

Manualul Partenerilor Comerciali – Conformare cu regulile de concurență (AAylex ONE SA)

1. Scop și aplicare

Acest manual este destinat partenerilor comerciali de bază ai **AAylex ONE SA** – clienți (retaileri, HoReCa, distribuitori) și furnizori esențiali de produse și servicii (materii prime, ambalaje, logistică, transport, intermediere/agentie, servicii IT, marketing etc.). Manualul explică, în termeni simpli și practici, cum evităm **împreună** schimbul de informații sensibile și alte riscuri ce țin de dreptul concurenței. El completează angajamentele asumate de AAylex în fața autorității de concurență și se aplică ori de câte ori comunicăm, colaborăm sau facem schimb de date în relația **AAylex – partener dar și în relația partenerilor comerciali cu alți terți**, indiferent de canal (față în față, telefon, e-mail, platforme digitale, aplicații de mesagerie, întâlniri de industrie, târguri, etc.).

2. Standardul așteptat de la parteneri

Ne așteptăm ca toți partenerii să respecte **Legea concurenței (Legea 21/1996)** și regulile UE privind concurența. Aceasta înseamnă să evite orice acțiune care ar putea reduce incertitudinea concurențială pe piață (de exemplu, „**semnalizarea**” planurilor de preț sau producție către competitori) și să adopte măsuri interne pentru prevenirea, detectarea și remediarea situațiilor de risc. Orice colaborare cu AAylex trebuie să fie **independentă comercial** și limitată la ceea ce este necesar pentru executarea contractelor – fără a solicita sau furniza informații strategice ale altor companii. În practică, deciziile comerciale se iau **independent**, fără acorduri sau aliniere cu concurenții și fără schimb de informații sensibile care ar facilita coordonarea pe piață.

Recomandare: Dacă intenționați să propuneți o clauză contractuală care restricționează în orice fel libertatea comercială (de exemplu, o exclusivitate teritorială, o obligație de neconcurență, un preț de revânzare recomandat sau alte **restricții verticale**), consultați în prealabil departamentul juridic al societății dumneavoastră.

Multe asemenea restricții sunt **strict reglementate** și pot fi permise doar în anumite condiții prevăzute de legislația concurenței. De pildă, **Regulamentul (UE) 2022/720** (Regulamentul de Excepție pe Categoriile în materie de acorduri verticale – VBER) acordă o excepție automată numai dacă nici furnizorul, nici cumpărătorul nu depășesc o **cotă de piață de 30%** și dacă nu există restricții grave (prin obiect) în contract. Peste pragul de 30% al cotei de piață, nu mai există prezumția că beneficiile depășesc efectele anticoncurențiale, astfel că acordul vertical trebuie analizat individual de către experți juridici.

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău
Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107
Cod Unic de Înregistrare: 45303187
Capital social: 242.853.974,80 lei

De asemenea, dacă oricare dintre părți are indicii că deține o **poziție de piață foarte puternică** (de exemplu, o **cotă de piață** care ar putea depăși ~40%), se impune vigilență suplimentară. În asemenea cazuri, anumite practici altfel neutre pot căpăta valențe de **abuz de poziție dominantă**, interzis de lege. Partenerii cu o cotă ce depășește ~40% ar trebui să verifice și evalueze acțiunile și acordurile lor comerciale și din perspectiva regulilor privind poziția dominantă (Art. 102 TFUE). Pe scurt, **când ai dubii, cere clarificare juridică înainte să mergi mai departe.**

3. Principii generale și bază legală

AAylex și partenerii săi își desfășoară activitatea în spiritul **concurenței libere și corecte**. În practică, asta înseamnă că fiecare companie își stabilește politicile comerciale **independent – fără acorduri sau aliniere** cu concurenții și **fără schimb de informații sensibile** care ar facilita o coordonare pe piață. Comunicăm transparent și profesionist, dar **nu dezvăluim planuri de viitor** ce pot influența comportamentul altor jucători (ex: creșteri planificate de preț, **modificări de capacitate**, campanii viitoare etc).

