concurenta, corelat cu următoarele principii:

- efectuarea serviciilor de transport în condiții concurențiale;
- bunăstarea consumatorilor;
- buna functionare a serviciilor de transport;
- libertatea călătorului de a alege operatorul de transport în condiții concurențiale și de transparență
- promovarea unor raporturi concurențiale legale și transparente cu alți operatori de transport
- respingerea oricoror asocieri de tip cartel cu alți operatori de transport

Consideram ca prevenirea practicilor anticoncurențiale este mult mai eficienta decat investigarea si sanctionarea incalcarilor. Astfel, prin asumarea unor politici clare, ferme și eficiente, dorim sa ne protejam impotriva vulnerabilitatilor si amenintarilor care genereaza riscuri de incalcare a normelor de concurenta,

De aceea apreciem utila si necesara redactarea unui Manual pentru angajati, in care acestia sa regasească linii directoare de comportament si raspunsuri la intrebari frecvente ce pot aparea in practica, stabilirea unui mecanism de verificare a gradului de conformare (instituirea unui sistem de reguli privind raspunderea si sanctionarea, respectiv plata despagubirilor, pentru a preveni savarsirea unor abateri, infractiuni ori alte fapte ilicite in materia concurentei).

Aducerea la cunoștința salariaților și terților a Manualului de conformare are la baza ideea ca accesul rapid la acest ghid al celor fara calificare juridica reprezinta o componenta vitala a programului de conformare a societății si un mijloc eficient de a ajuta angajatii sai sa afle despre ”bunele practici ”.

I.3. SCOPUL Manualului de conformare, ca parte a Politicii generale de conformare aplicata de SC FYA TRANS SRL

Scopul acestui Manual de conformare este constituit pe patru piloni:

1. Declararea explicita a managementului companiei a bunei credinte si angajamentul potrivit caruia conformarea cu normele de concurenta reprezinta o prioritate in ceea ce priveste politicile SC FYA TRANS SRL, manifestata prin orientarea catre respectarea cu strictete a legilor si normelor de concurenta loiala;

Conform legislatiei nationale in materie, in cazul in care autoritatea de concurenta (Consiliul Concurenteii) considera ca societatea a incalcat normele in materia concurenteii, poate impune acesteia o amenda contraventionala de pana la 10% din cifra de afaceri totala inregistrata de intreprindere in anul anterior deciziei Consiliului Concurenteii, precum si alte masuri corective

2. Expunerea de informatii si bune practici pentru proprii angajati astfel incat acestia sa fie feriti a incalca, din nestiinta, legile si normele de concurenta loiala, dar si sa constientizeze ca vor suferi consecintele pentru nerespectarea normelor respective (intransigenta fata de incalcari ale nomelor de catre proprii angajati);

Angajatii nostri trebuie sa stie ca pot raspunde disciplinar (avertisment, reducerea salariului si chiar desfacerea disciplinara a contractului de munca) daca, prin comportamentul lor, au angajat raspunderea contraventionala a societatii, indiferent de pozitia ocupata in cadrul acesteia, indiferent daca incalca nomele de concurenta cu intentie sau din eroare/necunoastere.

Conform Legii concurenteii, fapta oricarei persoane care exercita functii de conducere in cadrul unei intreprinderi de a concepe sau organiza, cu intentie, anumite practici interzise de reglementarile din domeniul concurenteii constituie infractiuni (intelegerile de natura sa afecteze preturile in cadrul achizitiilor publice se considera deturnare a achizitiilor publice si sunt sanctionate de Codul Penal).

3.Oferirea unui sprijin pentru proprii angajati de a identifica, in activitatile derulate, fapte intreprinse de terti care pot afecta interesele SC FYA TRANS SRL prin expunerea la situatii de incalcare a liberei concurente, precum intelegeri ale participantilor de impartire a pietei, a refuzului de efectuare a activității de transport în baza unor înțelegeri de tip cartel (Legislatia autohtona cat si cea europeana a concurenteii prevede, pe langa sanctiunile la care se expun participantii la practici anticoncurentiale, nulitatea de drept a contractelor si clauzelor contractuale rezultate din implementarea practicilor anticoncurentiale, precum si posibilitatea solicitarii de daune.

4.Evidentiaza puterile si prerogativele autoritatii de concurenta, respectiv Consiliul Concurenteii, si indica linia de conduita pe care proprii angajati o vor avea in cazul unor investigatii ori inspectii inopinate.

Consideram important pentru toti angajatii SC FYA TRANS SRL sa inteleaga ce se intampla in cadrul unei investigatii a Consiliului Concurenteii si, mai ales, ce presupune obligatia de a coopera si a faptului ca orice tip de obstructionare a investigatiei va duce la sanctionarea societatii de catre Consiliul Concurenteii si luarea unor masuri disciplinare impotriva salariatilor responsabili.

I.4. Domeniu de aplicare- adresabilitatea Manualului de conformare

Politica generală de conformare cu regulile concurenței, respectiv prezentul Manual de conformare se aplică sediului și punctelor de lucru aparținând SC FYA TRANS SRL, tuturor departamentelor și întregului personal aparținând SC FYA TRANS SRL, partenerilor, furnizorilor și altor persoane care lucrează în numele SC FYA TRANS SRL.

În mod special, sunt vizați angajații cu atribuții decizionale (care stabilesc politici comerciale, negociază contracte), întrucât aceștia au capacitatea de a decide.

Spre exemplu, aceștia pot decide alinierea prețurilor cu alți concurenți, împărțirea piețelor, angajarea societății într-o strategie de excludere a concurenților, crearea unor înțelegeri tip cartel.

Din acest motiv, majoritatea încălcărilor implică persoane cu funcții de conducere.

De asemenea, răspunderea societății este angajată și în situația în care, spre exemplu, deși nu există implicarea personalului de conducere, angajați ai companiei convin cu omologii lor din companii concurente să își împartă clienții sau să boicoteze o altă societate.

Exemple de acest tip se pot regăsi în ceea ce privește angajații care au în fișa postului și desfășoară activități legate de negocierea cu alte societăți de transport, furnizori, prestatori de servicii.

