

# Sumitomo Electric Group

## POLITICA GLOBALĂ DE ANTITRUST ȘI CONCURENȚĂ

Termenii “antitrust” și “concurență” sunt, în general, intersanjabili și se referă la legi care interzic comportamentul neloial (anticoncurențial). Cu toate acestea, în general, termenul “antitrust” este utilizat în Statele Unite (S.U.A.), iar termenul “concurență” se utilizează în majoritatea celorlalte jurisdicții. Pentru simplitate, termenul “concurență” va fi utilizat pentru referirea atât la “antitrust” cât și la “concurență”, cu excepția cazurilor în care se face referire la anumite legi ale S.U.A.

## SCRISOARE DIN PARTEA PREȘEDINTELUI

**Stimați Colegi/Colege,**

În Codul nostru de Conduită, am menționat că ne mândrim cu experiența grupului Sumitomo Electric Group (“SEG”) care se întinde pe o perioadă de peste 120 ani. M-am referit la Spiritul Sumitomo care include obiectivul nostru de a atinge excelența în munca noastră și integritate în conduita noastră de afaceri. În toate activitățile noastre operăm nu doar în litera și spiritul legilor și normelor ci și în concordanță cu cele mai înalte standarde etice.

O parte a acestor standarde constă în asigurarea a unei concurențe viguroase într-un mod etic acolo unde operăm. A “concura viguros” într-un mod etic înseamnă să ne străduim să câștigăm afaceri și comenzi dar să facem acest lucru fără înțelegeri, decizii și practici ilegale împreună cu concurenții noștri. În alte cuvinte, de fiecare dată, trebuie să stabilim independent prețurile și activitățile noastre.

Această Politică Globală de Antitrust și de Concurență a grupului SEG completează Codul nostru de Conduită. Rolul ei este de reaminti tuturor angajaților noștri, oriunde se află, să fie informați și să respecte diferitele legi ale concurenței din lumea întreagă. Managementul tuturor companiilor SEG va implementa această Politică și se va asigura că toți angajații noștri o vor respecta.

Compartimentul nostru Juridic și Direcția de Conformitate & Gestionare a Riscului au întocmit această Politică pentru a sprijini angajații la înțelegerea noțiunilor de bază și la identificarea situațiilor care ar putea produce îngrijorări. Compartimentele noastre Juridice regionale sunt disponibile peste tot în lume și vă pot sprijini ca să înțelegeți și să respectați aceste legi. SEG deține un program cuprinzător de conformare cu regulile antitrust și de concurență iar această Politică reprezintă o parte importantă a acestui program. Sunt disponibile instruirii în persoană și on-line. Rezervati-va timp pentru a frecventa aceste instruirii în mod regulat. Mai mult, este responsabilitatea voastră să înțelegeți în ce măsură legile concurenței pot afecta afacerea noastră și pe dumneavoastră.

Vă solicit fiecareia/fiecăreia în parte să luați un angajament personal pentru a desfășura afaceri în conformitate cu Spiritul Sumitomo și cu această Politică.

Osamu Inoue  
Presedinte și CEO  
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

## DECLARAȚIA GRUPULUI SEG PRIVIND POLITICA GLOBALĂ DE REGULI ANTITRUST ȘI DE CONCURENȚĂ

Legile concurenței sunt destinate promovării concurenței între agenți economici și pentru garantarea corectitudinii și pieței libere.

SEG a adoptat un program de conformare cu regulile antitrust și de concurență (o completare a Codului nostru de Conduită) cu două obiective. Primul este de a stabili și comunica politicile grupului SEG referitoare la conformarea cu legile concurenței. Al doilea este de a preveni încălcările acestor legi ale concurenței.

