

## **Politica privind concurența**

Această politică se aplică tuturor angajaților companiei și tuturor contractanților angajați sau contractați de către companie. Termenul Departament Juridic se referă la Departament Juridic al Ness Proiect Europe.

Dacă luați la cunostință un comportament discutabil, raportați-l Departamentului Juridic. Conform acestui document, trebuie să apelați la Departamentul Juridic pentru o analiză a oricărei activități planificate care ridică întrebări în baza acestei politici.

### **A. Relațiile cu concurenții**

Legea concurenței interzice acordurile și înțelegerile între concurenți care ar putea avea un efect anticoncurențial. Existența unui acord poate fi dedusă dintr-un număr minim de dovezi circumstanțiale, precum o discuție banală între concurenți sau câteva cuvinte scrise neglijent.

#### **I. Acordurile interzise între concurenți**

Cel mai des întâlnite infracțiuni privind concurența care conduc la anchete sunt fixarea prețurilor și alocarea pieței.

Acordurile cu privire la fixarea prețurilor includ orice acord verbal sau scris, direct sau indirect cu un concurent care afectează prețurile, inclusiv acordurile despre componente ale prețurilor, acorduri privind termenii și condițiile de vânzare, acordurile de limitare a capacității de producție și acordurile de a nu concura cu alții pentru contracte, cunoscute și ca „trucarea licitațiilor”.

Alocarea de piețe pentru produse, linii de produse, oportunități de afaceri, teritorii sau clienți între concurenți este ilegală întotdeauna, indiferent de efectul asupra concurenței sau de presupusele justificări. De exemplu, concurenții nu pot cădea de acord asupra zonelor geografice în care vor vinde sau nu și nu pot cădea de acord asupra anumitor clienți sau anumitor clase de clienți pe care îi vor deservi sau nu.

Toate acordurile cu un concurent, exprese sau implicite, trebuie revizuite de către departamentul Juridic.

## II. Comunicările legitime cu concurenții

Comunicarea cu un concurent referitoare la următoarele activități poate fi permisă dacă servește unui scop legitim:

- Asociațiile profesionale și societățile profesionale
- Activitățile de standardizare
- Achizițiile și asocierile în participare
- Aranjamentele pentru formarea de echipe și activitățile comune de cercetare și dezvoltare

Angajații implicați în oricare dintre aceste activități trebuie să colaboreze cu departamentul Juridic pentru a se asigura că relațiile și comunicările de afaceri se limitează la subiecte corespunzătoare și că sunt respectate procedurile corespunzătoare pentru a înregistra natura și scopul acestor activități.

## B. Relațiile cu clienții

Deși, ca regulă generală, compania este liberă să-și aleagă clienții și să impună anumite restricții respectivilor clienți, legile concurenței restricționează constrângerile care au un efect anticoncurențial.

### I. Restricțiile interzise privind clienții

Legea concurenței interzice „fixarea prețurilor pe verticală”, adică acordurile între un producător și un distribuitor cu privire la prețul de revânzare al unui produs. Deși sugerarea prețurilor de revânzare către clienți este legală, acordurile cu un client cu privire la prețurile de revânzare sunt interzise de această politică a companiei.

În general, este permisă politica de a impune restricții care nu au legătură cu prețurile clienților care vând produsele companiei, precum restricționarea vânzărilor clientului într-un anumit teritoriu sau solicitarea formulată către client de a vinde doar produsele companiei. Cu toate acestea, pentru a impune astfel de restricții, trebuie respectate două cerințe. Mai întâi, trebuie să existe un motiv legitim de afaceri pentru această restricție. În al doilea rând, restricția trebuie să fie rezultatul unei decizii independente a companiei; restricția nu poate fi impusă ca urmare a unui acord cu un concurent sau cu alți distribuitori.

De asemenea, legile concurenței interzic legarea vânzării unui produs de vânzarea unui altui produs, anume permisiunea acordată unui client de a achiziționa un produs numai dacă acesta achiziționează un al doilea produs.



Deși, în general, compania are dreptul de a selecta persoanele cu care face afaceri, când două sau mai multe companii se pun de acord să nu facă afaceri cu o alta, acest acord poate încălca legile concurenței.

Este ilegală condiționarea de către companie a achizițiilor de la un client de achiziționarea de produse ale companiei de către respectivul client. Cu toate acestea, nu este ilegală decizia independentă a companiei de a înainta comenzi de achiziție unui client existent sau potențial în scopul de a induce achiziții de produse ale companiei din partea respectivului client.

Acest domeniu juridic este complex și vă recomandăm să contactați departamentul Juridic imediat dacă luați la cunoștință orice probleme legate de restricțiile descrise mai sus.

## **II. Discriminarea prin preț**

Legile concurenței pot interzice discriminarea prin preț între diferiți cumpărători de bunuri similare din punct de vedere al tipului sau calității, comercializate pentru utilizare, consum sau revânzare, dacă efectul discriminării poate fi reducerea concurenței. Diferențele de preț pot fi permise dacă doi clienți nu concurează unul cu altul sau dacă este necesară reducerea prețului pentru un client pentru a răspunde concurenței.

Atunci când se stabilește că un preț este coborât pentru a „răspunde concurenței”, angajatul responsabil de stabilirea prețurilor trebuie să se asigure că (a) prețul mai mic nu este mai mic decât prețul concurentului; (b) prețul mai mic este oferit doar acelor clienți care declară că au primit respectiva ofertă de la un concurent; (c) prețul mai mic este stabilit cu bună credință, adică, într-un efort onest de a răspunde concurenței și (d) prețul mai mic este oferit atât timp cât este necesar pentru a răspunde prețului competitiv. Angajatul responsabil de stabilirea prețurilor trebuie să înregistreze justificarea pentru oferirea prețului mai mic cât mai complet posibil.

Contactați departamentul Juridic pentru asistență privind prețurile competitive.



### **C. Comunicarea atentă**

Limbajul prudent nu va evita responsabilitatea privind concurența când comportamentul implicat este unul ilegal. Dar limbajul prudent poate evita situații în care comportamente perfect legale devin suspecte din cauza unor cuvinte nefericite. Nu este suficient ca declarațiile publice ale companiei să fie adevărate; acestea nu trebuie să înșelătoare sau să poată fi interpretate cu ușurință în mod eronat. Aparența este cu adevărat importantă! Pentru a reduce la minim riscul de daune pentru companie ca urmare a unei comunicări deficitare sau a unei interpretări eronate, apălați întotdeauna la bun simț, gândiți-vă întotdeauna înainte de a vorbi sau de a formula ceva în scris și respectați următoarele instrucțiuni:

- Nu folosiți cuvinte care sugerează „vină” („distrugeți după ce citiți”).
- Aveți grijă la utilizarea exagerată a cuvintelor dure.
- Nu speculați cu privire la caracterul legal sau la consecințele juridice ale comportamentului și nu încercați să parafrazați sfaturi juridice.
- Acordați grijă deosebită când discutați despre concurență și prețuri.
- Când discutați prețuri sau planuri ale concurenților, identificați clar sursa informațiilor, astfel încât să fie clar că informațiile nu au fost obținute de la un concurent.
- Nu discreditați produsele concurenților.

\* \* \*

Această politică prezintă îndrumări generale privind conduita angajaților și a contractorilor și nu constituie o analiză completă a legii. Nu pot fi anticipate toate întrebările care pot apărea în legătură cu legile concurenței și nu pot fi oferite răspunsuri pentru toate problemele care pot apărea în fiecare domeniu al activităților companiei. Solicitați asistență din partea departamentului Juridic atunci când este nevoie.