Odată ce înțelegerea anticoncurențială are loc, nu este necesar ca acest comportament să fi fost încurajat sau tolerat de către personalul de conducere pentru a se considera că societatea a încălcat legea. Acțiunea oricărei persoane autorizate să acționeze în numele întreprinderii este suficientă în acest sens.

CAPITOLUL II. PRINCIPII GENERALE PRIVIND CONFORMAREA CU REGULILE CONCURENTEI

II.1. Legislație aplicabilă

Legislație europeană

- ◆ Articolele 101 și 102 din Tratatul de Funcționare a Uniunii Europene
- ◆ Regulamentul (CE) nr. I/2003 al Consiliului privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din Tratat
- ◆ Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi
- Comunicarea Comisiei privind cooperarea în cadrul rețelei autorităților de concurență
- ◆ Orientările (CE) privind conceptul de efect asupra comerțului din Articolele 81 și 82 din Tratat
- ◆ Regulamentul Comisiei nr. 330/2010 privind aplicarea Articolului 1101 (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practicilor concertate
- ◆ Orientări privind restricțiile verticale „, Nota Comisiei

Legislație națională

- ◆ Legea nr.21 din 10 aprilie 1996 a Concurenței, republicată
 - ◆ Legea nr. I I din 29 ianuarie 1991 privind combaterea concurenței neloiale
 - ◆ Ordonanța de Urgență nr.39 din 31 mai 2017 privind acțiunile în despăgubire în cazurile de încălcare a dispozițiilor legislației în materie de concurență, precum și pentru modificarea și completarea Legii concurenței nr. 21/1996
- Regulamente și instrucțiuni
- ◆ Instrucțiuni privind individualizarea sancțiunilor pentru contravențiile prevăzute la art. 55 din Legea Concurenței nr. 21/1996 – 2016, 2019
 - ◆ Instrucțiuni din 2019 privind condițiile și criteriile de aplicare a politicii de clemență
 - ◆ Ordinul nr. 407 din 16.04.2019 privind punerea în aplicare a Regulamentului privind constatarea contravențiilor și aplicarea sancțiunilor de către Consiliul Concurenței

◆ Ordinul nr. 406 din 16.04.2019 privind punerea in aplicare a Regulamentului pentru completarea art. I din Regulamentul de procedura al Consiliului Concurenteii, pus in aplicare prin Ordinul presedintelui Consiliului Concurenteii nr. 377/2017 și Ordinul nr. 1208 din 03.10.2018 privind punerea in aplicare a Instructiunilor pentru modificarea si completarea Instructiunilor privind individualizarea sanctiunilor pentru contraventiile prevazute la art. 55 din Legea Concurenteii nr. 21/1996, puse in aplicare prin Ordinul presedintelui Consiliului Concurenteii nr.694/2016

◆ Instructiuni privind individualizarea sanctiunilor pentru contraventiile prevazute la art. 55 din Legea Concurenteii nr. 21/1996

◆ Regulament privind concentrarile economice

◆ Regulament de procedura al Consiliului Concurenteii,

◆ Regulament de organizare si functionare al Consiliului Concurenteii

◆ Regulamentul privind analiza si solutionarea plangerilor referitoare la incalcarea prevederilor art. 5, 6 și 9 din Legea Concurenteii nr. 21/1996 si a prevederilor art. 101 si 102 din Tratatul privind functionarea Uniunii Europene, publicat în M. Of., Partea I, nr. 687 din 12 octombrie 2010, cu modificarile si completarile aduse prin Regulamentul din 7 septembrie 2011 , publicat in M. Of., Partea I, nr. 673 din 21 septembrie 2011

II .2. Reguli generale rezultate din legislatia europeana si nationala

Principalele prevederi in materia concurenteii se regasesc în cadrul Legii Concurenteii nr.21/1996 („Legea Concurenteii”), in cadrul Tratatului privind functionarea Uniunii Europene („TFEU”), precum si in legislatia secundara nationala si comunitara emisa in aplicarea Legii concurenteii, respectiv a TFEU.

II.2.1. Prevederi legale referitoare la intelegeri si practici anticoncurentiale

Articolul 5 alin.(1) din Legea Concurenteii:

(1) Sunt interzise orice intelegeri intre intreprinderi, decizii ale asociatiilor de intreprinderi si practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect impiedicarea, restrangerea ori denaturarea concurenteii pe piata romaneasca sau pe o parte a acesteia, in special cele care:

a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare;

b) limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile;

c) impart pietele sau sursele de aprovizionare;

- d) aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, provocand in acest fel unora dintre ei un dezavantaj concurential;
- e) conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte;
- f) constau în participarea, in mod concertat, cu oferte trucate la licitatii sau la orice alte forme de concurs de oferte;
- g) elimina de pe piata alti concurenti, limitează sau impiedica accesul pe piata si libertatea exercitarii concurentei de catre alte intreprinderi, precum si intelegerile de a nu cumpara de la sau de a nu vinde catre anumite intreprinderi fara o justificare rezonabila.”

Articolul 101 alin.(1) TFEU:

„(1) Sunt incompatibile cu piata interna si interzise orice acorduri intre intreprinderi, orice decizii ale asociilor de intreprinderi si orice practici concertate care pot afecta comertul dintre statele membre si care au ca obiect sau efect impiedicarea, restrangerea sau denaturarea concurentei in cadrul pietei comune si, in special, cele care:

- (a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare sau de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare;
- (b) limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile;
- (c) impart pietele sau sursele de aprovizionare;
- (d) aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, creand astfel acestora un dezavantaj concurential;
- (e) conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte.”