Acest program de conformare cuprinde următoarele principii cheie:

- Toți angajații, managerii, directorii și agenții grupului SEG au responsabilitatea individuală de a se conforma cu toate legile concurenței aplicabile;
- Angajații grupului SEG nu trebuie să participe la, să permită altor angajați să participe la, să aprobe sau să tolereze vreun comportament care ar încălca legile concurenței aplicabile sau Politica Globală a grupului SEG cu privire la regulile Antitrust și de Concurență;
- Angajații cu funcții de conducere sunt personal responsabili nu doar de acțiunile lor proprii, ci și de conduita subordonaților lor. Prin urmare, fiecare manager trebuie să acorde atenție specială implementării controalelor interne corespunzătoare pentru reducerea riscului de încălcare a legii concurenței ;
- Orice angajat care încalcă Politica Globală de reguli Antitrust și de Concurență a grupului SEG poate fi supus unei acțiuni disciplinare până la și incluzând concedierea; și
- SEG va furniza materiale și programe educaționale în funcție de nevoi care vor explica în mod practic ce se așteaptă din partea angajaților care se confruntă cu chestiuni de concurență în responsabilitățile lor de zi cu zi.

SEG nu va trece cu vederea nici o conduită care ar putea duce la încălcarea vreunei legi de concurență și nici un manager sau supervisor nu va emite instrucțiuni în sens contrar.

## **A. GENERALITĂȚI PRIVIND LEGEA CONCURENȚEI ȘI DE ANTITRUST**

### **1. Introducere**

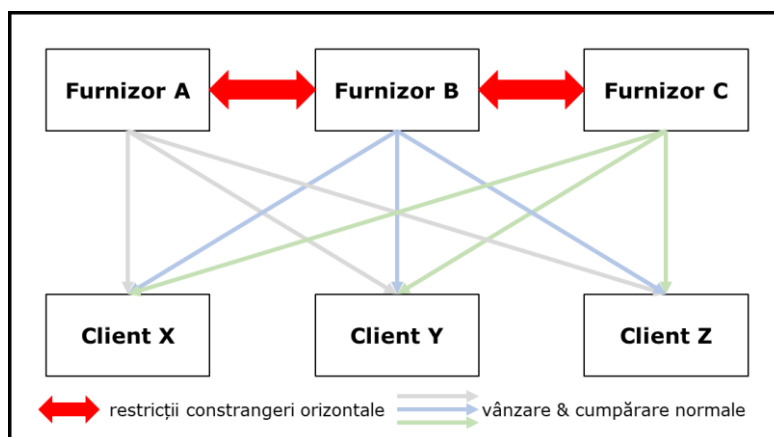
Peste 120 țări din lume au adoptat legile concurenței. Legile acestor țări au câteva principii comune. SEG trebuie să respecte legislația concurenței în zonele în care operează. În multe țări, autoritățile din domeniul concurenței aplică propriile norme în cazul încălcării legii concurenței care au avut loc în zone înafara jurisdicției lor dacă consideră că, acea conduită afectează consumatorii din țările lor. În unele țări, precum S.U.A., anumite acțiuni ca fixarea prețurilor de către concurenți sunt considerate întotdeauna ilegale, indiferent de riscul asupra consumatorului. Consultați, de fiecare dată, Compartimentul Juridic regional pentru a stabili ce legi de concurență se aplică.

Legile concurenței împărtășesc, în general, aceleași obiective:

- 1) Garantează că piețele operează eficient, prin oferirea de către agenții economici a unor prețuri competitive, a unei game de produse și inovare. Aceasta înseamnă că, de exemplu, cumpărătorii ar trebui să aibă mai mulți vânzători concurenți independenți care nu au acționat împreună pentru a diminua nivelul la care aceștia concurează. La fel, vânzătorul ar trebui să se confrunte cu cumpărători concurenți care acționează în interesul lor individual pentru a reduce costurile;
- 2) Garantează că, acolo unde un agent economic domină o piață așa încât acesta poate opera fără să țină cont prea mult de impactul asupra concurenților și clienților (de exemplu, un monopol sau un oligopol), acel operator nu prejudiciază concurența printr-un comportament anti-concurențial; și
- 3) Garantează că agenții economici nu efectuează fuziuni sau achiziții dacă astfel de afaceri ar reduce substanțial concurența și ar dezavantaja consumatorii.

