

GHID PRIVIND RESPECTAREA REGULILOR DE CONCURENȚĂ

SEPTEMBRIE 2024

ADOPTAT DE

PATRONATUL PROIECTANȚILOR ÎN CONSTRUCȚII DIN ROMÂNIA

Cuprins

I.	Legislația și documentele avute în vedere la realizarea prezentului ghid, bibliografie	3
II.	Chestiuni generale, de interes, pentru a înțelege noțiunile principale aplicabile asocierilor de întreprinderi în domeniul concurenței	3
1.	Înțelegerea noțiunilor esențiale	3
2.	Categoriile de asociații cărora li se aplică regulile de concurență	5
δ	Asociațiile de comerț, denumite și asociații de afaceri sau patronale.....	5
III.	Regulile de concurență aplicabile asociațiilor de întreprinderi.....	6
1.	Activități legitime	6
2.	Practici interzise.....	7
δ	Fixarea prețurilor	10
δ	Împărțirea pieței	11
δ	Influențarea licitațiilor	12
δ	Limitarea producției și/sau vânzărilor	12
3.	Activități considerate sensibile	13
δ	Stabilirea unor standarde/ oferirea de certificări.....	13
δ	Recomandările unei asociații de întreprinderi	13
δ	Boicotul /denigrarea unui competitor sau a produselor/serviciilor.....	13
δ	Schimbul de informații în cadrul asociațiilor de întreprinderi.....	14
δ	Dobândirea calității de membru.....	14
δ	Declarațiile de presă, scrisorile de informare și circularele.....	15
δ	Desfășurarea întâlnirilor în cadrul asociației	15
IV.	Consecințe juridice ale încălcării legislației în domeniul concurenței.....	16
V.	Recomandări.....	16
1.	Cu privire la desfășurarea ședințelor Adunării Generale sau ale Consiliului Director:	16
2.	Subiecte care nu trebuie discutate cu persoanele din afara asociației/patronatului	16
3.	Ce să nu faci în discuțiile cu concurenții/partenerii de afaceri (inclusiv pe verticala – producătorul cu distribuitorul)	17
4.	Ce poți discuta cu concurenții/partenerii de afaceri (inclusiv pe verticala – producătorul cu distribuitorul).....	17
VI.	Concluzii:.....	18

Precizăm că în cuprinsul prezentului ghid nu vor fi analizate regulile pe care trebuie să le respecte întreprinderile, membre ale asociației, în mod individual, fără implicarea asociației.

I. Legislația și documentele avute în vedere la realizarea prezentului ghid

- Legea concurenței nr. 21/1996;
- Legea nr. 11/1991 privind combaterea concurenței neloiale și Regulamentul privind procedura de constatare și sancționare a practicilor de concurență neloială;
- Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene – art. 101;
- Regulamentul (UE) 2022/720 al Comisiei din 10 mai 2022 privind aplicarea articolului 101 alineatul (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene la categoriile de acorduri verticale și practici concertate;
- Orientări privind restricțiile verticale - (2022/C 248/01) – Realizate de Comisia Europeană
- Ghid Privind Conformarea cu Regulile de Concurență publicat de Consiliul Concurenței;
- Ghid practic - Combaterea Concurenței Neloiale - publicat de Consiliul Concurenței;
- Ghid privind înțelegerile verticale publicat de Consiliul Concurenței;
- Ghid privind conformarea cu Regulile de Concurență de către Asociațiile de Întreprinderi
- Practică judiciară și extrajudiciară în materia dreptului concurenței din România și UE.

II. Chestiuni generale, de interes, pentru a înțelege noțiunile principale aplicabile asocierilor de întreprinderi în domeniul concurenței

1. Înțelegerea noțiunilor esențiale

Scopul concurenței este acela de a garanta bunăstarea consumatorilor, sens în care au fost instituite măsuri de protejare a pieței care să asigure o concurență loială. De asemenea, pe cale jurisprudențială¹ s-a statuat că un al doilea rol este protecția structurii pieței.

Concurența loială reprezintă situația de rivalitate în piață, în care fiecare întreprindere încearcă să obțină simultan vânzări, profit și/sau cotă de piață, oferind cea mai bună combinație practică de preturi, calitate și servicii conexe, cu respectarea uzanțelor cinstite, a principiului general al buneii credințe precum și a intereselor consumatorilor.

Prin **întreprindere** se înțelege orice entitate/operator economic angajat într-o activitate constând în oferirea de bunuri sau de servicii pe o piață dată, independent de statutul său juridic și de modul de finanțare. *Această definiție a întreprinderii a fost dată de Curtea de Justiție a Uniunii Europene în cauza C-35/96, Comisia contra Italiei.*

¹ Cauzele conexe C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06P și C-519/06 P GSK Services Unlimited v Comisia, par. 63; Cauza C-8/08 T-Mobile Netherlands și alții v Raad van bestuur van de Nederlandse Mededingingsautoriteit, par. 38

Pentru a înțelege acest concept importantă este înțelegerea noțiunii de **”activitate economică”** sens în care, Curtea de Justiție a Uniunii Europene oferă un reper, stabilind că *„orice activitate, constând în oferirea de bunuri și servicii pe o anumită piață, este o activitate economică”*. Cu toate acestea, activitățile economice nu sunt individualizate în mod precis la nivelul jurisprudenței Uniunii Europene, rămânând a fi definite, practic, prin excluderea din conținutul lor a ceea ce reprezintă „activități non-economice”. **Activitățile non-economice** sunt acele activități care nu au scop lucrativ/ economic (practic nu se urmărește obținerea unui profit) ci îndeplinesc o funcție socială sau interes public (în acest caz, este exclusă situația în care statul acționeze ca un simplu particular).

Important de precizat este că aceste reguli se aplică oricărui întreprinderi, indiferent de mărime (mică, mijlocie, corporație).