Baza legală o constituie legislația română și europeană privind **înțelegerile între întreprinderi** (acorduri orizontale și verticale), **practicile concertate**, **abuzul de poziție dominantă** și **controlul concentrărilor economice**. Pentru partenerii AAylex, riscurile cele mai relevante apar în special la **schimbul de informații**. Chiar și fără un contract scris, un comportament coordonat sau o aliniere tacită rezultată din schimbul de date sensibile poate ridica probleme serioase. Prin urmare, tratăm **prudența informațională** ca pe o regulă de aur: partajăm doar datele strict necesare pentru scopul legitim al colaborării și, când avem dubii, **nu partajăm până la o clarificare juridică**.

4. Ce sunt „informațiile sensibile” și de ce sunt problematice

În sens concurențial, *informațiile sensibile* sunt acele date **nepublice, individuale și strategice** care, dacă ar fi cunoscute de concurenți, ar reduce incertitudinea pe piață și ar facilita coordonarea. În sectorul nostru, exemple de astfel de informații includ în special:

- **Prețuri actuale și viitoare** (liste de prețuri, politici de discount, marje comerciale, formule de preț, praguri de bonusuri, termene comerciale negociate);
- **Volume și capacități** (cifre despre producție, abatorizare, stocuri în timp real), planuri de creștere sau reducere a producției, schimbări de portofoliu, lansări viitoare de produse;
- **Cote de piață** sau poziții comerciale la nivel detaliat (pe anumiți clienți, regiuni, SKU-uri);
- **Costuri detaliate** (ex: materii prime, energie, transport, muncă) și date despre **profitabilitate**;

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău
Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107
Cod Unic de Înregistrare: 45303187
Capital social: 242.853.974,80 lei

- Date despre **clienți sau furnizori** (liste, condiții individuale negociate, exclusivități, volume contractate, termene de plată) – practic **orice informații contractuale confidențiale**;
- **Intenții strategice viitoare** (intrarea sau ieșirea de pe piețe, extinderi teritoriale, alocări de clienți sau teritorii între parteneri, campanii viitoare cu impact semnificativ asupra prețurilor sau volumelor).

Aceste informații **nu trebuie solicitate, oferite, facilitate sau intermediare** între companii (nici măcar prin terți precum clienți, furnizori, platforme digitale, consultanți sau asociații profesionale). Excepțiile sunt foarte limitate și de strictă interpretare.

5. Situații frecvente – cum procedăm corect

Pentru a ilustra aplicarea practică a regulilor de mai sus, iată câteva **situații frecvente** în relația comercială cu partenerii și modul corect de a proceda:

a) Relații contractuale verticale (ex. furnizor – client)

În relațiile de tip **client– furnizor** (care sunt relații verticale), comunicăm **strict informațiile necesare** pentru executarea contractului: de pildă, specificații tehnice ale produselor, standarde de calitate, termene de livrare, niveluri de servicii agreeate, cerințe de conformitate și trasabilitate. **Evităm** orice referințe la prețurile sau condițiile comerciale oferite altor clienți ori obținute de la alți furnizori și **nu solicităm și nu furnizăm** comparații individuale între parteneri.

Dacă, de exemplu, un client ne transmite „spre informare” o ofertă de la un **concurrent** (cum ar fi o listă de prețuri, marje sau condiții comerciale oferite de acel concurrent), **nu o păstrăm** în fluxul operațional și semnalăm **explicit** că **nu utilizăm astfel de informații** în stabilirea politicii noastre comerciale. Ne delimităm clar, pentru a evita orice aparență de aliniere.

Recomandare: Orice **clauze restrictive** suplimentare într-un contract vertical (de exemplu, o exclusivitate pe teritoriu sau pe categorie de clienți, o obligație de **neconcurență** cu durată mare, stabilirea unor **prețuri de revânzare** fie că sunt și recomandate, etc.) trebuie implementate **numai după avizul departamentului juridic**. Aceste clauze pot ridica probleme de concurență și sunt permise doar în condiții limitate.

Regulile UE prevăd, de exemplu, că multe restricții verticale pierd beneficiul exceptării legale dacă oricare dintre părți deține o poziție de piață semnificativă, sau dacă restricția este una gravă). Acolo unde partenerul (fie el client sau furnizor) are o importanță economică deosebită pe piață (cota sa se apropie sau depășește pragurile menționate), este cu atât mai necesar să **obținem clarificarea juriștilor** înainte de a agreea o astfel de clauză.

