

Ghidul de conformitate cu normele privind concurența

GR_Corporate Legal_20231001_3

Categorie de norme: Ghid

Intră în vigoare la data de: 01.10.2023

Publicație internă: Da

Înlocuiește reglementarea: GGL_Corporate Legal_20230315_3

Structură responsabilă: Coorporate Legal/Group Compliance

Versiunea care prevalează: Versiunea în limba engleză

Aplicabil la nivel de:

Grup	X
Entități din Germania	

Aprobat la data:

13.09.2023

Ghidul de conformitate cu normele privind concurența

GR_Corporate Legal_20231001_3



Istoric versiuni

Versiune nr	Denumire	Autor/Titular	Aprobat de către, la data de	În vigoare de la
1.0	Politica de conformitate cu normele privind concurența	Group Compliance	Executive Board la data de 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Politica de conformitate cu normele privind concurența	Group Compliance	Executive Board la data de 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Politica de conformitate cu normele privind concurența	Group Compliance	Executive Board la data de 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Politica de conformitate cu normele privind concurența	Group Compliance	Executive Board la data de 08.02.2023	15.03.2023
5.0	Ghidul de conformitate cu normele privind concurența	Group Compliance	Executive Board la data de 13.09.2023	01.10.2023

Pentru întrebări cu privire la versiunile și modificări exacte legate de conținutul acestei politici, vă rugăm să contactați Group Compliance.

Versiunea valabilă în prezent este evidențiată cu caractere îngroșate. Ghidurile și Standardele pe Conformitate în vigoare și aplicabile în prezent pot fi consultate pe pagina de intranet (CONET/ COIN, intranet local).

Cuprins

I	Informații generale	6
II	Reglementări	7
1.	Cartelul și abuzul de poziție dominantă în piață	7
1.1	Cartelurile	7
1.2	Abuzul de poziție dominantă pe piață	8
2.	Schimbul de informații cu Terțe părți	10
2.1	Data Sharing via Data Information Systems (Schimbul de informații prin intermediul sistemelor informatice)	14
2.2	Benchmarking	15
2.3	Participarea în asociații profesionale	16
2.4	Târguri comerciale	17
2.5	Semnalizare	17
3.	Acorduri sau practici verticale.....	18
4.	Înțelegerile tip „hub-and-spoke” (schimb indirect de informații)	20
5.	Parteneri de afaceri	21
6.	Tranzacții privind fuziuni și achiziții, asociații în participațiune	21
7.	Punerea în aplicare a legii.....	22
8.	Contact	22
	ANEXA I	23

Glosar

Business Partner/ Partener de afaceri	În accepțiunea prezentului Ghid, Partenerul de business este întotdeauna o Terță Parte. Un Partener de business este o persoană/entitate cu care o companie PHOENIX are o relație de afaceri.
Local Compliance Manager/ Manager Local de Conformitate (LCM/MLC)	Persoana responsabilă pentru implementarea CMS - cu respectarea regulilor de Conformitate stabilite la nivel de Grup - în cadrul companiei / companiilor locale și care este desemnată ca punct de contact local pentru toate aspectele legate de conformitate. Există LCM desemnat pentru fiecare entitate din cadrul grupului PHOENIX. (Pentru mai multe detalii, consultați Principiile de conformitate & Ghidul privind raportarea abaterilor și investigațiile)
Employee/ Angajat	Angajatul este orice persoană fizică care a încheiat un contract de muncă cu grupul PHOENIX, care desfășoară activități în mod direct pentru grupul PHOENIX.
Grupul PHOENIX (sau doar "PHOENIX")	Cuprinde toate societățile în care PHOENIX Pharma SE sau una dintre filialele sale deține o participație majoritară sau care sunt controlate direct sau indirect de către holding sau filialele sale.
Third Party/ Terță Parte (Terț)	O terță parte este orice persoană fizică sau juridică cu care o companie din grupul PHOENIX are contact. Acest contact include orice acord comercial și non-comercial, chiar dacă acordul respectiv nu este neapărat încheiat pentru a genera venituri (de exemplu, donații) sau are impact financiar (de exemplu, panel de experți). Companiile din grupul PHOENIX și angajații acestora nu sunt considerați terți.

I Informații generale

Prezentul Ghid conține informații despre modul în care trebuie să ne comportăm în raporturile cu concurenții și Partenerii de afaceri ai grupului PHOENIX pentru a asigura respectarea prevederilor din legislația cu privire la concurență.

Prezentul Ghid se bazează pe prevederile legislației UE privind concurența, care se aplică în mod uniform în toate statele membre, precum și pe standarde ridicate privind concurența asociate acestora. Toate companiile din grupul PHOENIX, precum și Angajații acestora sunt obligați să respecte aceste cerințe legale.

Cu toate acestea, cerințele legale naționale ale fiecărui stat membru pot fi mai stricte decât legislația UE, în special în zone care sunt supuse potențialului abuz de poziție dominantă pe piață. Același lucru este valabil și pentru statele care nu sunt membre UE. Toate companiile din grupul PHOENIX, precum și Angajații acestora sunt obligați să respecte cerințele legale locale relevante. Dacă există neclarități cu privire la cerințele legale, angajații trebuie să se consulte cu superiorii lor, cu LCM sau cu Departamentul Juridic.