Nu în ultimul rând și **persoanelor fizice** le revine obligația de a respecta legislația în domeniu.

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

Conceptul de asociație acoperă, de exemplu, asociațiile comerciale, agricole, cooperativele și asociațiile încredințate de atribuțiile statutare, precum și situațiile în care operatorii economici își coordonează conduita acționând printr-o structură colectivă sau un organism comun, inclusiv un patronat. Este irelevant modul în care asociația este organizată sau forma juridică exactă pe care o ia aceasta. Conceptul desemnează, de asemenea, o unitate economică, chiar dacă în drept, acea unitate este formată din mai multe persoane fizice sau juridice.

Pentru ca regulile de concurență să fie incidente unei asociații, este necesar să existe două elemente:

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

Deși înființarea asociațiilor de întreprinderi nu este interzisă de lege, pentru faptul că funcționarea asociațiilor creează oportunități repetate de contacte directe între concurenți, oferind prilejul încheierii unor înțelegeri concurențiale consecința restrângerii concurenței, acestora le revin obligații specifice în domeniul concurenței.

Implicarea concurenților în activitățile asociațiilor reprezintă o oportunitate de a se reuni pentru a dezvolta și susține inițiative menite să contribuie la buna funcționare a sectorului din care fac parte. Deși aceste întâlniri sau discuții pot avea un scop legitim inițial, și anume atingerea obiectivelor stabilite de asociație, ele nu trebuie să conducă la sau să faciliteze coordonarea comportamentului comercial individual al companiilor membre.

Mai exact discuțiile din cadrul acestor întâlniri nu trebuie să se transforme într-o coordonare a comportamentului comercial al companiilor membre. Cu alte cuvinte, companiile nu trebuie să folosească aceste întâlniri pentru a-și alinia strategiile de afaceri, cum ar fi stabilirea prețurilor, împărțirea pieței sau limitarea producției. Astfel de acțiuni ar putea încălca regulile de concurență și ar putea fi considerate ca formă de cartel sau alt tip de înțelegere anticoncurențială.

2. Categoriile de asociații cărora li se aplică regulile de concurență

Categoriile de asociații cărora li se aplică regulile de concurență sunt:

- Asociațiile de comerț, denumite și asociații de afaceri sau patronale;
- Asociațiile profesionale (cum sunt cele ale avocaților, psihologilor etc.);
- Asociațiile cu rol de auto-reglementare în domeniul practicilor publicitare;

În cele ce urmează ne vom opri asupra asociațiilor de comerț, întrucât acestea sunt de interes, Patronatul Proiectanților în Construcții din România încadrându-se în această categorie:

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

Aceste asociații sunt formate din companii care au interese comerciale similare. Sub egida acestor asociații, companiile colaborează pentru a acționa împreună, inclusiv în scopuri comerciale, cum ar fi promovarea intereselor comune sau realizarea de proiecte comune. Aceste asociații au un rol semnificativ în economia contemporană și există în aproape toate domeniile de activitate.

Rolul lor este de a contribui la creșterea eficienței domeniului în care activează, privit ca un întreg.

Funcția principală a acestor asociații este de a oferi membrilor lor diverse servicii, cum ar fi organizarea de traininguri în domeniile lor de activitate, sprijinirea dezvoltării producției, marketingului, sau publicarea de reviste de specialitate. De asemenea, asociațiile au rolul de a educa membrii în ceea ce privește importanța respectării regulilor de concurență.

O altă funcție importantă a acestor asociații este cea economică și de reglementare, prin care contribuie la stabilirea standardelor de calitate pentru produse, la crearea și implementarea unor coduri de etică sau de bune practici, și, în anumite cazuri, la dezvoltarea și aplicarea de reglementări, în special de natură tehnică. În plus, aceste asociații efectuează studii sectoriale și oferă recomandări membrilor lor cu privire la diverse aspecte comerciale sau non-comerciale.

Asociațiile de comerț îndeplinesc și un rol politic, prin care promovează, reprezintă și apără interesele membrilor lor în raport cu autoritățile publice sau cu alte entități. Ele pot funcționa ca un forum pentru schimbul de idei în domeniul lor de activitate, interacționând uneori cu autoritățile guvernamentale pentru a sprijini sau a contesta anumite reglementări. Există, de asemenea, asociații cărora autoritățile le-au conferit un rol semnificativ, aproape semi-guvernamental, în reglementarea sectorului respectiv.

III. Regulile de concurență aplicabile asociațiilor de întreprinderi

1. Activități legitime

Cu titlu exemplificativ, indicăm următoarele activități legitime pe care o asociație de întreprinderi le realizează:

- Elaborarea studiilor privind sectorul industrial;
- Promovarea intereselor specifice industriei în fața autorităților și instituțiilor publice;
- Distribuirea de informații agregate despre piață pentru a sprijini companiile în luarea unor decizii informate privind investițiile;
- Difuzarea bunelor practici în cadrul industriei;
- Stabilirea de standarde la nivel industrial;
- Oferirea de diverse servicii întreprinderilor mici și mijlocii pentru a le spori șansele de a concura cu marile companii;
- Instruirea membrilor cu privire la reglementările specifice industriei prin organizarea de sesiuni de training.

Consiliul Concurenței recomandă asociațiilor de întreprinderi să realizeze și să implementeze propriile programe de conformare cu legislația din domeniul concurenței și să asigure diseminarea acestora în rândul membrilor asociației și, implicit, persoanelor împuternicite de întreprinderi pentru a participa la întâlnirile din cadrul acesteia.

Subliniem că **esențial în domeniul concurenței** este ca întreprinderile să se comporte în mod **independent pe piață**. Orice decizie privind prețurile, capacitatea de producție, volumele, vânzările, clienții, marjele de profit, planurile de investiții etc., trebuie luate **independent și nu în cooperare cu alte întreprinderi**.