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău
Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107
Cod Unic de Înregistrare: 45303187
Capital social: 242.853.974,80 lei

b) Relații mixte (concurrent care este și client sau furnizor)

Există situații în care un partener al nostru poate fi și **concurrent** – de exemplu, o companie care ne este client sau furnizor în unele activități, dar concurează cu noi în alte activități. În asemenea relații mixte, schimbul de informații se limitează **strict** la ceea ce este necesar pentru executarea contractului specific. **Nu discutăm** sub nicio formă aspecte precum prețurile practicate de fiecare față de terți, strategiile comerciale, planurile de volum sau planurile de extindere pe piață ale vreuneia dintre părți în afara contractului curent.

Acolo unde este absolut necesar să colaborăm, implementăm așa-numiții „**pereti informaționali**”: adică separăm persoanele din companie care gestionează efectiv relația de cele care sunt implicate în stabilirea strategiei noastre comerciale, pentru a preveni contaminarea informațională. De asemenea, folosim **acorduri de confidențialitate (NDA)** bine delimitate, care interzic folosirea informațiilor dincolo de scopul restrâns al colaborării. Dacă apare vreo presiune din partea partenerului-concurrent pentru un schimb de date dincolo de obiectul contractului (de pildă, dacă încearcă să afle informații despre clienții noștri sau despre marjele noastre), **întrerupem imediat discuția** și escaladăm situația către departamentul juridic intern.

c) Asociații profesionale, târguri, conferințe, grupuri online

Participarea la asociații de profil, evenimente de industrie, târguri comerciale, conferințe sau chiar grupuri online poate fi utilă pentru **promovare, standardizare, calitate sau dialog instituțional**. Totuși, aceste contexte pot fi **sensibile** din perspectiva regulilor de concurență, întrucât reunesc adesea competitori. Astfel, în asemenea medii discutăm doar **subiecte generale, publice sau tehnice** (ex: standarde de calitate și siguranță, educarea consumatorului, sustenabilitate în industrie). **Evităm ferm** discuțiile despre prețuri, politici de discount, volume de producție/vânzări sau planuri strategice de viitor.

Dacă un interlocutor în astfel de contexte aduce în discuție **subiecte sensibile comercial**, procedăm imediat astfel: solicităm politicos schimbarea subiectului; dacă discuția sensibilă **persistă**, ne **distanțăm explicit** (spunând clar că nu putem continua pe acest subiect) și părăsim discuția sau încăperea, dacă este cazul. Ulterior, consemnăm incidentul (notăm ce s-a întâmplat, cine a fost implicat) și informăm departamentul juridic al AAylex despre situație. Această abordare ne protejează atât pe noi, cât și pe ceilalți participanți, demonstrând că nu dorim sub nicio formă să ne implicăm în eventuale înțelegeri ilicite.

d) Platforme digitale, marketplace-uri, furnizori de servicii IT/analitice

În colaborarea cu platforme digitale (marketplace-uri) sau cu furnizori de servicii IT/analitice, avem grijă deosebită la **datele despre alți comercianți**. Nu solicităm și nu acceptăm de la aceste platforme **date**

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău

Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107

Cod Unic de Înregistrare: 45303187

Capital social: 242.853.974,80 lei

granulare sau individuale despre alți jucători de pe piață (de exemplu, prețuri nete pe care le oferă concurenței, stocuri ale altor companii, performanța vânzărilor altor comercianți). Orice statistică sau analiză de piață pe care o primim trebuie să fie la un nivel **agregat, anonim și istoric** (date vechi, care nu mai reflectă situația actuală).