### **2. Comportamentul față de Concurenți (constrangeri orizontale)**

Concurenții operează la același nivel în lanțul de aprovizionare – deci, înțelegerile între concurenți sunt numite ‘restricții constrangeri orizontale (următoarele săgeți roșii).



Premisa de bază a legislației concurenței este că, fiecare agent economic trebuie să ia decizii privitoare la propriile afaceri, independent de concurenții săi. Înțelegerile cu concurenții precum: fixarea prețurilor, împărțirea clienților sau a piețelor, manipularea procedurilor de cerere de ofertă sau boicotarea altor participanți pe piață sau a potențialilor actori noi pe piață sunt considerate atât de dăunătoare consumatorilor încât autoritățile de concurență le consideră automat ilegale.

## **2.1 Ce constituie o înțelegere?**

O înțelegere între concurenți de încălcare a legii concurenței include nu doar un contract formal ci și orice acord informal (o strângere de mână, un acord, verbal sau de altă natură, o conversație în bar, o conversație în cadrul jocului de golf, etc. unde se discută informații sensibile din punct de vedere concurențial pentru alinierea acțiunilor pieței). O înțelegere poate fi dedusă din conduită și alte împrejurări. De fapt, multe înțelegeri ilicite se deduc din probe indirecte (de ex. doi concurenți comunică unul cu celălalt – și poate, nu s-au înțeles asupra unui plan de acțiune – iar ulterior au demonstrat o conduită similară în afaceri) sau din conduită (i.e. doi agenți economici în mod constant ridică sau scad prețurile în același timp sau anunță astfel de schimbări în același timp). Un schimb de informații sensibile din punct de vedere concurențial poate să nu denote o înțelegere dar poate fi considerat o dovadă a unei înțelegeri ilicite de către autoritatea de concurență. Chiar și atunci când nu s-a căzut de acord asupra vreunei înțelegeri ilicite, comunicarea cu concurentul poate ridica suspiciuni că s-a efectuat o înțelegere anti-concurențială, ceea ce poate declanșa o anchetă sau o acțiune în instanță împotriva noastră. În plus, în anumite jurisdicții, schimbul de informații sensibile din punct de vedere concurențial constituie în sine, o încălcare a legilor concurenței.

## **2.2 Ce anume Constituie un Concurent?**

Un concurent este agentul economic care concurează cu noi pe piețele noastre de desfacere (cabluri electrice, cabluri de fibră optică, cablaj, etc.), concurează la cumpărarea bunurilor și serviciilor sau la găsirea de angajați pe piața muncii. Adesea, clienții unei părți din activitatea noastră pot fi concurenți în alte domenii ale activității noastre.

## **2.3 Tipuri de Înțelegeri Anticoncurențiale (sau Carteluri) între Concurenți**

- I) **Înțelegeri de Fixare a Prețurilor.** Înțelegerea, cu orice concurent, de fixare a prețurilor sau a termenilor de concurență constituie în toate cazurile o infracțiune. În multe țări — inclusiv Japonia, S.U.A, și Marea Britanie— persoanele fizice implicate în fixarea prețurilor sunt pasibile de închisoare. Fixarea prețurilor se referă nu doar la prețuri ci și la alți termeni care ar afecta prețurile, precum: cheltuielile de transport, rabaturile, ratele de finanțare sau serviciile. În plus, în multe țări, înțelegerea cu un concurent care limitează sau fixează în alt fel, condițiile de angajare pentru angajații curenți sau potențiali este de asemenea ilegală. În acest caz, vă rugăm să apelați la Compartimentul Juridic regional.
- II) **Înțelegeri de Împărțire a Pietelor de desfacere sau a Clientilor.** Înțelegerea cu un concurent (sau concurenți) de împărțire a piețelor de desfacere constituie în toate cazurile o infracțiune. În cadrul acestor tipuri

de înțelegeri, concurenții își alocă anumiți clienți sau tipuri de clienți, produse sau teritorii. Un furnizor poate decide independent să nu facă afaceri cu un anumit client dar furnizorii nu se pot înțelege pe care clienți să îi aprovizioneze / să îi vizeze.