Astfel, **orice acțiune sau decizie a unei asociații de întreprinderi care reflectă intenția de a coordona comportamentul membrilor săi sau al participanților și care restricționează, împiedică sau denaturează concurența, este interzisă**.

Deciziile nu trebuie să fie formale, obligatorii, sau să fie respectate de către toți membrii, fiind suficient ca acestea să fie susceptibile să genereze posibile efecte asupra concurenței. Prin urmare, această interdicție se aplică nu numai deciziilor propriu-zise ale unei asociații de întreprinderi, ci și oricăror tipuri de reguli, regulamente, recomandări, statute, coduri etice sau

de conduită, precum și altor acte cu sau fără caracter obligatoriu, care se adresează membrilor și pot fi puse în aplicare de către aceștia.

Se poate afirma că există o înțelegere, în sensul legislației europene sau naționale privind concurența, atunci când **părțile aderă la un plan comun care restrânge sau este probabil să restrângă comportamentul lor individual** pe o piață, prin stabilirea unor direcții de acțiune comună sau abținerea de la a acționa pe piață într-un anumit sens.

Nu este necesar ca înțelegerea să fie scrisă. Înțelegerea poate fi formală sau tacită (dedusă din comportamentul părților). În plus, nu este necesar ca participanții să fi convenit în prealabil asupra unui plan de acțiune comun. Mai mult, o întreprindere poate fi sancționată în situația în care participă la o întâlnire cu caracter anticoncurențial, la care părțile ajung la un acord cu privire la un anumit comportament pe piață, chiar dacă nu respectă ulterior comportamentul comun convenit.

Încălcarea regulilor de concurență poate avea consecințe chiar și în absența unui efect real asupra concurenței, fiind suficient un efect potențial pentru ca autoritățile de concurență să intervină, indiferent dacă acesta a fost intenționat sau nu. Astfel, o încălcare poate fi sancționată chiar dacă nu a fost comisă cu vinovăție sau rea-credință, iar necunoașterea legii nu este o scuză. Din acest motiv, asociațiile de întreprinderi trebuie să fie conștiente de riscuri și să recunoască situațiile în care acestea pot apărea.

2. Practici interzise

De cele mai multe ori, o asociație de întreprinderi poate fi **participant sau inițiator al unui cartel**², ori poate avea rolul de **facilitator în crearea și funcționarea unui cartel**. Pot exista însă asociații care reprezintă întreprinderi ce activează în mai multe segmente ale aceleiași industrii cum ar fi producătorii, comercianții angro, distribuitorii și comercianții cu amănuntul. În astfel de cazuri, activitățile asociațiilor de întreprinderi pot conduce la **restricții verticale ilegale**³.

Rolul facilitatorului în crearea și funcționarea unui cartel este definit prin Deciziile Curții de Justiție a Uniunii Europene (CJUE) și ale Tribunalului Uniunii Europene (TUE)⁴, **facilitatorul trebuind să îndeplinească următoarele condiții:**

² **Cartel** - înseamnă un acord sau o practică concertată între doi sau mai mulți concurenți care urmărește coordonarea comportamentului concurențial al acestora pe piață sau influențarea parametrilor relevanți ai concurenței prin practici care includ, printre altele, fixarea sau coordonarea prețurilor de achiziție sau de vânzare sau a altor condiții comerciale, inclusiv în legătură cu drepturile de proprietate intelectuală, alocarea cotelor de producție sau de vânzare, împărțirea piețelor și a clienților, inclusiv manipularea procedurilor de cerere de oferte, restricționări ale importurilor sau exporturilor sau acțiuni anticoncurențiale împotriva altor concurenți.

³ **Înțelegerile verticale** - o înțelegere sau o serie de practici concertate convenite între două sau mai multe întreprinderi care activează fiecare, în sensul acordului sau al practicilor concertate, la niveluri diferite ale procesului de producție sau de distribuție, și care se referă la condițiile în care părțile pot cumpăra, vinde sau revinde anumite bunuri sau servicii.

⁴ A se vedea *Decizia CJUE nr. C-194/14 P - AC Treuhand v. Comisia Europeană și Decizia Tribunalului UE nr. T-180/15 - ICAP v. Comisia Europeană*

- **Participare activă:** Entitatea trebuie să contribuie activ la funcționarea sau succesul cartelului, indiferent dacă este parte directă la acordurile anticoncurențiale.
- **Cunoașterea activităților ilegale:** Facilitatorul trebuie să fie conștient de faptul că acțiunile sale sprijină un comportament anticoncurențial.
- **Implicare indirectă:** Nu este necesar ca entitatea să fie direct implicată în acorduri de cartel; este suficient să faciliteze sau să susțină indirect activitățile cartelului.
- **Impact asupra stabilității cartelului:** Chiar și o contribuție minoră, dar conștientă, la menținerea sau stabilitatea cartelului este suficientă pentru a atrage răspunderea juridică.

Pentru o înțelegere corectă a practicilor interzise, vom reda conținutul art. 5 din Legea nr. 21/1996:

(1) Sunt interzise orice înțelegeri între întreprinderi, decizii ale asocierilor de întreprinderi și practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect împiedicarea, restrângerea ori denaturarea concurenței pe piața românească sau pe o parte a acesteia, în special cele care:

- a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumpărare sau de vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare;*
- b) limitează sau controlează producția, comercializarea, dezvoltarea tehnică sau investițiile;*
- c) împart piețele sau sursele de aprovizionare;*
- d) aplică, în raporturile cu partenerii comerciali, condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;*
- e) condiționează încheierea 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.*

(2) Interdicția prevăzută la alin. (1) nu se aplică înțelegerilor sau categoriilor de înțelegeri între întreprinderi, deciziilor sau categoriilor de decizii ale asocierilor de întreprinderi, practicilor concertate sau categoriilor de practici concertate, atunci când acestea îndeplinesc cumulativ următoarele condiții:

- a) contribuie la îmbunătățirea producției sau distribuției de mărfuri ori la promovarea progresului tehnic sau economic, asigurând, în același timp, consumatorilor un avantaj corespunzător celui realizat de părțile la respectiva înțelegere, decizie ori practică concertată;*
- b) impun întreprinderilor în cauză doar acele restricții care sunt indispensabile pentru atingerea acestor obiective;*
- c) nu oferă întreprinderilor posibilitatea de a elimina concurența de pe o parte substanțială a pieței produselor în cauză.*

(3) Categoriile de înțelegeri, decizii și practici concertate, exceptate prin aplicarea prevederilor alin. (2), precum și condițiile și criteriile de încadrare pe categorii sunt cele stabilite în regulamentele Consiliului Uniunii Europene sau ale Comisiei Europene cu privire la aplicarea prevederilor art. 101 alin. (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene anumitor categorii de înțelegeri, decizii ale asocierilor de întreprinderi sau practici concertate, denumite regulamente de exceptare pe categorii, care se aplică în mod corespunzător.

(4) Înțelegerile, deciziile și practicile concertate prevăzute la alin. (1), care îndeplinesc condițiile prevăzute la alin. (2) sau se încadrează în categoriile prevăzute la alin. (3), sunt considerate legale, fără a fi necesară notificarea acestora de către părți și emiterea unei decizii de către Consiliul Concurenței.

(5) Sarcina probei unei încălcări a prevederilor alin. (1) revine Consiliului Concurenței. Întreprinderii sau asocierii de întreprinderi care invocă beneficiul prevederilor alin. (2) sau (3) îi revine sarcina de a dovedi că sunt îndeplinite condițiile prevăzute de aceste alineate.

(6) Ori de câte ori Consiliul Concurenței aplică prevederile alin. (1) înțelegerilor, deciziilor sau practicilor concertate, în măsura în care acestea pot afecta comerțul între statele membre, acesta aplică, de asemenea, prevederile art. 101 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene.

În același sens în conformitate cu art. 101 alin. (1) din TFUE, sunt incompatibile cu piața internă și interzise orice acorduri între întreprinderi, orice decizii ale asocierilor de întreprinderi și orice practici concertate care pot afecta comerțul dintre statele membre și care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței în cadrul pieței interne și, în special, cele care fixează, direct sau indirect, prețurile de cumpărare sau vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare.

Aceste înțelegeri/ practici anticoncurențiale pot avea loc:

- **la nivel orizontal**, între concurenți (întreprinderi care operează la același nivel al lanțului de producție sau distribuție). Cele mai grave sunt înțelegerile și/sau practicile concentrate orizontale secrete, de tip cartel, cum ar fi cele privind fixarea prețurilor de vânzare a bunurilor/serviciilor către terți, împărțirea piețelor sau a clienților (inclusiv în cadrul licitațiilor publice), limitarea producției sau a vânzărilor;
- **la nivel vertical**, între întreprinderi care operează la niveluri diferite ale lanțului de producție sau distribuție, de exemplu, între un producător și un distribuitor al acestuia. Impunerea prețului de revânzare constând în stabilirea (direct/indirect) a unui preț de revânzare fix sau minim, ce trebuie respectat de către cumpărător este, în general, considerată de autoritatea de concurență ca fiind o restricție gravă a concurenței.

În esență sunt interzise acele înțelegeri prin care cel puțin două întreprinderi:

- stabilesc, direct sau indirect, prețuri de cumpărare ori de vânzare sau orice alte condiții de tranzacționare;
- limitează sau controlează producția, comercializarea, dezvoltarea tehnică sau investițiile;

- împart piețele sau sursele de aprovizionare;
- aplică, în raporturile cu partenerii comerciali, condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;
- condiționează încheierea 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.

Pentru aplicarea art. 5 alin.(1) din lege, este necesara îndeplinirea cumulativa a următoarelor condiții:

- a) existența a cel puțin 2 întreprinderi și/sau a unei asociații de întreprinderi;
- b) existența unei înțelegeri, a unei practici concertate și/sau a decizii a unei asociații de agenți economici;
- c) înțelegerea/practica și/sau decizia asociației să aibă ca obiect sau ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenței pe piața românească sau pe o parte a acesteia.

δ Fixarea prețurilor

Prin fixarea prețurilor înțelegem activitatea de stabilire în comun a prețurilor de vânzare sau a unor componente ale acestora. Fixarea de către o asociație de întreprinderi, direct sau indirect, a prețului/tarifului/onorariului produselor ori serviciilor comercializate de către membrii săi este de natură să restricționeze semnificativ concurența pe piața pe care aceștia activează. Aceeași este situația și atunci când **membrii fixează prețurile în cadrul oferit de asociație**, în acest caz **asociația** având, mai degrabă, rolul de facilitator, decât de inițiator al cartelului.

Interdicția acoperă inclusiv și coordonarea membrilor asociației cu privire la alte elemente de stabilire a prețurilor, cum ar fi **discounturi, bonusuri/prime, suprataxe, anumite costuri sau marje de profit** etc. În acest context trebuie precizat faptul că **inclusiv stabilirea unui nivel minim, maxim sau chiar recomandat al prețului** poate avea în piață rezultate similare fixării unui preț sau tarif ca atare. La fel și **limitarea libertății membrilor asociației de a determina**, în mod independent, **valoarea sau procentul prin care prețurile trebuie să fie majorate sau reduse**, ori impunerea unui interval de preț în afara căruia prețurile nu pot varia.

De asemenea, interdicția vizează și stabilirea unor termeni și condiții de către asociație, prin care se impune membrilor obligația de a stabili aceleași condiții de vânzare sau cumpărare.

➤ Exemplul 1.