Dacă o platformă sau un intermediar ne sugerează cumva vreo formă de „**aliniere la piață**” – de exemplu, dacă primim recomandări de a ne **armoniza prețurile** cu ale altora sau de a practica un anumit nivel de preț „recomandat” pe categorii – **respingem explicit** astfel de propuneri. Răspundem în scris (pentru a avea dovada) că deciziile noastre de preț le luăm **independent**. Păstrăm dovada comunicării (e-mailul, mesajul) și, la nevoie, informăm imediat departamentul juridic. Folosim acorduri NDA cu acești furnizori de servicii, care să interzică **redistribuirea informațiilor sensibile** primite de la AAylex către alte părți. În general, documentăm orice incident și ne asigurăm că **tăcerea noastră nu poate fi interpretată ca un accept tacit** al vreunei propuneri incorecte: dacă ni se sugerează ceva ce contravine regulilor de concurență, refuzăm clar în scris.

e) Licitații private/publice

În cazul participării noastre (sau a partenerilor noștri alături de noi) la licitații, fie ele **private sau publice**, ne concentrăm doar pe **cerințele procedurii** și pe oferta noastră individuală. **Nu discutăm** și nu ne coordonăm cu alți participanți la licitație în ceea ce privește ofertele, prețurile, strategiile sau o eventuală împărțire a clienților ori teritoriilor. Fiecare ofertant trebuie să acționeze independent.

Dacă, totuși, un alt participant (potențial **concurrent**) încearcă să inițieze o coordonare – de exemplu, ne propune un aranjament de tipul „*voi nu depuneți ofertă de data asta, ca să câștigăm noi; data viitoare cedăm noi în favoarea voastră*” – răspunsul corect din partea noastră este un **refuz categoric**. Nu doar refuzăm verbal, ci documentăm situația: notăm ce s-a propus și de către cine. **Informăm imediat departamentul juridic** despre această tentativă de coordonare ilegală. Procedând astfel, ne protejăm atât de riscul legal imediat, cât și de aparența că am fi fost de acord (pentru că, dacă am tăcea și nu am reacționa, tăcerea poate fi interpretată ca un accept tacit).

f) Fuziuni & achiziții, evaluări comerciale (due diligence)

Dacă un partener este implicat într-un proces de **fuziune, achiziție sau due diligence comercial**, regulile de concurență impun măsuri speciale pentru schimbul de informații. Într-o astfel de situație, schimbul de date sensibile se face numai prin **echipe delimitate (clean teams)** și/sau prin terți independenți (ex: consultanți financiari sau avocați care să agregheze informațiile). Documentele partajate sunt **anonimizate** pe cât posibil, iar accesul la ele este **strict limitat** conform protocolului agreed.

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău
Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107
Cod Unic de Înregistrare: 45303187
Capital social: 242.853.974,80 lei

Pe toată durata due diligence-ului, nu transmitem informații care ar permite influențarea comportamentului comercial curent al părților, până ce tranzacția nu este autorizată oficial de autoritățile competente. Cu alte cuvinte, ne asigurăm că oricât de avansate ar fi discuțiile, **AAylex și partenerul pot continua să concureze ca entități separate** până la finalizarea și aprobarea tranzacției. Orice pas în afara acestor reguli poate compromite atât tranzacția, cât și conformarea noastră cu legea concurenței.

6. Ce este permis vs. ce este interzis (în termeni practici)

Permis - în măsura în care este necesar pentru contractul în derulare: schimbul de informații care clarifică **specificatiile tehnice**, standardele de calitate, cerințele de conformitate, siguranța alimentară și trasabilitatea produselor; comunicarea de informații **logistice** (ferestre de livrare, condiții de transport, notificări privind calitatea); discuții despre **programe comerciale individuale** între AAylex și partenerul respectiv (dar **fără** a face comparații sau referiri la alți clienți sau furnizori). De asemenea, este permisă utilizarea **datelor publice** (ex: rapoarte oficiale, comunicate de presă, bilanțuri disponibile) și a **statisticilor agregate** furnizate de terți independenți, atâta timp cât aceste date sunt suficient de **vechi** și nu permit identificarea comportamentului individual al unei companii.

Interzis: solicitarea sau oferirea de informații despre **prețurile și condițiile altor parteneri**, despre **marjele, costurile sau planurile viitoare** ale altor companii; **semnalizarea** în spațiul public a intențiilor noastre privind prețurile, volumele sau capacitatea de producție (ex: anunțarea anticipată a unei scumpiri, dacă această informație nu este încă publică); transmiterea prin intermediari (clienți, furnizori, platforme) a **datelor sensibile ale concurenților**; **armonizarea politicilor comerciale** cu concurenții sau împărțirea pieței de comun acord (fie că vorbim de împărțirea clienților, teritoriilor sau categoriilor de produse). Pe scurt, **orice discuție sau acțiune care – chiar și informal – ar putea duce la aliniere pe piață este strict interzisă**.