- III) **Manipularea procedurilor de cerere de oferte.** Înțelegerea cu un concurent asupra valorii (inclusiv valoarea aproximativă), termenilor și condițiilor într-o licitație sau metoda prin care ofertele sunt depuse sau determinate constituie în toate cazurile o infracțiune. Licitațiile trucate ilegale includ și înțelegerile sau acordurile între concurenți de a: (i) prezenta prin rotație proiecte/lucrări sau licitații între concurenți; (ii) determina cine va licita sau nu sau cine va licita pentru anumiți clienți sau cine va face oferta cea mai ridicată sau cea mai scăzută; sau (iii) stabili prețurile la care concurenții individuali vor licita. În unele cazuri, chiar și schimbul de informații referitor la licitații sau la cine va licita poate fi considerat ilegal. În acest caz, vă rugăm să apelați la Compartimentul Juridic regional.
- IV) **Schimb de Informații Sensibile din punct de vedere Concurențial între Concurenți.** În multe jurisdicții, schimbul anumitor tipuri de informații sensibile din punct de vedere concurențial (precum informații despre viitoare prețuri sau strategii comerciale care nu sunt în domeniul public) se sancționează ca și în cazul cartelului. Chiar și trimiterea informațiilor publice direct către un concurent poate fi sancționată deoarece se consideră o tentativă de influențare a strategiei concurentului (parallelism).
- V) **Boicot.** Boicotul este o înțelegere între doi sau mai mulți concurenți de a refuza tratarea cu o parte terță, indiferent că este vorba de un alt concurent, client sau furnizor, în scop anti concurențial. Exemplele includ refuzul de a oferi bunuri unui agent economic care oferă prețuri mici de tip “price-cutter” sau “discounter”, sau excluderea unui concurent de la o asociație profesională sau o organizație de stabilire a standardelor.

#### 2.4 **Înțelegerile Legale cu Concurenții**

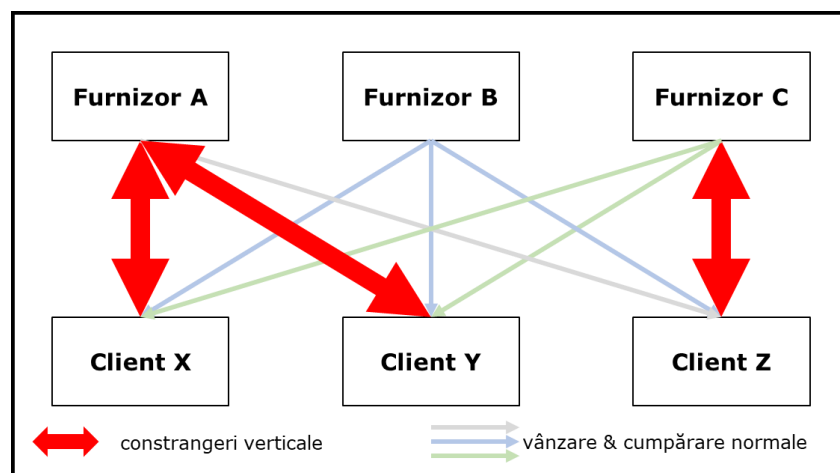
Pot exista motive legitime pentru a discuta sau a cădea de acord asupra unor chestiuni cu un concurent, de exemplu:

- un client solicită în mod explicit concurenților să ofere sugestii despre rezolvarea unei provocări tehnice;
- dezvoltare comună, cooperare, înțelegere de cercetare & dezvoltare, contract de asociere în participațiune și consorții în cadrul unui proiect care este prea riscant pentru a fi efectuat doar de compania noastră datorită capacității insuficiente, în situația în care nu deținem mijloacele sau competența tehnice sau în cazurile în care clienții solicită astfel de cooperare; și
- tranzacții cu concurenți în domenii în care concurentul nu concurează cu compania noastră (de exemplu: cumpărarea unui bun sau serviciu (sau vânzarea unui bun sau serviciu) într-un domeniu în care compania noastră și cumpărătorul/vânzătorul nu concurează).