În 2010, prin Decizia Consiliului Concurenței nr. 47, s-a constatat încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței de către CECCAR prin **fixarea tarifelor practicate de membrii săi ca urmare a adoptării unui document intern**, fără ca statul să îi mai fi delegat o putere în acest sens (așa cum a fost până în anul 2000). Mai exact CECCAR, prin organele sale de conducere (Conferința Națională și Consiliul Superior) a adoptat o decizie, în înțelesul legislației din domeniul

concurenței - un Regulament prin care se stabileau tarifele pentru întreaga gamă de servicii furnizate de profesioniștii experți contabili.

➤ Exemplitul 2

Prin Decizia nr. 76/2018 Consiliul Concurenței a sancționat Patronatul Asociația Națională a Agențiilor de Turism (ANAT) pentru **o decizie de asociație** care privea activitatea membrilor săi. **Decizia viza impunerea prețului minim**, în speță, prin interzicerea “cedării de comision”. Documentele care au stat la baza deciziei autorității de concurență au arătat că asociația a discutat, planificat și implementat strategii pentru a interzice agențiilor de turism revânzătoare să ofere clienților reduceri din comisionul primit pentru pachetele turistice. Această decizie anticoncurențială a fost adoptată de conducerea asociației, care a monitorizat și sancționat orice abateri. Mecanismul de coordonare instituit a impus membrilor un **comportament uniform pe piață**, eliminându-le libertatea de a-și stabili propria politică comercială. Deciziile au fost luate de organele asociației, fără participarea completă a tuturor membrilor.

➤ Exemplitul 3

Prin Decizia Consiliului Concurenței nr.80/2017 s-a constatat încălcarea reglementărilor din domeniul concurenței, prin facilitarea înțelegerii având ca obiect **stabilirea prețului minim pentru serviciile de pază** umană din România, de către: Asociația Profesională a Companiilor de Securitate (APCS), Federația Serviciilor de Securitate (FSS), Asociația Română a Industriei de Securitate (ARIS), membră a FSS și de către Patronatul Serviciilor de Securitate (PSS). În fapt, **fixarea prețurilor s-a realizat prin publicarea unui calculator tarifar pe site-ul APCS și prin comunicate emise de FSS**, care indicau costuri minime sub care serviciile nu ar fi conforme cu legea sau ar avea o calitate scăzută.

➤ Exemplitul 4

Consiliul Concurenței a sancționat 65 de companii și o asociație cu amenzi totale în valoare de peste 130 milioane de lei pentru participarea la o înțelegere pe piața serviciilor de întreținere și reparare a autovehiculelor din România. 56 dintre companiile sancționate erau sau au fost membre ale Asociației Concesionarilor Dacia, Renault și Nissan – ACODAREN și desfășurau, printre altele, activități de reparare a autovehiculelor. Autoritatea de concurență a constatat, în urma unei investigații, că acestea și-au coordonat comportamentul comercial, prin intermediul ACODAREN, convenind în comun, printre altele, **un nivel fix al prețurilor pieselor de schimb și al tarifelor de manoperă utilizate în relația cu anumite societăți de asigurare**. În acest fel, acestea au eliminat concurența între ele.

δ Împărțirea pieței

Împărțirea pieței este o încălcare gravă a regulilor concurenței, deoarece limitează opțiunile clienților, ducând la creșterea prețurilor sau reducerea ofertei. Aceasta poate implica alocarea de clienți sau teritorii între membrii unei asociații, sau specializarea fiecărui membru pe anumite

produse. De asemenea, membrii pot conveni asupra unor scheme de alocare a piețelor, inclusiv vânzarea la export a produselor excedentare.

➤ **Exemplu 1**

Decizia Comisiei Europene în cauzele IV/33.126 și 33.322 - Cement, JO 1994.

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

δ Influențarea licitațiilor

Trucarea licitațiilor este o formă de împărțire a piețelor și/sau de fixare a prețurilor, unde participanții colaborează pentru a decide cine va câștiga licitația. Aceasta subminează concurența, ducând la atribuirea contractelor la prețuri mai mari și la o posibilă scădere a calității bunurilor sau serviciilor. Practica necesită coordonare activă între furnizori, iar asociațiile pot facilita acest proces prin colectarea și distribuie a informațiilor despre prețuri, contribuind astfel la încălcarea regulilor de concurență.

➤ **Exemplul 1.**

Decizia Comisiei Europene în cazurile IV/31.572 și 32.571 privind industria construcțiilor din Olanda a vizat 28 de asociații de construcții civile care făceau parte din federația "SPO" (Asociația organizațiilor cooperante care reglementează prețurile în industria construcțiilor). Aceste asociații, reprezentând peste 4000 de constructori olandezi, inclusiv mari întreprinderi, **impuneau reguli obligatorii pentru membrii lor, în special în legătură cu participarea la licitații, atât private cât și publice. Membrii SPO se întâlneau înaintea licitațiilor pentru a stabili de comun acord cum să se desfășoare procedura și ce ofertă financiară va depune fiecare.** În plus, membrii care nu respectau aceste decizii riscau sancțiuni severe, de până la 15% din valoarea contractului. Astfel, regulamentele SPO au fost considerate ca restrângând concurența prin coordonarea ofertelor și protejarea ofertelor deja stabilite.

δ Limitarea producției și/sau vânzărilor

Orice acțiune sau decizie a unei asociații de întreprinderi care limitează producția sau vânzările, sau impune cote de producție și vânzare, poate reduce oferta de produse sau servicii, ceea ce duce la creșterea prețurilor pentru consumatori, fără a îmbunătăți calitatea acestora. Aceasta afectează negativ concurența pe piață.

➤ **Exemplul 1**

Printr-o decizie a Comisiei Europene privind industria italiană de sticlă plană au fost sancționate mai mult întreprinderi, membre a trei asociații, pentru practici anticoncurențiale, prin ceea ce interziceau importul de produse fără acordul asociației, stabileau cotele de vânzare pentru membri și producători, acordau reduceri speciale, schimbau informații comerciale și supravegheau activitățile membrilor. Aceste practici au restrâns concurența pe piață.