II.2.2.. Prevederi legale referitoare la abuzul de pozitie dominanta

Articolul 6 din Legea Concurentei

(1) Este interzisă folosirea în mod abuziv de către una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața românească sau pe o parte substanțială a acesteia. Aceste practici abuzive pot consta în special în:

- a) impunerea, în mod direct sau indirect, a unor prețuri inechitabile de vânzare ori de cumpărare sau a altor condiții inechitabile de tranzacționare și refuzul de a trata cu anumiți furnizori ori beneficiari;
- b) limitarea producției, comercializării sau dezvoltării tehnologice în dezavantajul consumatorilor;
- c) aplicarea în raporturile cu partenerii comerciali a unor condiții inegale la prestații echivalente, provocând, în acest fel, unora dintre ei un dezavantaj concurențial;
- d) condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către parteneri a unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au legătură cu obiectul acestor contracte;
- e) practicarea unor prețuri excesive sau practicarea unor prețuri de ruinare, în scopul înlăturării concurenților, ori vânzarea la export sub costul de producție, cu acoperirea diferentelor prin impunerea unor prețuri majorate consumatorilor interni;
- f) exploatarea stării de dependență în care se găsește o altă întreprindere față de o asemenea întreprindere sau întreprinderi și care nu dispune de o soluție alternativă în condiții echivalente, precum și ruperea relațiilor contractuale pentru singurul motiv că partenerul refuză să se supună unor condiții comerciale nejustificate.

(2) Ori de câte ori Consiliul Concurenței aplică prevederile alin. (1 în măsura în care folosirea în mod abuziv a poziției dominante poate afecta comerțul dintre statele membre, acesta aplică, de asemenea, prevederile art. 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene.

(3) Se prezuma, până la proba contrară, că una sau mai multe întreprinderi se află în poziție dominantă, în situația în care cota ori cotele cumulate pe piața relevantă, înregistrate în perioada supusă analizei, depășesc 40%.

Articolul 102 din Tratatul privind Funcționarea Uniunii Europene (TFEU):

„ Este incompatibilă cu piața internă și interzisă, în măsura în care poate afecta comerțul dintre statele membre, folosirea în mod abuziv de către una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața internă sau pe o parte semnificativă a acesteia.

Aceste practici abuzive pot consta în special în:

- (a) impunerea, direct sau indirect, a preturilor de vanzare sau de cumparare sau a altor conditii de tranzactionare inechitabile;
- (b) limitarea productiei, comercializarea sau dezvoltarea tehnica în dezavantajul consumatorilor;
- (c) aplicarea in raporturile cu partenerii comerciali a unor conditii inegale la prestatii echivalente, creand astfel acestora un dezavantaj concurential;
- (d) conditionarea incheierii contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte. ”

II.2.3. Situatii ce evidentiaza incalcari ale concurentei

Restrictii grave de concurenta:

a) Impunerea pretului de revanzare

Furnizorul nu poate stabili preturile de revanzare ale distribuitorilor. In concret, este interzis societatii sau furnizorilor acesteia:

- 1) Sa fixeze, sa stabileasca in orice mod preturile de revanzare ale distribuitorilor, pentru orice produse, in orice circumstante (inclusiv cu privire la clienti individuali ori in cazul participarii la diferite licitatii);
- 2) Sa fixeze preturile de revanzare prin intermediul ofertelor, facturilor, comenzilor, politicilor de vanzari comunicate distribuitorilor, liste de preturi, cataloage, etichete, brosure etc.
- 3) Sa solicite distribuitorilor/dealerilor sa adere la politica lor de preturi sau la preturile de revanzare recomandate/fixate acestora;
- 4) Sa inceteze contractele cu dealerii/distribuitorii in cazul in care acestia refuza sa se alinieze preturilor de revanzare fixate/recomandate;
- 5) Sa isi coordoneze politica de preturi cu distribuitorii in acord cu conditiile de piata;
- 6) Sa interzica distribuitorilor/dealerilor sa acorde discounturi sau reduceri;
- 7) Sa furnizeze distribuitorilor/dealerilor diverse formule de calcul al preturilor care, in fapt, conduc la fixarea preturilor si afectarea libertatii/independentei distribuitorului;
- 8) Sa stabileasca marginea de profit a dealerilor/distribuitorilor;
- 9) Sa monitorizeze sistematic preturile dealerilor/distribuitorilor si sa aplice sanctiuni in caz de nerespectare a politicii de preturi/vanzare comunicate de furnizor/distribuitor.

b) Exclusivitate/Importuri paralele/Acorduri de turnizare

La încheierea unui acord ce include o obligație de cumpărare exclusivă (dintr-o singură sursă) sau de furnizare exclusivă către un singur distribuitor trebuie avute în vedere și următoarele principii: (1) Sunt ilegale clauzele prin care sunt restricționate/interzise vânzările pasive (comenzile primite de la clienți din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului să accepte comanda unui client din afara teritoriului;

(2) Sunt ilegale restricțiile impuse distribuitorilor cu privire la promovarea pe internet;

(3) Sunt interzise, ca regulă, clauzele de furnizare exclusivă când cumpărătorul este dominant.

c) Non -concurență

Ca principiu general sunt interzise clauzele de non-concurență încheiate pe o durată mai mare de 5 ani de la data semnării acordului/contractului sau clauzele încheiate pe durată nedeterminată. De asemenea sunt interzise:

(1) orice obligații directe sau indirecte care determină cumpărătorul, ca după expirarea înțelegerii, să nu fabrice, cumpere, vândă sau revândă produse sau servicii, cu excepția cazului în care această obligație: privește produse sau servicii care sunt în concurență cu cele care fac obiectul înțelegerii, este limitată la spațiile în care cumpărătorul a operat pe parcursul înțelegerii, este indispensabilă pentru protejarea know-how-ului transferat de către furnizor cumpărătorului, cu condiția ca durata unei asemenea obligații de non-concurență să nu depășească un an de la expirarea înțelegerii;

(2) orice obligații care determină membrii unui sistem de distribuție selectivă să nu vândă produsele anumitor furnizori concurenți.

d) Abuzul de poziție dominantă

Deținerea unei poziții dominante nu este interzisă în sine. Legislația națională interzice doar abuzul de poziție dominantă. Societățile ce dețin o poziție dominantă, data fiind poziția lor pe piață, trebuie să fie atente la anumite principii suplimentare. La nivel european poziția dominantă este definită ca fiind poziția/puterea economică deținută de o societate ce îi permite acesteia să se comporte în mod independent pe o anumită piață.