În toate cazurile în care există motive de discutat sau există posibilitatea unei înțelegeri asupra unor chestiuni cu un concurent, trebuie să solicitați consultanță de la Compartimentul Juridic regional înainte de a participa la discuții cu concurentul.

### 3. Constrangeri Verticale

Înțelegerile între părți care operează la un nivel diferit în lanțul de aprovizionare se numesc 'constrangeri verticale' (următoarele săgeți roșii).



Constrangerile verticale se referă la anumite tipuri de practici utilizate de către producători sau furnizori referitor la revânzarea produselor lor din cauza unei restricții la modul în care cealaltă parte tratează produsele.

#### 3.1. Mentineria Pretului de Revânzare

O înțelegere cu distribuitorii și angrosiștii referitoare la prețurile solicitate cumpărătorilor de revânzător este adesea considerată o infracțiune. Compania noastră nu va solicita înțelegeri de la clienți referitoare la prețul minim la care clientul va revinde un produs, fără aprobare anterioară din partea Compartimentului Juridic regional.

#### 3.2. Alte (constrangeri) Verticale

În general, următoarele tipuri de constrangeri verticale pot fi ilegale, în funcție de limita în care acestea produc daune concurenței pe piața de desfacere relevantă:

- o înțelegere în care se solicită unui furnizor să lucreze exclusiv cu compania noastră sau în care un furnizor este împiedicat să vândă produsele și serviciile sale concurenților grupului SEG;
- o înțelegere cu distribuitorii și angrosiștii referitoare la teritoriile în care sau clienții cărora revânzătorul poate revinde produsele;
- o înțelegere în care compania noastră limitează persoanele fizice sau agenții economici de la care cumpărătorii noștri vor achiziționa bunuri sau servicii sau încercări de a limita drepturile clienților noștri de a achiziționa bunuri sau servicii de la alții; sau

- vânzarea aceluiași produs la prețuri diferite sau cu diferiți termeni și condiții diverșilor clienți în aceeași perioadă de timp.

**Trebuie să discutați despre aceste chestiuni cu Compartimentul Juridic regional înaintea ajungerii la o asemenea înțelegere.**

#### **4. Abuzul de Poziție Dominantă**

Nu este ilegal sau greșit ca o firmă să obțină succes prin mijloace legitime precum utilizarea patentelor. Cu toate acestea, în general, legea concurenței interzice practica de excludere de către un monopolist (ex. Japonia și S.U.A.) sau abuzul poziției sale solide pe piață (ex. Japonia, UE și multe alte țări).

Se consideră că, agenții economici cu o putere semnificativă au o responsabilitate specială de a nu permite ca poziția lor să denatureze piața de desfacere. Conduita care poate fi considerată anticoncurențială dacă este practică de un agent economic dominant / monopolist fără vreo justificare obiectivă include:

- impunerea unor prețuri nerezonabil de mari;
- vânzarea la prețuri nejustificat de mici (sub cost) pentru a împiedica accesul unui nou concurent pe piața de desfacere;
- o înțelegere care leagă cumpărarea unui anumit produs de o înțelegere cu privire la cumpărarea și a unui alt produs;
- refuzul de a încheia un contract cu un client;
- impunerea de obligații de achiziționare sau vânzare exclusive (neconcurență); sau
- structurarea rabaturilor/reducerilor în așa fel încât clienții sunt penalizați dacă nu cumpără tot necesarul lor de la agentul economic dominant.