3. Activități considerate sensibile

δ Stabilirea unor standarde/ oferirea de certificări

Standardele tehnice și sistemele de certificare stabilite de asociațiile de întreprinderi sunt, în general, benefice pentru asigurarea calității și siguranței produselor și serviciilor. Totuși, aceste standarde pot crea probleme de concurență dacă sunt utilizate pentru a elimina competiția între membri, a exclude producători rivali sau a împiedica vânzarea de produse mai ieftine. Riscul de încălcare a legislației concurenței este redus dacă standardizarea este deschisă, transparentă și accesibilă în mod echitabil. În schimb, limitarea accesului la asociație prin condiții excesive sau discriminatorii poate constitui o restricționare gravă a concurenței. Spre exemplu decizia unei asociații prin care se impun condiții excesive și/sau discriminatorii, în contextul în care afilierea la asociație este necesară pentru intrarea pe piața respectivă.

δ Recomandările unei asociații de întreprinderi

Noțiunea de decizie a asociației de întreprinderi are un sens mai larg și include și recomandările sau orice alte orientări prin care, spre exemplu se stabilesc prețuri minime sau fixe, se limitează producția, sau cerințe de a colabora cu anumiți furnizori sau distribuitori.

δ Boicotul /denigrarea unui competitor sau a produselor/serviciilor

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

➤ **Exemplul 1**

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

δ Schimbul de informații în cadrul asociațiilor de întreprinderi

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

Ca regulă generală, colectarea de date/informații sensibile din punct de vedere comercial nu este necesară pentru a atinge obiectivele legitime ale unei asociații de întreprinderi.

Exemple de categorii de informații considerate sensibile din punct de vedere comercial sunt următoarele:

- Date privind volumul, vânzările, cote de piață sau capacitatea de producție.
- Prețuri și date privind prețurile, inclusiv aspecte care afectează prețul, cum ar fi reduceri, suprataxe, valoarea contractelor etc. Acestea pot include creșteri de preț planificate, marje, rabaturi, indemnizații, termeni de credit, promoții, mod de formare a prețului sau orice alte date care ar avea legătură cu prețul (de exemplu: costuri, volume de producție, capacitate, stocuri, vânzări, politici de preț).
- Date ale clienților individuali sau ale teritoriilor de vânzări.
- Inventar / comenzi restante. Ca regulă generală, nu ar trebui să existe nicio divulgare (chiar și în formularul agregat) a stării de fapt a comenzilor, a intrărilor și a întârzierilor, rata de utilizare a capacității de producție sau capacitatea de producție a utilajelor individuale.
- Prognozele evoluției pieței sau strategia de afaceri sau de marketing. Aceasta include previziunile pentru vânzări (pe produse sau venituri), prețuri, producție, utilizare a capacității, niveluri de inventar, comenzi sau chiar estimări ale evoluției ocupării forței de muncă.
- Informații despre licitațiile contractate sau procedurile întreprinderii de a răspunde la cereri de oferte.
- Liste cu date despre clienți.

δ Dobândirea calității de membru

În acest sens asociația trebuie să stabilească prin statut criteriile de aderare a noilor membrii, procedura de acceptare, de respingere a cererilor de aderare, precum și procedura de excludere a membrilor din asociație. În acest context aderarea în cadrul asociației trebuie să fie:

- Voluntară;
- Criteriile de aderare trebuie să fie clare, transparente și obiective, și în principal întreprinderile care desfășoară activități în sectorul economic respectiv ar trebui să aibă posibilitatea să devină membru al asociației;

- Respingerea sau excluderea din asociație trebuie să fie obiectivă;
- Prin aderarea, întreprinderii nu trebuie să îi fie restricționată activitatea de publicitate sau de promovare.

➤ **Exemplul 1.**

Decizia Comisiei Europene nr. 78/66/EEC –Cauliflowers³⁰ Calitatea de membru în cadrul unei federații era o condiție necesară pentru a putea avea acces la un centru de licitații din Paris, Franța. Acceptarea noilor membri în federație era supusă aprobării majorității membrilor consiliului director. În aceste condiții, Comisia a considerat că se putea presupune că majoritatea distribuitorilor membri ai federației nu ar fi votat pentru acceptarea de noi membri, în condițiile în care o asemenea măsură ar fi avut ca rezultat diminuarea cotelor lor de piață, precum și o posibilă creștere a prețurilor de pornire a loturilor scoase la licitație.

δ Declarațiile de presă, scrisorile de informare și circularele

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

δ Desfășurarea întâlnirilor în cadrul asociației

Întâlnirile asociațiilor de întreprinderi trebuie gestionate cu atenție pentru a evita încălcarea legilor concurenței. Membrii trebuie să se abțină de la discutarea informațiilor comerciale sensibile, precum prețurile și vânzările, deoarece acest lucru poate duce la practici anticoncurențiale. Pentru a preveni problemele, asociațiile ar trebui să:

- Distribuie invitații oficiale și ordinea de zi înainte de întâlniri.
- Detalieze ordinea de zi și să evite subiectele controversate din perspectiva concurenței.
- Instruiască participanții privind comportamentul adecvat.
- Intervină prompt dacă discuțiile deviază de la subiectele permise.
- Include un avocat pentru a monitoriza conformitatea.
- Înregistreze minutele întâlnirilor cu claritate și le distribuie rapid membrilor.

➤ **Exemplul 1**

Uniunea Națională a Societăților de Asigurare și Reasigurare din România (UNSAR) a fost sancționată pentru că a permis discuții despre viitoare creșteri de prețuri în întâlnirile sale, facilitând astfel coordonarea anticoncurențială între membri.