7. Schimbul de informații prin terți, statistici și „benchmarking” – condiții de siguranță

Există situații în care un anumit **schimb de informații de piață** poate fi util pentru toți actorii (de exemplu, pentru a înțelege tendințe de consum, niveluri medii ale costurilor sau standarde de calitate în industrie). Totuși, pentru a reduce riscul concurențial asociat, trebuie respectate condiții stricte:

- Informațiile sunt colectate și distribuite de un **terț independent** – de exemplu, de o asociație profesională cu proceduri robuste de conformitate sau de o firmă specializată în studii de piață. AAylex sau partenerii săi **nu comunică direct** între ei astfel de date sensibile, ci prin acest intermediar neutru.
- Datele prezentate sunt **agregate** (centralizate) astfel încât să nu se poată deduce informații despre o anumită companie individuală. Nimeni nu ar trebui să poată identifica, din statistica furnizată, cifrele specifice ale unui anumit concurent.

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău

Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107

Cod Unic de Înregistrare: 45303187

Capital social: 242.853.974,80 lei

- Informațiile sunt **istorice**, de regulă cu un decalaj de cel puțin **12 luni** față de prezent. Datele foarte recente (ex: vânzările din ultima lună sau planurile pe trimestrul următor) sunt mult prea sensibile și nu ar trebui partajate, nici măcar agregat. În schimb, datele vechi de un an sau mai mult pot oferi indicii de trend fără a trăda strategia actuală a companiilor.
- Ca regulă suplimentară de siguranță, niciun contributor la un astfel de schimb de informații nu ar trebui să dețină o **pondere disproporționată** în setul de date agregate. Cu alte cuvinte, dacă o singură companie domină statisticile, atunci chiar și datele agregate pot reflecta în mare măsură situația acelei companii. De aceea, e nevoie de un echilibru între participanți.

Chiar și în aceste condiții considerate *sigure*, atunci când consultăm rapoarte sau statistici de piață, le folosim cu **prudență**. Nu comentăm în grup pe marginea lor și **nu formulăm „recomandări” colective** de acțiune (de genul „*ar trebui cu toții să ne ajustăm prețurile conform trendului X*”). Fiecare companie își va folosi propriile date și aceste **informații agregate** doar ca referință generală, luând **decizii comerciale strict individuale**.

8. Proceduri operaționale pentru parteneri – cum gestionăm situațiile sensibile

Este inevitabil ca, în practică, să apară situații neprevăzute. Important este **cum reacționăm** atunci când ne confruntăm cu un posibil risc de conformitate concurențială. Iată procedura recomandată pentru partenerii AAylex în astfel de cazuri:

- **Dacă primiți informații sensibile** (intenționat sau accidental) de la un partener comercial: (i) **opriți imediat conversația sau comunicarea** în care a apărut informația sensibilă și indicați politicos că **nu puteți primi astfel de date**; (ii) **nu transmiteți mai departe** informația și nu o stocați în fluxul operațional curent (dacă e un e-mail, nu-l redistribuiți și nu-l lăsați în inbox-ul de lucru obișnuit); (iii) **informați imediat departamentul vostru juridic intern** sau responsabilul de conformitate, atașând dacă este cazul copia mesajului primit și dovada răspunsului vostru de **distanțare**;
- **Dacă vi se solicită informații sensibile** despre AAylex sau despre alți parteneri: **refuzați explicit**, chiar dacă cererea vine de la o persoană cu care altfel aveți o relație bună. Explicați pe scurt motivul refuzului (invocând regulile de concurență și politica companiei de „*no information sharing*”). Redirecționați discuția către subiecte legitime – de exemplu, spre detalii tehnice, de calitate sau de livrare, care sunt sigure din punct de vedere concurențial.
- **Dacă un terț propune „alinieră la piață”** (de exemplu, o platformă sau un intermediar vă sugerează direct sau indirect să vă aliniați prețurile sau condițiile cu ale altor jucători): **respingeți propunerea ferm, în scris**. Păstrați dovada răspunsului (e-mailul trimis înapoi, de pildă) și informați departamentul vostru juridic cât mai repede despre situație. E foarte important să existe o **dovadă clară a distanțării**; în absența unei asemenea distanțări exprese, tăcerea sau inacțiunea ar putea fi interpretate ulterior ca o acceptare tacită a propunerii.