Legea concurenței protejează concurența liberă și deschisă împotriva restricțiilor impuse de companii. Concurența liberă și deschisă reprezintă unul dintre pilonii pe care se bazează sistemul nostru economic. Aceasta promovează eficiența, generează creștere și locuri de muncă și garantează consumatorilor disponibilitatea de produse moderne la prețuri rezonabile. Legea concurenței garantează că acest lucru se menține. Un aspect la fel de important este și capacitatea sa de a proteja grupul PHOENIX de practicile anticoncurențiale ale altor companii.

Mijloacele fundamentale prin care legislația UE privind concurența realizează acest lucru sunt:

- interzicerea cartelurilor; și
- interzicerea abuzului de poziție dominantă pe piață.

Legile naționale ale statelor membre ale UE și din multe alte țări au reglementări similare.

Reglementările din Principiile de Conformitate & Ghidul privind raportarea abaterilor și investigațiile se aplică fără restricții prezentului Ghid. Ele trebuie respectate și puse în practică în totalitate.

Respectarea legislației privind concurența este responsabilitatea fiecărui Angajat în parte. Angajaților le este interzis să se angajeze în practici care încalcă legislația concurenței. Fiecare Angajat este responsabil de dobândirea unei înțelegeri suficiente a normelor pe concurență pentru a recunoaște situațiile care pot implica probleme legate de legislația în materie de concurență. În cazul în care se ridică întrebarea dacă o practică comercială curentă sau o decizie comercială ar putea intra în conflict cu legile concurenței, contactați LCM sau Corporate Compliance. Aceștia pot fi contactați pentru orice întrebări pe care le aveți despre legea concurenței sau despre orice alt subiect tratat în prezentul Ghid.

ANEXA I la prezentul Ghid vă poate fi, de asemenea, de ajutor în identificarea și evaluarea situațiilor dificile din punct de vedere al respectării normelor de concurență.

Respectarea regulilor din prezentul Ghid poate fi controlată și prin intermediul funcției "Competition Compliance Mail Screening" (pentru mai multe informații, vă rugăm să consultați CoCo_Standard_Mail Screening).

[A se vedea
Principiile de
Conformitate și
Punctul 6](#)

II Reglementări

1. Cartelul și abuzul de poziție dominantă în piață

1.1 Cartelurile

Principii și reguli

PHOENIX interzice formarea de carteluri, participarea la sau contribuția în carteluri, precum și orice alte activități care au drept scop, direct sau indirect, de a conduce la formarea unui cartel sau care au efecte similare.

Principiul călăuzitor al acestei interdicții a cartelurilor este "nevoia de autosuficiență". Acest principiu impune fiecărei companii să stabilească și să implementeze în mod independent politicile sale de afaceri.

Interzicerea cartelelor include și practicile concertate care se bazează pe un acord tacit între părțile implicate. De asemenea, această interdicție poate fi încălcată și fără un acord explicit (scris sau verbal).

Încălcăările cu privire la concurență sunt comise de îndată ce orice acord sau o practică concertată între companii sau decizia de a forma o asociere între companii reduc incertitudinea tipică concurenței. Un exemplu în acest sens ar fi schimbul de informații relevante pentru concurență (a se vedea punctul 2).

Practicile și deciziile concertate pot, de asemenea, să încalce legea chiar dacă nu afectează concurența. Simpla intenție de a produce astfel de efecte este suficientă.

Din acest motiv, Angajaților le este strict interzis:

- a) să încheie acorduri sau să facă alte înțelegeri cu un concurent cu privire la prețuri, volume de vânzări sau cantități, cote de piață, împărțirea regiunilor de vânzări sau a clienților ori manipularea cererilor clienților sau ale furnizorilor;
- b) să facă schimb de informații cu un concurent cu privire la subiecte *interzise* sau *critice*, în alte cazuri decât cele în care acest lucru este reglementat în mod diferit și expres de către Departamentul juridic sau de structura de conformitate.

Definiție

Un cartel implică acorduri sau practici concertate între companii sau decizii luate de asociații, care au obiect sau efect anticoncurențial (ex. prin împiedicarea, restricționarea sau denaturarea concurenței pe o anumită piață)

Acest Ghid se aplică următoarelor tipuri de carteluri:

- **Acorduri sau practici orizontale:** Acorduri sau practici concertate între concurenți (la același nivel pe lanțul de aprovizionare) sau decizii luate de astfel de companii care au obiect sau efect anticoncurențial.
- **Acorduri sau practici verticale:** Acorduri sau practici concertate între companii aflate la diferite niveluri pe lanțul de aprovizionare sau decizii luate de astfel de companii care au obiect sau efect anticoncurențial.