La nivel național Legea Concurenței prezuma, până la proba contrară, că una sau mai multe întreprinderi nu se află în poziție dominantă, în situația în care cota sau cotele cumulate pe piață relevantă, înregistrate în perioada supusă analizei, nu depășesc 40%. Pentru a atrage incidența reglementărilor legale privind abuzul de poziție dominantă nu este necesar ca o societate să fie

dominanta pe intreaga industrie, ci pe un singur segment de produse (in masura in care acestea pot alcatui in sine o piata relevanta).

Pentru a determina in ce masura o societate este sau nu dominanta trebuie analizata si evaluata piata produselor/serviciilor comercializate/prestate de societatea in cauza cat si piata geografica. Ca regula, produsele fac parte din aceeasi piata in masura in care, atat la nivelul cererii si ofertei, sunt /pot fi in mod rezonabil considerate ca produse interschimbabile/substituibile.

Piata geografica este definita ca aria geografica in care se regasesc pentru piata relevanta definita conditii identice sau comparabile pentru concurenta si clienti. De la caz la caz, piata geografica poate fi piata europeana, nationala, regionala, locala. Definitia pietei relevante a produsului si a pietei geografice trebuie analizata de la caz la caz.

Principii generale ce trebuie avute in vedere de o societate ce detine o pozitie dominanta:

(a) Discriminare/Conditii diferite de vanzare /Refuzul de a trata

O societate ce detine o pozitie dominanta nu poate aplica conditii diferite de vanzare (preturi, reduceri) la situatii echivalente catre distribuitori sau clienti ce indeplinesc aceleasi cerinte. Pot fi acordate conditii diferite catre distribuitori ce presteaza servicii speciale ce nu sunt indeplinite de ceilalti distribuitori. De asemenea pot fi acordate conditii diferite de vanzare distribuitorilor aflati la niveluri diferite de comercializare. Cea de a doua varianta a textului art 6 lit. a din Legea Concurentei, priveste ipoteza refuzului nemotivat/nejustificat de a trata cu anumiți furnizori sau beneficiari care indeplinesc aceleasi conditii,

(b) Impunerea obligatiilor de achizitii exclusive/excesive/discounturi defidelizare/de volum

O societate ce detine o pozitie dominanta nu poate impune clauze de natura sa restrictioneze accesul concurentilor la clienti/distribuitori prin includerea unor clauze de cumparare exclusive sau în termeni excesivi.

De asemenea, din ratiuni similare, sunt interzise, ca regula, discounturile de fidelizare si/sau de volum acordate de o societate ce detine o pozitie dominanta.

(c) Preturi excesive /preturi de ruinare

Practicarea unor preturi excesive reprezinta acea situatie in care cel care abuzeaza de pozitia sa dominanta solicita clientilor sai (chiar fara să impuna) preturi de vanzare ce depasesc cu mult costurile efective, plus un profit rezonabil. Aprecierea ca un pret este excesiv se face prin comparatie intre pretul ridicat si un pret format din costul de productie plus un profit rezonabil. Cat priveste vanzarea la export

sub costul de productie, cu acoperirea diferentelor prin impunerea unor preturi majorate consumatorilor interni reprezintă o forma grava de dumping la export, dar care, spre deosebire de dumpingul tipic, este prohibit doar daca o astfel de practica este insotita sau urmata de majorari de preturi la intern cu scopul special de a recupera pierderile inregistrate la export.

Practicarea unor preturi excesive reprezinta vanzarea la preturi inferioare costurilor variabile medii, Aceste practici sunt interzise pe motiv ca ele nu au o alta justificare economica decât eliminarea concurenților, din moment ce, in caz contrar. ar fi mai logic de a nu produce si a nu vinde un produs al carui pret nu poate fi superior costului variabil mediu.

(d) Vanzarile legate/conditionate

Sunt interzise vanzarile legate, practicate de societatile dominante care conditioneaza livrarea produselor de acceptarea unor conditii suplimentare de a cumpara alte bunuri sau servicii care, fie prin natura lor, fie prin raportare la practica in materie, nu fac parte din aceleasi sistem sau nu sunt in legatura cu produsele în cauza.

Sunt interzise/ilegale de asemenea situatiile in care, o societate dominanta leaga in mod intentionat la vanzare două sau mai multe produse cu scopul exclusiv de a exclude anumiti concurenti sau foloseste preturi de ruinare care au un efect de inchidere pentru concurenti.

e) Intelegeri neconcurențiale

La nivel national, art. 5 din Legea Concurenței interzice orice înțelegeri între întreprinderi (independente), orice decizii ale asociatiilor de întreprinderi si orice practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect împiedicarea, restrangerea sau denaturarea concurenței pe piata romanească sau pe o parte a acesteia.

Forma intelegerilor nu are importanta; Astfel, nu doar intelegerile scrise cad sub incidenta restrictiilor in materia concurenței, ci chiar si intelegerile verbale sau asa numitele.

(b) practici concertate (considerate ca forme de colaborare deliberata si intentionata a societatilor pentru eliminarea sau restrangerea concurenței).

(c) Restrictiile concurențiale sunt impartite in doua categorii: verticale si orizontale.

- (d) Intelegerile orizontale se refera la acele intelegeri sau practici concertate intre societati ce actioneaza la acelasi nivel de comercializare, respectiv acele intelegeri intre concurenti actuali sau potentiali care restrictioneaza/pot restrictiona concurenta pe piata,
- (e) Intelegerile verticale se refera la intelegerile sau practicile concertate incheiate intre societati care actioneaza la nivele diferite de comercializare (e.g. relatiile dintre furnizori si distribuitori, distribuitori en-gross și revanzătorii (retail) pe lant, furnizori-clienti).
- (f) Sunt prezentate mai jos principalele tipuri de intelegeri care pot fi considerate, in anumite conditii, anticoncurentiale.