IV. Consecințe juridice ale încălcării legislației în domeniul concurenței

Consecințele juridice ale încălcării art. 5 alin. (1) din Legea nr. 21/1996:

În conformitate cu art. 55 alin. (1) lit. a) din lege, încălcarea art. 5 alin (1) din lege și a art. 101 alin. (1) din TFUE constituie contravenție și se sancționează cu amenda de la 0,5% până la 10% din cifra de afaceri a celor implicați, realizată în anul financiar anterior sancționării faptei, săvârșită cu intenție sau din neglijență, de întreprinderi sau asociații de întreprinderi.

Potrivit prevederilor art. 55 alin (2) din lege, dacă încălcarea săvârșită de o asociație de întreprinderi privește activitățile membrilor săi, amenda nu poate depăși 10% din suma cifrelor de afaceri totale ale fiecărui membru activ pe piața afectată de încălcarea săvârșită de asociație.

De asemenea, în baza art. 52 din lege, sunt nule de drept orice înțelegeri sau decizii interzise prin art. 5 și 6 din lege, precum și prin art. 101 din TFUE, respectiv orice angajamente, convenții ori clauze contractuale raportându-se la o practică anticoncurențială, precum și orice acte care încalcă prevederile art. 8 din lege.

V. Recomandări

1. Cu privire la desfășurarea ședințelor Adunării Generale sau ale Consiliului Director:

- Va exista o ordine de zi detaliată scrisă, distribuită în prealabil participanților, pentru toate ședințele/reuniunile;
- Procesele-verbale vor reflecta cu exactitate chestiunile discutate și acțiunile întreprinse;
- Nu se organizează reuniuni/ședințe informale sau secrete în paralel cu reuniunile/ședințele oficiale, în care membrii ar discuta chestiuni comerciale sensibile la dreptul concurenței;
- Membrii evită discutarea oricăror chestiuni comerciale sensibile la dreptul concurenței cu alți membri ori persoane străine de asociație;
- La ședințele/ reuniunile organelor de conducere pentru subiectul specific de pe ordinea de zi care ar putea ridica probleme legate de dreptul concurenței, se recomandă participarea unui avocat;

2. Subiecte care nu trebuie discutate cu persoanele din afara asociației

Următoarele subiecte **NU** vor fi discutate în niciun fel de membrii organelor de conducere cu persoanele care reprezintă societățile concurente sau în diverse asociații, asocieri, clustere:

- Prețurile sau politica de prețuri trecute, actuale sau viitoare;
- În afară de contextul unei relații comerciale obișnuite furnizor-client, orice termeni care afectează prețul, cum ar fi termene de plată, reduceri, reduceri, condiții de credit sau altele; termeni și condiții comerciale;
- Orice alte informații sensibile din punct de vedere comercial, cum ar fi costurile, marjele de profit și cotele de piață;
- Alocarea, împărțirea sau „raționalizarea” teritoriilor, piețelor sau clienților;
- Boicotare sau acorduri de a nu avea de-a face cu concurenții, clienții sau furnizorii;
- Capacități actuale de producție sau niveluri de producție sau intenții cu privire la schimbări în capacitatea de producție sau nivelurile de producție.

3. Ce să nu faci în discuțiile cu concurenții/partenerii de afaceri (inclusiv pe verticala – producătorul cu distribuitorul)

Nu fixați prețurile

Înțelegerile între concurenți/între producător și distribuitor care pot conduce la fixarea prețurilor/a prețurilor de revânzare sunt încălcări grave ale concurenței iar autoritățile de concurență le sancționează ca atare. Discuțiile dintre concurenți/parteneri de afaceri nu ar trebui să se refere la activitățile individuale ale acestora în privința stabilirii prețurilor sau strategiei de marketing pentru anumite produse/servicii particulare. Pentru a evita riscul de încălcare a Legii concurenței, nu trebuie să existe discuții referitoare la prețuri, sisteme de stabilire a prețurilor sau a discount-urilor, a diferitelor marje sau strategiilor de marketing ale companiilor.

Nu împărțiți piețele sau clienții

Între concurenți/parteneri de afaceri, înțelegerile care au ca obiect sau efect divizarea sau împărțirea piețelor geografice sau clientelei, ori divizarea vânzărilor pe tipuri de produse sunt ilegale, intră în categoria încălcărilor grave și sunt sancționate ca atare.

Nu restricționați vânzările sau producția

Acordurile între concurenți care au ca obiect sau efect restrângerea vânzărilor sau capacităților de producție sunt ilegale, intră în categoria încălcărilor grave și sunt sancționate ca atare.

4. Ce poți discuta cu concurenții/partenerii de afaceri (inclusiv pe verticala – producătorul cu distribuitorul)

Orice informații agregate, medii, nenominale, din trecut, pot fi transmise, prelucrate și prezentate în cadrul întâlnirilor care au loc cu ocazia participărilor la ședințele unei/unui asociații/cluster/organizație sau când reprezentanții companiei participă la conferințe/mese rotunde/întâlniri de afaceri etc.

Cu ocazia întâlnirilor menționate mai sus, datele primite de la alte companii trebuie să respecte confidențialitatea expeditorului, în cazul în care nu sunt transmise în mod anonimizat de la început. În investigațiile având ca obiect schimbul de informații în cadrul unor asociații/organizații/clustere, a fost vehiculată ca și soluție crearea unui black box în care să intre informațiile de la membri, pentru ca apoi să fie anonimizate și agregate în vederea oricăror comunicări ulterioare.

În acest scop, amplasarea respectivului mecanism poate varia destul de mult. Poate fi o simplă procedură, asumată și respectată de angajații asociației/clusterului/organizației și membrii acesteia, sau poate fi un departament sau terț oarecare care să lucreze cu aceste date și să asigure confidențialitatea lor.

De asemenea, este din ce în ce mai frecventă adoptarea politicilor de *compliance* cu regulile de concurență la nivelul fiecărei societăți, membră sau nu într-o asociație. O astfel de politică reglementează automat fluxul de informații confidențiale sau sensibile, în interiorul și în afara firmei respective.