Asigurați-vă că păstrați toate dovezile relevante (email-uri, capturi de ecran, mesaje, notițe despre convorbiri). Această documentare poate deveni foarte valoroasă în eventualitatea unei investigații, demonstrând **buna credință și eforturile voastre de conformare**.

Exemple practice – scenarii din activitatea curentă

Pentru a ilustra și mai clar modul în care ar trebui abordate diferite situații, iată câteva **scenarii reale sau ipotetice** și răspunsul corect în fiecare caz:

Scenariul 1 (client întreabă despre viitoare creșteri de preț): Un cumpărător (client) întreabă dacă producătorul va **majora prețurile** luna viitoare „așa cum se aude că va face toată piața”. Răspuns corect: „Producătorul își stabilește **independent** politica comercială. Putem discuta specificațiile produselor și condițiile contractului nostru actual, dar **nu comentăm planurile de preț** – nici ale noastre, nici ale altor companii de pe piață.” Astfel, nu oferim niciun indiciu despre intențiile noastre viitoare și ne delimităm clar de orice aliniere.

Scenariul 2 (furnizor de logistică oferă date despre concurenți): Un furnizor de servicii logistice propune să ne trimită un raport lunar cu **tarifele pe care le-a negociat cu „alți procesatori de carne”**. Abordare corectă: îi mulțumim pentru inițiativă, dar **refuzăm politicos** dacă datele nu sunt **agregate și anonime**. Putem accepta doar indicatori generali (de ex., indicele mediu al costurilor de transport pe piață), și chiar și aceia trebuie să fie **istorici** (iar vechimea o vom avea în vedere în funcție de tipologia informației și relevanța ei în timp).

Scenariul 3 (asociație profesională discută reducerea producției): În cadrul unei ședințe la o asociație profesională, un membru sugerează în grup că ar fi bine „să **reducem toți volumele în trimestrul următor ca să crească prețurile**”. Răspuns corect: ne **distanțăm imediat și explicit** de discuție – de exemplu spunând: „Nu putem participa la o astfel de discuție” – după care **părăsim întâlnirea** fără întârziere. Ulterior consemnăm incidentul și informăm departamentul juridic al companiei noastre. Aceasta este o situație evidentă de incitare la practici concertate (limitarea producției pentru a mări prețurile), la care trebuie să arătăm toleranță zero.

Scenariul 4 (platformă online care sugerează prețuri de referință): O platformă online pe care ne vindem produsele propune „alinieră” prețurilor de listă la un nivel „recomandat” pentru categoria respectivă, menționând că și alți furnizori ar urma această recomandare. Răspuns

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău

Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107

Cod Unic de Înregistrare: 45303187

Capital social: 242.853.974,80 lei

corect: **respingem ferm** propunerea, explicând că deciziile de preț le luăm independent. Confirmăm în scris către platformă că **nu vom urma** niciun fel de preț recomandat colectiv. Astfel de „sfaturi” pot părea inofensive, dar în realitate echivalează cu o **coordonare a prețurilor** între competitori prin intermediul platformei – lucru ilegal.

Scenariul 5 (relație mixtă – partener/concurent cere date sensibile): Un partener de afaceri care este și **concurent** (are propriile produse similare pe piață) ne cere, „ca între parteneri”, să-i comunicăm **marjele noastre de profit** la un anumit client, pentru a „testa” dacă ar putea oferi și el acelui client un preț similar. Răspuns corect: refuzăm politicos dar ferm, reamintind că **discuția trebuie să rămână la ce este necesar pentru contractul nostru** în derulare. Putem colabora cu respectivul partener doar pe chestiunile operative (de exemplu, livrarea produselor pe care i le vindem), **fără să divulgăm informații despre terți** sau despre strategia noastră comercială.