Intelegerile orizontale

Intelegerile sau practicile intre societati concurente pot ridica probleme in domeniul concurentei. Pentru a reduce riscul aparitiei unor astfel de probleme, in relatiile dintre concurenti trebuie respectate urmatoarele principii generale:

Preturi si conditii de furnizare

Fiecare societate este libera să isi determine si modifice in mod independent preturile. In lipsa coordonarii /practicilor concertate, societatile isi pot adapta comportamentul in mod inteligent in functie de comportamentul societatilor concurente de pe piata,

In lipsa unor contacte, schimburi de informatii sensibile, comportamentul similar al societatilor concurente pe piata nu este interzis, societatile avand dreptul sa isi adapteze comportamentul in functie de evolutia pietei și a celorlalti actori prezenti pe piata.

Este interzis de Legea Concurentei ca o societate sa se inteleaga, sa stabileasca, fixeze preturile sau sa isi coordoneze politica de preturi cu alte societati concurente. In concret, Societatilor concurente le este interzis:

- (a) Sa determine impreuna preturile de vanzare sau cumparare, sa decida impreuna volumul produselor vandute sau cantitatile de productie;
- (b) Sa decida impreuna preturile si conditiile de participare la diverse licitatii;
- (c) Sa decida in comun cresterea preturilor si nivelul acestora;

(d) Sa stabileasca impreuna preturi minime sau fixe (inclusiv preturile sau conditiile de participare la licitatii);

(e) Sa stabileasca impreuna discounturi, reduceri comerciale sau alte conditii specifice de furnizare/livrare;

(f) Sa schimbe informatii referitoare la costuri, preturi sau alte informatii conexe acestora, urmate de fixarea unor preturi similare;

(g) Sa schimbe informatii referitoare la costuri sau preturi cu societati concurente, strategii exceptand cazul în care parametrii schimbului de informatii si schimbul nu are la baza ratiuni procompetitive si nu se respecta codul de conduita aplicabil schimbului de informatii.

Alocarea/impartirea pietei

Intelegerile ce au ca obiect impartirea pietei sau alocarea de clientela este considerata o practica interzisa per se. In concret Societatea se va abtine de la incheierea unor acorduri (formale sau nu) ce au ca obiect/efect:

(a) Impartirea sau alocarea cu privire la anumite teritorii, produse, clienti sau surse de aprovizionare;

(b) Fixarea productiei, cumpararii sau cotelor/cantitatilor de vanzare•,

Boicotul

Refuzul din partea unui grup de concurenti de a trata cu unul sau mai multi clienti sau furnizori în scopul de a impiedica clientul sau furnizorul sa actioneze pe piata este interzis, In concret, Societatea nu trebuie sa:

(a) Decida in comun cu societati concurente sa nu furnizeze/ livreze catre anumiti clienti sau sa nu cumpere de la anumiti furnizori;

(b) Initieze negocieri colective (alaturi de alte societati concurente) cu furnizorii (de cele mai multe ori astfel de negocieri presupun stabilirea conditiilor comerciale comune ce inlatura concurenta intra-marca);

(c) Sa stabileasca cu societati concurente sa cumpere sau sa vanda produse sub conditii specifice convenite de acestia.

Participarea concertata la licitatii cu oferte truate

Ca regula, conditiile comerciale de participare la licitatii trebuie stabilite în mod independent. Astfel, preturile de participare la licitatie (ofertele financiare) nu trebuie sa fie rezultatul unei intelegeri, conventii sau alta forma de colaborare/cooperare cu alte societati participante la licitatie/ofertante/potentiale ofertante.

Fată de cele de mai sus, in etapa premergătoare licitatiei sau in faza de derulare a licitatiei trebuie eliminate orice contacte cu Concurentii pe aspecte comerciale sensibile (preturi, termene de livrare si alte criterii esentiale in functie de care se decid societățile eligibile si in final oferta castigatoare).

De asemenea, sunt interzise orice intelegeri formale/informale care iau forma contractuala sau nu cu Concurentii si care au ca obiect (i) desemnarea castigatorului (prin rotatie) in cadrul licitatiilor sau (ii) participarea de complezenta la licitatie doar pentru a crea aparenta concurentiala (cel putin doi agenti economici - cerinta impusa de regula în caietele de sarcini/documentatie de atribuire) în cadrul licitatiei.

Orice contacte cu privire la chestiunile de mai sus pot ridica probleme serioase de concurenta, indiferent dacă aceste contacte se realizeaza prin e-mail, telefon, fax, în cadrul asociatiilor profesionale etc.

Schimburi de informatii comerciale in cadrul Asociatiilor

Organizarea unei asociatii sau inscrierea intr-o asociatie in cadrul careia se intalnesc reprezentantii mai multor societati concurente este in general permisa. Cu toate acestea, orice intalnire sau activitate ce implica schimbul de informatii între concurenti poate prezenta riscuri anticoncurentiale ridicate.

In concret, este interzisa schimbarea in cadrul Asociatiilor in care Societatea este membru de informatii sensibile comerciale de natura sa influenteze comportamentul societatilor in cauză (informatii cu privire la preturile, reducerile, discounturile, conditiile de furnizare, marginile de profit, structura costurilor, teritorii, clienti, produse noi, strategii/planuri comerciale, investitii preconizate).

Intelegerile verticale

La nivel national, anumite categorii de intelegeri verticale nu incalca legislatia concurentiala în masura in care conditiile de exceptare pe categorii prevazute de Legea Concurentei sunt îndeplinite. Aceste exceptari se aplica de regula atunci cand partile implicate nu sunt concurente, cota de piata a furnizorului sau dupa caz a distribuitorului nu depaseste un anumit nivel, intelegerile nu includ resfrictionari interzise per se (prin obiect).

În cazul unor înțelegeri verticale, Societatea, angajații săi trebuie să respecte următoarele principii: - Furnizorii nu pot stabili prețurile de revanzare ale distribuitorilor.