VI. Concluzii:

Concluzionând asupra celor expuse *supra.*, conchidem că următoarele fapte sunt total interzise a fi săvârșite de către o asociație de întreprinderi:

Astfel, Asociația de întreprinderi:

1. Nu trebuie să faciliteze acorduri de împărțire a pieței sau a clienților:

Asociația nu trebuie să încurajeze sau să permită membrilor săi să își împartă piețele, teritoriile sau grupurile de clienți. Orice formă de coordonare în acest sens este considerată o practică anticoncurențială gravă.

2. Nu trebuie să impună sau să recomande prețuri minime, fixe sau maxime:

Asociația nu trebuie să stabilească sau să sugereze prețuri pentru produsele sau serviciile membrilor săi. Aceasta include evitarea stabilirii de prețuri minime, fixe sau maxime, care pot afecta concurența liberă pe piață.

3. Nu trebuie să faciliteze trucarea licitațiilor:

Asociația nu trebuie să permită sau să încurajeze membrii să se coordoneze pentru a manipula rezultatele licitațiilor (publice sau private). Înțelegerile cu privire la cine ar trebui să câștige o licitație reprezintă o încălcare gravă a regulilor de concurență.

4. Nu trebuie să colecteze și să distribuie informații sensibile despre prețuri sau strategii comerciale:

Asociația nu trebuie să creeze un cadru pentru schimbul de informații confidențiale între membri, cum ar fi prețurile, volumele de producție, clienții sau planurile de marketing. Acest tip de schimb de informații poate duce la practici anticoncurențiale.

Când întreprinderea este membru într-o/un asociație/cluster/organizație sau participa la conferințe/mese rotunde/ întâlniri de afaceri sunt inevitabile și chiar necesare unele contacte, interacțiuni și schimburi de informații cu alte companii. Cu toate acestea, atunci când societățile sunt concurenți direcți, acestea trebuie să țină cont că aceste interacțiuni pot conduce la îngrijorări concurențiale.

Din punctul de vedere al legislației în domeniu, există un risc semnificativ (chiar în lipsa intenției) de a schimba informații comerciale/de business sensibile între membrii unei asociații/cluster/organizație sau participanți la conferințe/mese rotunde etc.

Orice astfel de schimb sau numai acordul de a realiza schimbul de informații poate deveni obiectul unei investigații a autorității de concurență, și implicit poate conduce la aplicarea unor amenzi semnificative.

Prin urmare, pe parcursul întâlnirilor care au loc în cadrul acestor ședințe/evenimente /convorbiri informale – trebuie evitat orice subiect legat de informații comerciale sensibile, în special:

- prețuri individuale sau taxe de licență, formarea prețurilor, modificarea prețurilor și în general politica de prețuri, discount-uri, rabaturi sau orice alți factori care influențează prețurile în prezent sau în viitor;
- termene/condiții individuale sau particulare de vânzare, achiziție sau plată;
- informații referitoare la contracte individuale cu clienții, date comerciale referitoare la clienți specifici sau produse specifice, liste de clienți, zone de livrare;
- alocarea/împărțirea piețelor, clienților sau zonelor geografice;
- costuri individuale de producție sau vânzare, formule sau metodologii de calcul al costurilor;
- informații interne privind costurile de achiziție sau producție, nivelul stocurilor sau tranzacții particulare/specifice;
- capacități de producție sau livrare, reducerea producției sau vânzărilor, cote de piață sau cifre de afaceri care nu sunt publice;
- strategii de afaceri și comportament viitor pe piețe – strategii de vânzare, investiții, cercetare, dezvoltarea de produse noi, politici și planuri de producție sau marketing, inclusiv lansarea unor produse noi;
- alte subiecte confidențiale, cum ar fi declarații de calitate, riscuri de business, programe de investiții sau cercetare-dezvoltare;
- planuri de licențiere a proprietății intelectuale către sau de la terți;
- oferte depuse pentru licitații, proiecte de licitații, intenții de participare la licitații sau alte comportamente legate de licitații;
- sistarea livrărilor sau achizițiilor, boicot („blacklisting”).

5. Nu trebuie să creeze bariere la intrare pentru noi membri:

Asociația nu trebuie să impună restricții nejustificate pentru aderarea de noi membri sau să creeze bariere artificiale pentru competitori care doresc să intre pe piață.

6. Nu trebuie să sancționeze membrii pentru practici concurențiale:

Asociația nu trebuie să sancționeze sau să excludă membrii care aleg să concureze liber pe piață, indiferent dacă aceștia oferă prețuri mai mici sau adoptă strategii de afaceri noi.

7. Nu trebuie să stabilească reguli restrictive privind inovația sau dezvoltarea:

Asociația nu trebuie să impună reguli care să limiteze inovația, dezvoltarea de noi produse sau servicii sau adoptarea de noi tehnologii, care ar putea avantaja competiția și consumatorii.

8. Nu trebuie să influențeze în mod negativ competiția între membrii săi:

Asociația trebuie să evite orice acțiune care ar putea reduce sau elimina competiția între membrii săi.

9. Nu trebuie să impună membrilor săi obligația de a colabora numai cu anumiți furnizori sau distribuitori.

Asociația trebuie să se conformeze reglementărilor legale și să colaboreze cu autoritățile de concurență pentru a evita orice practici care ar putea duce la sancțiuni.

Subliniem faptul că programul de conformare trebuie să fie adaptat caracteristicilor specifice ale fiecărei asociații de întreprinderi, cum ar fi dimensiunea, prezența geografică, obiectul de activitate, condițiile de piață și relațiile contractuale.

COAUTORI

Av. IRINA ELENA VOICU

Av. OCTAVIAN GEORGESCU

Av. ANDREEA - MIHAELA BORTOI