Scenariul 6 (licitație – propunere de tricare): La o licitație importantă, un potențial competitor ne abordează separat și sugerează „*să nu ne batem unul cu altul la acest client – mai bine oferați voi mai sus sau vă retrageți, ca să câștig eu, și promit că la următoarea licitație îmi scot eu oferta*”. Răspuns corect: refuzăm imediat orice astfel de discuție. Spunem clar că **nu putem agreea** așa ceva și **încheiem discuția**. Imediat după, notăm ce s-a întâmplat și **informăm departamentul juridic**. Propunerea primită este practic o **înțelegere de alocare a clienților**, ceea ce constituie o încălcare gravă a legii concurenței. Reacționând prompt și documentând refuzul, ne protejăm compania și integritatea licitației.

9. Întrebări frecvente (FAQ)

Î: Putem comunica partenerilor „**targeturi**” de volum (cantități țintă) pentru a asigura aprovizionarea?

R: Da, la nivel bilateral și contractual cu partenerul nostru, în măsura în care aceste targeturi sunt necesare pentru planificare. De exemplu, putem indica distribuitorului nostru ce volum estimăm că vom putea livra, pentru ca el să își planifice logistica. **Important:** aceste discuții se poartă **individual**, doar între părțile implicate în respectiva relație contractuală, și **nu conțin referiri** la alți clienți sau la piață în ansamblu. Nu comunicăm astfel de valori în spațiul public sau în grupuri de competitori.

Î: Putem utiliza prețuri „**recomandate**” de platforme sau terți drept bază pentru prețurile noastre?

R: Putem lua la cunoștință informații **publice** sau rapoarte generale despre prețuri medii din piață, dar **nu pentru a ne alinia deliberat** cu concurenții. Orice decizie de preț trebuie să fie luată **independent**. Așa-

Sediul social: Buzău, DN 2B km 9+270 – km 9+527 (partea stângă), jud. Buzău

Nr. de înregistrare la Registrul Comertului: J2021001501107

Cod Unic de Înregistrare: 45303187

Capital social: 242.853.974,80 lei

numitele prețuri recomandate devin problematice când sunt folosite ca instrument de uniformizare a pieței. Le putem folosi doar orientativ, împreună cu alți factori, și doar dacă provin din surse legale (rapoarte agregate). Nu vom urma niciodată prețuri „recomandate” care au caracter de coordonare colectivă.

Î: Ce facem dacă primim pe e-mail o **listă de prețuri a unui concurent** (din greșală sau de la un terț binevoitor)?

R: Procedăm imediat la „**distanțarea**” corectă: nu folosim sub nicio formă informația primită. Răspundem expeditorului (dacă e un partener care a trimis „spre informare”) că **nu dorim astfel de informații** și că, din motive de conformitate, le vom **șterge**. Ștergem efectiv documentul din sistemele noastre operaționale. **Păstrăm doar dovada răspunsului de distanțare** (pentru documentare internă) și informăm imediat departamentul juridic despre incident.

Î: Cum documentăm corect o **distanțare** de la o comunicare sensibilă?

R: Ideal, în scris, cât mai repede. De exemplu, dacă cineva ne propune prin e-mail ceva sensibil (ex: „poate ar trebui să vă creșteți și voi prețurile, că toată lumea o face”), răspundem în câteva fraze: „*Vă mulțumim, însă din motive de conformitate cu regulile de concurență nu putem primi sau discuta informații despre prețurile, volumele ori politicile altor companii. Vă rugăm să limitați comunicarea la aspectele necesare contractului nostru.*” Un asemenea răspuns, trimis **către expeditor** și eventual și altor destinatari implicați, servește ca dovadă clară a refuzului nostru. Ulterior, notăm intern incidentul (în registrul de conformitate) și mergem mai departe cu colaborarea **doar pe căile contractuale permise**.

Notă finală: Acest manual este un ghid practic și nu acoperă exhaustiv toate situațiile posibile. Dacă aveți **întrebări** sau nelămuriri suplimentare despre cum se aplică regulile de concurență într-un anumit context al colaborării noastre, vă rugăm să **contactați departamentul juridic**. Scopul nostru comun este să ne desfășurăm activitatea **legal, etic și eficient**, protejând astfel parteneriatul pe termen lung. Conformarea cu regulile de concurență nu este doar o obligație legală, ci și o dovadă de responsabilitate față de piață și consumatori.