- Sunt ilegale clauzele prin care sunt restricționate/interzise vânzările pasive (comenzile primite de la clienți din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului să accepte comanda unui client din afara teritoriului;
- Sunt interzise ca regulă clauzele de furnizare exclusivă când cumpărătorul este dominant.

II.3.OBLIGAȚII în caz de control/inspecții inopinate

vor permite inspectorilor de concurență, fără întârziere, începerea și derularea inspecției;

- vor facilita, pe întreaga durată a inspecției, accesul la toate documentele și informațiile necesare solicitate;
- vor furniza într-o formă completă documentele, informațiile, înregistrările și evidențele solicitate, precum și orice lămuriri necesare;
- vor pune la dispoziție și vor asigura accesul la toate echipamentele și programele folosite, inclusiv acces offsite;

II.4. SANCTIUNI

Principalele forme de răspundere prevăzute de Legea Concurenței în cazul încălcarilor normelor de concurență:

a) Răspunderea contravențională

În conformitate cu dispozițiile Legii Concurenței, încălcarea dispozițiilor art. 5 și 6 din Legea Concurenței, precum și încălcarea prevederilor art. 101 și 102 TFEU se sancționează cu amendă între 0,5% și 10% din cifra de afaceri totală a întreprinderii vinovate de săvârșirea unei practici anticoncurențiale.

Principalele criterii pentru individualizarea sancțiunii sunt gravitatea și durata faptei. La aplicarea sancțiunii se are în vedere cifra de afaceri totală înregistrată de întreprindere în anul financiar anterior sancționării.

b) Răspunderea penală

Persoanele fizice care, cu intenție și în mod determinant, participă la conceperea, organizarea sau realizarea practicilor interzise de Legea Concurenței pot fi sancționate cu închisoarea de la 6 luni la 4 ani sau amendă și interzicerea unor drepturi.

c) Răspunderea civilă

Persoanele fizice și/sau juridice ce se consideră vătămate ca urmare a unei practici anticoncurențiale interzise de lege și/sau de TFEU pot sesiza instanțele de judecată pentru repararea integrală a prejudiciului suferit. Pentru angajarea răspunderii civile a întreprinderii implicate în săvârșirea unei practici anticoncurențiale nu este necesară preexistența unei decizii de constatare și sancționare a practicii de către autoritatea de concurență națională sau comunitară. Atunci când o practică anticoncurențială a fost constatată printr-o decizie a Consiliului Concurenței persoanele care se consideră prejudiciate vor putea formula cerere privind acordarea de despăgubiri în termen de 2 ani de la data la care decizia Consiliului Concurenței, pe care se întemeiază acțiunea în subsidiar, rămâne definitivă și irevocabilă.

CAPITOLUL III. AUTOEVALUARE IN VEDEREA IDENTIFICARII RISCURILOR DIN DOMENIUL

CONCURENTEI CU CARE SE CONFRUNTA FYA TRANS

III.1 Activitati

Principalele activitati derulate de SC FYA TRANS SRL sunt:

A. TRANSPORT PERSOANE

- Transport interjudețean persoane
- Transport ocazional persoane

B. ACTIVITATE SERVICE AUTO

- Reparații auto
- Achiziție piese si accesorii auto
- Vânzare piese și accesorii auto

III.2. Piete relevante

Piață regională – Nordetul Moldovei

III.3. Operatiuni, relatii comerciale ce trebuie avute in vedere la managementul riscurilor de concurență

Activitate transport - Raporturile cu ceilalți operatori de transport concurenți din zona geografică deservită

Activitate service- Raporturile cu alte societăți care au ca obiect de activitate service auto

III.4. Identificarea listei de amenintari si a listei de vulnerabilitati in materia concurentei

Lista de amenintari la care este expusa FYA TRANS

a. Activitate de transport – raporturile cu alti operatori de transport

- acțiuni ale societăților concurențe în vederea realizării unor înțelegeri cartelare (împartirea pieței pe structura teritoriala sau realizarea de asocieri care distorsioneaza piata
- acțiuni ale societăților concurențe cu privire la realizarea unor înțelegeri cu privire la nivelul de preț al biletelor/abonamentelor
- Participarea la licitații în baza unor înțelegeri prealabile cu alți operatori de transport

- Realizarea oricăror înțelegeri privind limitarea activității, serviciilor practicate, îmbunătățirii/reînnoirii parcului auto, gradului de confort oferit călătorilor

b.Activitate service- Raporturile cu alte societăți care au ca obiect de activitate service auto

- acțiuni ale societăților concurente în vederea realizării unor înțelegeri cu privire la preț manoperă/piese cu alte societăți de profil din zona geografică deservită în detrimental beneficiarului final
- realizarea unor înțelegeri cu societăți de profil în vederea favorizării/scoaterii de pe piață a unor furnizori de servicii/piese
- realizarea unor înțelegeri cu privire la limitarea/excluderea comercializării anumitor bunuri/aparținând anumitor producători/distribuitori
- realizarea unor înțelegeri cu agenții și distribuitorii cu privire la stabilirea prețurilor de revânzare

CAPITOLUL IV.COD DE CONDUITA SI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJATII FYA TRANS SRL ÎN VEDEREA CRESTERII CONFORMARII CU REGULILE DE CONCURENTA

IV.1. Practici total interzise pentru angajatii FYA TRANS SRL (“AȘA NU”)

Ca regula generala, este interzis angajatilor sa se angreneze în activitati ce pot fi suspectate ca sunt practici anticoncurențiale prevazute de Legea Concurenței, care:

- stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare in intelegere cu alte firme concurente
- limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile
- impart pietele sau sursele de aprovizionare pentru clienti
- aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, provocand in acest fel unora dintre ei un dezavantaj concurential _ conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte
- conduc, in orice mod, la trucarea unor licitatii
- constituie intelegeri de a nu cumpara de la sau de a nu vinde catre anumite intreprinderi fara o justificare rezonabila
- implica impunerea, in mod direct sau indirect, a unor preturi inechitabile de vanzare ori de cumparare sau a altor conditii inechitabile de tranzactionare si refuzul de a trata cu anumiti furnizori ori beneficiari
- limiteaza productia, comercializarea sau dezvoltarea tehnologica in dezavantajul consumatorilor _ constituie conditii inegale pentru partenerii comerciali, provocand, in acest fel, unora dintre ei, un dezavantaj concurential _ conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte
- conduc la practicarea unor preturi excesive
- constituie exploatarea starii de dependenta in care se gaseste un partener/beneficiar/client si care nu dispune de o solutie alternativa in conditii echivalente, precum si ruperea relatiilor contractuale pentru singurul motiv ca partenerul refuza sa se supuna unor conditii comerciale nejustificate.