**În cazul în care, compania noastră are o poziție foarte puternică pe piața de desfacere pentru un anumit produs, angajații nu trebuie să încheie contracte pentru produse sau servicii în condițiile de mai sus (sau să refuze să încheie un contract) ÎNAINTE de obținerea sfatului juridic de la Compartimentul Juridic regional.**



## **B. DOMENII POTENȚIAL SENSIBILE**

### **1. Interacțiunile Sociale cu Concurenții**

În cazul în care interacționați social cu un concurent trebuie să aveți grijă să vă asigurați că astfel de interacțiuni nu implică niciodată subiecte sensibile de afaceri precum prețuri, costuri, termeni și condiții de vânzare, planuri de afaceri, furnizori, clienți, teritorii acoperite, capacități, producție sau oricare alt subiect care ar putea fi considerat sensibil din punct de vedere concurențial dacă nu este aprobat anterior de Compartimentul Juridic regional.

### **2. Asociații Profesionale și Evenimentele de Profil**

Asociațiile profesionale și evenimentele de profil reunesc participanți dintr-un sector specific pentru a discuta chestiuni de interes comun. Însă, aceste întâlniri cu asociații și evenimentele de profil pot oferi oportunități concurenților de a discuta subiecte care pot duce la încălcarea legilor concurenței. Angajații trebuie să obțină instruire sau îndrumare de la Compartimentul Juridic regional înainte de a adera la o asociație și să consulte această instruire sau îndrumare în mod regulat. Odată ce angajații au aderat la o asociație profesională, aceștia trebuie să se asigure că ordinea de zi este întocmită în scris, înaintea fiecărei întâlniri și că subiectele de discuție sunt conforme ordinii de zi. Angajații trebuie să anunțe imediat Compartimentul Juridic regional dacă în cadrul întâlnirilor au loc discuții referitoare la subiecte sensibile privitoare la concurență.

### **3. Schimburi de Informații**

Orice schimb de informații cu un concurent care implică informații care nu sunt publice, curente sau de viitor, neagregate sau specifice firmei și prin urmare, în anumite privințe sunt considerate a fi sensibile din punct de vedere concurențial, poate ridica riscuri privitoare la legea concurenței. Orice schimb de informații sensibile din punct de vedere concurențial între concurenți trebuie să fie evaluat de către Compartimentul Juridic regional datorită riscului în materie de concurență și structurat pentru a minimiza prejudiciul concurențial.

### **4. Fuziuni, Consorții, Fuziuni & Achiziții, Acorduri de Cooperare cu Concurenții și alte Asocieri Legitime cu Concurenții**

Deși crearea de către concurenți a unei asocieri în participațiune sau a unui consorțiu pentru a concura mai bine poate fi legală, asemenea înțelegeri pot da naștere unor probleme reale de dreptul concurenței. Datorită riscurilor legii concurenței asociate cu formarea și execuția unor astfel de acorduri, un membru al Compartimentului Juridic regional trebuie să participe chiar de la început la aceste discuții. Compartimentul Juridic regional trebuie să se asigure că discuțiile, negocierile, comunicările și afacerile propuse sunt pro-competitive și să asigure fluxul documentațiilor și al comunicărilor și să asigure că planul de afaceri în sine este în conformitate cu dreptul concurenței.

### **5. Analiza Comparativă**

Analiza comparativă este o comparație structurată a ideilor, proceselor, practicilor sau metodelor altor firme. Poate fi o unealtă pro-competitivă când este aplicată corect prin:  
(i) supravegherea legală sau asigurarea că organizația de consultanță folosește anumite

dispozitive de siguranță sau (ii) prin utilizarea strictă doar a informațiilor publice sau a informațiilor legale furnizate de un client. Însă, analiza comparativă aplicată fără respectarea atentă a acelor instrumente de siguranță poate fi folosită ca un mijloc de schimb de informații sensibile din punct de vedere concurențial, încălcând astfel legea concurenței. Trebuie să solicitați aprobare anterioară de la Compartimentul Juridic regional înainte de a participa sau a fi de acord cu participarea la orice exercițiu de analiză comparativă decât cele descrise la punctele (i) și (ii) de mai sus. Trebuie să contactați Compartimentul Juridic regional în cazul în care aveți întrebări sau îngrijorări referitoare la situația în care un sondaj și/sau un exercițiu de analiză comparativă încalcă această politică.

