Webinar Schoenherr: La ce sa fie atente companiile care dețin o poziție superioara de negociere pentru a evita riscul de a fi sancționate pentru practici de concurența neloiala



La nivel european, autoritățile de concurență își intensifica lupta împotriva practicilor comerciale neloiale. Statele Membre ale Uniunii Europene mai au puțin timp pentru a transpune în legislația națională prevederile Directivei UE privind practicile comerciale neloiale. Totuși, multe țari din Europa Centrala și de Est au deja legi naționale ale caror prevederi sunt semnificativ mai stricte decât cele ale Directivei și pe care autoritățile statelor respective le aplica strict.

Unde se afla România, în peisajul Est-european al prevederilor legislative privind practicile comerciale neloiale? Ce modificari legislative sunt așteptate și ce planuri are autoritatea națională de concurența privind aplicarea lor? Și, mai ales, la ce trebuie sa fie atente companiile active în România pentru a evita amenzile ce ar putea ajunge pâna la 1% din cifra lor de afaceri, în cazul în care Consiliul Concurenței constata o încalcare a legislației privind practicile comerciale neloiale?

Acestea sunt câteva dintre aspectele discutate în cadrul evenimentului online „*Tendințe în aplicarea legislației de concurența în Europa Centrala și de Est | poziția superioara de negociere*", organizat saptamâna trecuta de birourile din Austria, Cehia, România și Ungaria ale firmei regionale de avocatura **Schoenherr**, împreuna cu economiștii de la **RBB Economics**.

„Ne așteptam sa vedem investigații declanșate de autoritatea româna de concurența în scopul identificarii și sancționarii de practici de concurența neloiala. Acestea vor viza companii care nu au o poziție dominanta de piața, dar care dețin o poziție superioara de negociere în raport cu partenerii lor comerciali (așa-numita dominanța relativa). Pentru a se proteja în cazul unei investigații, este important ca aceste companii sa își auto-evalueze poziția de negociere în raport cu partenerii comerciali și sa se asigure ca documenteaza temeinic argumentele economice ale negocierilor «dure» pe care le deruleaza în virtutea unei potențiale poziții superioare de negociere", a declarat **Georgiana Badescu**, *partener Schoenherr și coordonatoarea practicii de dreptul UE și dreptul concurenței a firmei în România și Moldova*.

În cadrul evenimentului, avocații Schoenherr **Christoph Haid** (*partener, Viena*), **Georgiana Badescu** (*partener, București*), **Claudia Bock** (*avocat, Praga*) și **András Nagy** (*avocat, Budapesta*) au discutat cu economistul **Vitaly Pruzhansky**, *partener în cadrul RBB Economics, Bruxelles*, despre implicațiile juridice și economice ale unor concepte precum puterea de piața/ poziția superioara de negociere, abuz, prețuri excesive, sau refuzul de a livra. Ei au analizat modul în care aceste concepte sunt tratate în legislația din regiune și interpretate în practica autorităților naționale, facând totodata recomandari pentru companiile implicate în relații comerciale ce implica o poziție superioara de negociere a uneia dintre parți.