Ca reguli specifice activității SC FYA TRANS SRL, este interzis angajaților să se angreneze în activități ce pot fi suspectate ca sunt practici anticoncurențiale prevăzute de Legea Concurenței, precum:

b. Activitate de transport – raporturile cu alți operatori de transport

Realizarea unor înțelegeri cartelare (împartirea pieței pe structura teritorială sau realizarea de asocieri care distorsionează piața (concentrări sau înstituirea unor stări de captivitate pentru beneficiarul final

Realizarea unor înțelegeri cu privire la nivelul de preț al biletelor/abonamentelor

Participarea la licitații în baza unor înțelegeri prealabile cu alți operatori de transport

Realizarea oricăror înțelegeri privind limitarea activității, serviciilor practicate, îmbunătățirii/reînnoirii parcului auto, gradului de confort oferit călătorilor

b. Activitate service- Raporturile cu alte societăți care au ca obiect de activitate service auto

Realizarea unor înțelegeri cu privire la preț manoperă/piese cu alte societăți de profil din zona geografică deservită în detrimentul beneficiarului final

Realizarea unor înțelegeri cu societăți de profil în vederea favorizării/scoaterii de pe piață a unor furnizori de servicii/piese

Realizarea unor înțelegeri cu privire la limitarea/excluderea comercializării anumitor bunuri/apartenând anumitor producători/distribuitori

Realizarea unor înțelegeri cu agenții și distribuitorii cu privire la

- a) Stabilirea prețurilor de revânzare
- b) Restrângeri teritoriale sau privind clienții
- c) Prețuri diferențiate
- d) Vânzări legate

IV.2. Instrucțiuni de participare la sedințele Asociațiilor în care SC FYA TRANS SRL este membru

- Nu încheiați înțelegeri sau acorduri și nici nu aveți discuții cu privire la tot ceea ce ține de informațiile comerciale sensibile (prețuri, condiții de creditare a clienților, facturare, producții, stocuri, vânzări, costuri, planuri, oferte către clienți, clienți etc.) sau despre aspecte care în mod normal trebuie determinate/stabilite în mod independent de fiecare societate în parte;

- Nu participati la orice intalniri ale asociatiilor profesionale de profil, fara sa obtineti in prealabil aprobarea in scris a superiorului ierarhic (si, dupa caz, a Departamentului Juridic al Societatii). Cererea de aprobare trebuie sa fie insotita de ordinea de zi a sedintei/intrunirii asociatiei respective. - Nu includeti pe ordinea de zi aspecte legate de: preturi (de vanzare sau achizitie), clienti sau alte informatii sensibile interzise sau cu grad ridicat de risc;
- Nu folositi un vocabular care poate fi interpretat de Consiliul Concurentei ca dovada a unei rele credinte/actiuni ilegale ("va rog sa distrugeti/stergeti dupa citire" etc.);
- Nu participati la intalniri neprogramate decat in masura in care stiti ca acestea au un scop legitim sau urmaresc strict activitati sociale fara legatura cu activitatea Asociatiei sau a membrilor;
- Nu participati la schimburi de informatii, analize de Piete sau benchmarking care permit accesul la informatiile individualizate privind concurentii;
- Nu initiati negocieri colective, vanzari colective/in comun (impreuna cu societati concurente) sau cumparari in comun (impreuna cu alte societati concurente) fara consultare legala prealabila;
- Nu încheiati intelegeri de boicot colectiv /eliminarea a unor societati concurente/furnizori sau orice alte intelegeri inscrise in randul practicilor anticoncurentiale interzise descrise mai sus
- In relatiile cu mass/media nu cresteti artificial cotele de piata si nu speculati in cadrul corespondentei cu privire la caracterul anticoncurential sau consecintele unui comportament.

IV.3 "AȘA DA"

- Solicitati consultare legala ori de cate ori credeti ca o anumita actiune sau decizie incalca prevederile prezentului Manual de conformare
- Acordati atentie marita la modul de comunicare cu membrii Asociatiei si in presa. Unele formulari pot fi interpretate de Consiliul Concurentei ca dovezi ale concertarii/practicilor anticoncurentiale interzise
- Asigurati-va, inainte de fiecare intalnire organizata, ca ordinea de zi este stabilita si comunicata in prealabil tuturor membrilor (fiecare membru va desemna un reprezentant in vederea participarii la sedintele astfel organizate si in vederea comunicarii oricarei corespondente); ulterior sedintelor, solicitati procesele verbale intocmite cu ocazia acestora.
- In cazul in care in procesele verbale de participare sunt consemnate aspecte ce pot atrage raspunderea FYA TRANS pe teren concurential (stabilirea preturilor de revanzare, alocarea de clienti, împărțirea traseelor) reprezentantul delegat al societatii nu va semna aceste procese verbale sau va semna cu obiectiuni in masura in care exista deja o lista de prezenta.