## **6. Relații de Afaceri Verticale cu Concurenții**

Veți întâlni poate, situații în care o companie care concurează cu grupul SEG este furnizoare, distribuitor sau are o altă legătură de afaceri cu SEG, separată și diferită de produsul/domeniul în care companiile concurează. Trebuie să vă asigurați că orice comunicare cu acest concurent este limitată strict la o relație de afaceri “verticală” cu SEG (i.e. cumpărător/furnizor, distribuitor/client, etc.), neincluzând alte domenii în care concurăm. În cazul în care sunteți nesigur/ă dacă este permisă comunicarea pe un subiect anumit cu vreunul din acești concurenți, este important să solicitați îndrumări de la Compartimentul Juridic regional pentru a primi sfatul corespunzător și a implementa instrumentele de siguranță necesare, inclusiv ne-dezvăluirea înțelegerilor și a protecției interne.

## C. EXECUTAREA

Consecințele încălcării dreptului concurenței sunt grave atât pentru companie cât și pentru angajatul implicat în acea încălcare.

### 1. Consecințele pentru Companie

#### 1.1. Amenzi

Încălcarea legislației concurenței poate rezulta în amenzi semnificative. De exemplu, în Europa, amenda poate constitui până la 10% din cifra noastră de afaceri globală. În S.U.A., amenzile pentru încălcarea legislației federale antitrust pot fi de 100 milioane de dolari sau chiar mai mult, în cazul în care câștigul sau pierderea provocate de încălcare depășesc acea sumă de două ori. Amenzile se pot impune și pentru încălcarea legislației statului iar aceste amenzi pot fi foarte însemnate.

#### 1.2. Despăgubirea Clientului

Părțile private prejudiciate pot acționa în judecată grupul SEG pentru a obține despăgubiri pentru prejudiciul cauzat de către SEG și concurenții săi. În unele jurisdicții, precum și în S.U.A., părțile private pot obține ‘daune triple’ (daune egale cu cuantumul triplu al suprataxei pe care acestea le-au plătit grupului SEG și concurenților săi, ca urmare a încălcării).

#### 1.3. Cheltuielile Investigatiilor și Litigiilor

Cheltuielile financiare ale procedurilor în fața autorității de concurență precum și acțiunile private de despăgubire ulterioare pot fi mari și pot impune aproape imediat sarcini financiare asupra companiilor grupului SEG.

#### 1.4. Perturbarea Managementului

Existența investigațiilor sau litigiilor provoacă perturbări și poate afecta timpul echipei de conducere și activitatea zilnică a întreprinderii astfel încât deciziile cheie ar putea fi întârziate sau afectate.

#### 1.5. Prejudiciul asupra Reputației

Nu trebuie să uităm prejudiciul adus reputației noastre pe care participarea la astfel de activități ilegale îl poate atrage. În era nouă în care rețelele sociale și internetul sunt accesibile pe scară largă, prejudiciul actual sau potențial adus reputației noastre poate surveni foarte repede. Implicarea într-un comportament anticoncurențial poate avea un impact semnificativ asupra reputației noastre în raportul cu clienții noștri dar și cu publicul general afectând abilitatea noastră de a recruta personal.

### 2. Consecințe la nivel individual

Încălcarea dreptului concurenței constituie infracțiune în mai multe jurisdicții și poate rezulta în pedeapsă privativă de libertate pentru angajații individuali. De exemplu, S.U.A. se poartă extrem de aspru în tragerea la răspundere a directorilor la nivel

individual pentru participarea la încălcarea legislației antitrust chiar și în cazurile în care acel comportament are loc înafara S.U.A., iar pedepsele privative de libertate sunt obișnuite și pot fi pe o durată chiar de 10 ani (persoanele pot fi extrădate și întemnițate în S.U.A.). Alte jurisdicții se folosesc tot mai mult de puterea acordată de dreptul lor penal pentru a pedepsi comportamentul de cartel.