- Solicitati ca Asociatia sa desemneze o persoana responsabila pentru gestionarea relatiilor cu autoritatea natională de concurenta (Consiliul Concurenteii)
 - In cadrul discutiilor, schimbati doar informatii de politici publice sectoriale, educatie, dezvoltari stiintifice, legislatia de reglementare, friendul general al industriei.
 - In masura in care discutiile in cadrul intrunirilor converg spre punctele interzise de mai sus, cereti sa se consemneze in procesul verbal de sedinta faptul ca incetati aceste discutii, faptul ca va opuneti acestor discutii sau chiar faptul ca parasiti/inchideti sedinta in cazul continuarii discutiilor in cauza; nu ramaneti la intalnire in cazul in care discutiile continua in ciuda obiectiilor ridicate
- Prin simpla dvs. prezenta la intalnirea respectiva si asistand la acele discutii, chiar daca nu participati activ si nu dezvaluiti nicio informatie comerciala sensibila, riscati ca Societatea si dvs. sa fiti considerati ca incalcand legislatia concurenteii și sanctionati.
- Indrumati subordonatii/persoanele desemnate pentru participarea la intrunirile Asociatiei sa nu foloseasca in cadrul intalnirilor/sedintelor expresii de genul „vom domina piata” „ne-am inteles cu... vom elimina concurenta”, „preturi similare” „gentlemen 's agreement” etc.
 - Mentionati sursa oricarei informatii referitoare la preturi (pentru a nu da o impresie falsa cu privire la provenienta de la concurenti) si evitati orice sugestie potrivit careia industria a ajuns la un consens cu privire la un anumit subiect sensibil.
 - In cazul in care nu sunteti de acord cu anumite solicitari ale membrilor /Asociatiei, comunicati in scris aceste aspecte si pastrati corespondența aferenta
 - Refuzati imediat orice informatii confidentiale sensibile primite si nu pastrati copii ale acestora, explicand in scris de ce nu doriti sa pastrati aceste informatii;
 - Informati seful ierarhic de orice cerere de informatii confidentială primita sau orice informatii confidentiale primite din piata.
 - Solicitati conducerii asociatiilor, in care detineti calitatea de membri, sa va comunice (a) orice comunicat de presa pe care intenționeaza sa il lanseze in spatiul public ca mesaj comun al asociatiei si implicit al membrilor sai.

IV.4. Schimbul de date si informatii

Discutiile, formale sau informale, ce includ/presupun un schimb de informatii comerciale sensibile, pot constitui in sine o practica anticoncurentiala interzisa, indiferent daca societatile ce au primit informatiile respective tin sau nu cont de aceste informatii in luarea deciziilor comerciale strategice. In cazul in care prin intermediul Asociatiilor profesionale sau in alt mod se realizeaza compararea

practicilor de lucru ale societatii cu practici similare de cunoastere a pietei in linii generale, se vor transmite partenerilor date istorice centralizate, agregate (volumele totale vandute pe piata) si NU trebuie solicitate/acceptate/furnizate date/ informatii recente.

Nu se vor transmite/solicita informatii referitoare la preturile practicate de societati, modificari de preturi, termenii de vanzare si garantie speciala, discounturi, reduceri comerciale, bonusuri, costuri de distributie, metode de reducere a costurilor, date referitoare la surse individuale de achizitie, inventar/stoc, vanzari, marjele de profit/adaos, conditii de selectare a furnizorilor sau de incetare a contractelor cu clientii, strategii de dezvoltare ale societatilor, cantitati previzionate de vanzare, cantitati vandute, liste de clienti, planuri de marketing si orice alte strategii/ planuri de investitii etc. Efectele probabile ale unui schimb de informatii asupra concurentei (cu exceptia schimbului de informatii individualizate cu privire la cantitatile si preturile ce se intenționeaza a fi aplicate in viitor, sau a altor schimburi care sunt considerate restrangeri ale concurentei prin obiect interzise per se de Legea Concurenței) trebuie analizate de la caz la caz, intrucat rezultatele evaluarii depind de o combinatie de elemente specifice cazului.

CONCLUZII

NU cadeti la vreun acord, nici macar neoficial, cu concurenta in legatura cu stabilirea preturilor, productie, clienti sau piata, fara un temei legal;

APELATI la asistenta juridica pentru a vedea daca o practica este legala

Deciziile privind stabilirea preturilor de productie, clienti sau piata APARTIN EXCLUSIV FYA TRANS SRL

PĂRĂȘIȚI intrunirile la care participati in cazul in care se discuta probleme sensibile din punctul de vedere al concurentei si asigurati-va ca plecarea dumneavoastra este observata si inregistrata.

CAPITOLUL V. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE AL FYA TRANS

Consideram ca nivelul decizional al persoanei desemnate ca responsabila cu Programul de conformare este un element cheie in ceea ce priveste reusita sa.

In acest sens, administratorul legal, **dl ARCIP EMANUEL**, a fost desemnat persoana responsabila cu Programul de conformare,

CAPITOLUL VI. PREVEDERI FINALE

Prezentul Manual va fi revizuit anual sau ori de cate ori se impune.

Pentru reusita implementarii se va proceda la:

- prezentarea Manualului de conformare catre toti angajatii expusi la riscuri si asumarea acestuia sub semnatura de catre cei astfel scolarizati, iar ulterior, ori de cate ori situatia o impune, prezentarea de materiale documentare privind exemple de bune practici ori lectii invatate ce decurg din activitatea FYA TRANS și situatiile cu care s-a confruntat
- prelucrarea noilor angajati in FYA TRANS a Manualului de conformare, sub semnatura, in cadrul instructajului la locul de munca, penfru cei care sunt expusi la riscurile de concurenta (se va acorda o atentie marita angajarilor de personal care pot spori riscul de concurenta, precum situatiile in care noul angajat provine de la o firma concurenta)
- instituirea de proceduri pentru activitatile sensibile, inclusiv obligativitatea obtinerii acordului prealabil a sefilor locrilor de munca pentru activitatile ce se confrunta cu riscuri de concurenta
- arhivarea proceselor verbale legate de intruniri, sedinte, pe subiectele legate de activitati ce se confrunta cu riscuri de concurenta
- derularea de cursuri specializate oferite de terti
- incurajarea unei practici de consultare a Departamentului juridic de catre angajatii interesati sau care se confrunta cu dileme legate de situatii cu potential risc de concurenta, astfel incat acestia sa constientizeze ca este preferabil sa adopte ei insisi o atitudine proactiva.

SC FYA TRANS SRL
Adm. Emanuel Arcip