## **D. ÎNDRUMĂRI PRACTICE – SFATURI ȘI AVERTIZĂRI**

### **Angajații trebuie să:**

- Discute despre orice nelămuriri sau îngrijorări în domeniul concurenței cu Compartimentul Juridic regional.
- Respecte stipulările legislației de concurență și să urmeze toate cursurile de instruire necesare
- Să oprească conversațiile, în special cu concurenții, dacă bănuiesc că acestea ating domenii nepotrivite despre care au îndoieli că sunt legale. Trebuie să:
  - (i) informeze imediat acea persoană că acea discuție este o încălcare directă a acestei Politici;
  - (ii) pună capăt imediat discuției și/sau să plece de la discuții solicitând ca plecarea să le fie înregistrată;
  - (iii) noteze imediat în scris acțiunile lor; și
  - (iv) ulterior, să contacteze cât de repede posibil Compartimentul Juridic regional cu privire la detaliile acelei discuții.
- Raportați imediat orice discuții care cuprind subiectele menționate mai sus la Compartimentul Juridic regional.

### **Angajații nu trebuie să:**

- Discute cu concurenții grupului SEG despre prețuri, programul schimbărilor de preț, costuri, marje, termeni și condiții ale reducerilor și rabaturilor, capacități, oferte de afaceri, proiecte noi, strategii, planuri de afaceri, furnizori, clienți sau orice alte informații sensibile din punct de vedere concurențial. Această interdicție se aplică în orice moment și loc, inclusiv în cadrul asociațiilor profesionale, ocaziilor sociale și pe rețelele de socializare.
- Limbajul care conține glume sau noțiuni ambigue sau speculative și care poate fi interpretat ca sugestiv sau care exprimă o înțelegere sau un acord de a: fixa împreună prețuri sau alți termeni de vânzare (inclusiv condiții de acordare de credit sau reduceri); a fixa sau de a conveni asupra ofertelor de licitație (sau înțelegeri de a nu licita); împărți piețele de desfacere și clienții; reduce sau controla producția sau capacitatea; sau a boicota, penaliza sau discrimina în vreun fel față de alt agent economic sau persoană fizică.
- Să se înțeleagă cu un client sau concurent să nu trateze cu alți agenți economici.
- Să se înțeleagă cu un concurent cu privire la angajarea sau recrutarea angajaților (inclusiv înțelegerea de a nu angaja sau recruta un angajat) sau la termenii și condițiile de angajare.
- Să participe la vreuna din următoarele activități – fără aprobarea Compartimentului Juridic regional:
  - (i) limitarea teritoriului în care sau prețul la care un client poate revinde produsele companiei noastre;
  - (ii) limitarea persoanei sau agenților economici cărora un client le poate revinde produsele companiei noastre;
  - (iii) condiționarea cumpărării de către client a unui produs sau serviciu de cumpărarea altui produs sau serviciu (acord condiționat);

- (iv) interzică unui client de a cumpăra de la concurenții voștri (acorduri de exclusivitate); și/sau
- (v) să participe la activități care dau impresia că abuzează de poziția dominantă.

## **E. CONCLUZII**

Această Politică plasează responsabilitatea asupra fiecărui director, agent, manager și salariat de a se asigura de conformarea cu legislația în materie de concurență.

Această Politică este destinată pentru a vă ajuta să înțelegeți și să vă îndepliniți responsabilitatea de a respecta Codul de Conduită al grupului SEG.

Această Politică nu este destinată pentru a vă face expert, ci pentru a vă ajuta să identificați chestiunile de concurență care ar putea apărea pe parcursul responsabilităților muncii dumneavoastră.

Practicile descrise mai sus nu cuprind toate tipurile de acorduri sau înțelegeri care ar putea constitui încălcarea legislației în domeniul concurenței.

Trebuie să aduceți la cunoștința Compartimentului Juridic regional orice înțelegere, relație de afaceri sau oportunitate de afaceri care ar putea da naștere la îngrijorări cu privire la concurență.