Legislația UE privind concurența interzice în mod expres acordurile, practicile concertate și deciziile care

- stabilesc direct sau indirect prețurile de vânzare sau alte condiții comerciale;
- restricționează sau controlează producția, comercializarea, dezvoltarea tehnică sau investițiile;
- împart piețele sau sursele de aprovizionare;
- dezavantajează alți participanți din piață prin acordarea unor condiții inegale la prestații echivalente; sau
- condiționează încheierea contractelor de acceptarea unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au nicio legătură cu obiectul contractelor menționate.

Această listă nu este exhaustivă și nu conține toate înțelegerile, practicile concertate sau deciziile considerate anticoncurențiale de către autorități și instanțe în ceea ce privește obiectul sau efectele acestora. Cazuri particulare sunt prezentate cu exemple în secțiunile 2 – 4.

Dacă astfel de încălcări sunt dovedite, acestea ar putea avea consecințe juridice, inclusiv:

- amenzi și pedeapsa cu închisoarea pentru persoanele implicate într-un cartel;
- amenzi pentru companiile din grupul PHOENIX ai căror reprezentanți au fost implicați într-un cartel;
- contestarea și anularea contractelor;
- cereri de despăgubire ale părților vătămate.

1.2 Abuzul de poziție dominantă pe piață

Principii și reguli

PHOENIX interzice abuzul de poziție dominantă pe piață, precum și orice alte activități destinate să determine abuz de o astfel de poziție, în mod direct sau indirect, ori să aibă efecte similare.

Fiecare unitate din cadrul grupului PHOENIX stabilește independent dacă există o poziție dominantă pe o anumită piață sau pe un anumit segment al acesteia. În acest caz, nu trebuie să se facă abuz de această poziție.

O poziție dominantă pe piață este adesea rezultatul unei performanțe excelente și, prin urmare, nu este interzisă în sine. În cazul în care, într-un caz specific, o societate deține o poziție dominantă pe piață, aceasta va face obiectul unor reglementări deosebit de stricte privind comportamentul său față de alți participanți din piață. Prin urmare, o societate care deține o poziție dominantă pe

piață nu poate obstructiona și nici nu poate face discriminări față de alți participanți într-o manieră nedreaptă.

Legea concurenței impune ca societățile dominante de pe o anumită piață să își ia în considerare Partenerii de afaceri și concurenții. În unele țări există reglementări similare pentru companii cu o poziție puternică (chiar dacă nu dominantă) pe piață.

Consecințele asociate abuzului de poziție dominantă pe piață sunt în esență similare cu cele asociate participării la un cartel (a se vedea secțiunea anterioară).

Nu se poate exclude posibilitatea ca grupul PHOENIX să aibă o poziție dominantă pe anumite piețe. Pe aceste piețe sunt interzise următoarele activități:

- vânzarea la prețuri nejustificat de mari ("prețuri excesive");
- deturnarea clienților de la concurență utilizând prețuri reduse artificial (sau discounturi mărite artificial) cu care alții nu pot concura ("prețuri de dumping"), de ex. prețuri sub cost de achiziție;
- refuzul de a livra fără un motiv obiectiv;
- tratarea discriminatorie a clienților fără un motiv obiectiv ("discriminare"), de ex. practicarea de prețuri diferite, reduceri sau condiții inegale în relație cu diferiți clienți care îndeplinesc aceleași condiții;
- vânzarea unui produs condiționat de vânzarea unui alt produs ("vânzarea legată");
- utilizarea anumitor reduceri, cum ar fi reduceri cu efect obligatoriu, reduceri sub condiția achiziționării întregii cantități sau a celei mai mari părți din necesarul pe un anumit produs de la un furnizor ("discounturi de loialitate") sau reduceri cu efect similar și concepute astfel încât clientul primește anumite beneficii numai atunci când își păstrează o anumită cotă sau un volum de achiziții cu furnizorul dominant.

Definiție

Nu este ușor să se determine dominanța pe piață și trebuie luați în considerare diferiți factori. Interzicerea abuzului de poziție dominantă este, în general, îndreptată împotriva comportamentului unilateral al societăților dominante pe o piață.

Se consideră că o societate are o poziție dominantă pe piață dacă este atât de puternică încât se poate comporta diferit în ceea ce privește concurenții, furnizorii și clienții.

Pentru a determina dacă o societate deține o poziție dominantă, sunt utilizate diferite criterii. Se consideră că cotele de piață scăzute constituie în general motive bune pentru a presupune că o societate nu are o putere semnificativă pe piață. Cu cote de piață mai mici de 30%¹, este puțin probabil să existe o poziție dominantă pe piață. Cu toate acestea, cotele de piață sunt evaluate, luând în considerare și condițiile de piață relevante, cum ar fi (i) dinamica pieței (expansiune și

¹ Cota de piață utilizată ca indicator pentru o poziție dominantă pe piață poate diferi de la o țară la alta.

intrare), (ii) măsura în care produsele diferă și (iii) restricționarea unei anumite companii de către concurenții actuali sau potențiali, precum și de către clienții și furnizorii săi.

Cu cât cota de piață este mai mare sau cu cât cota de piață depășește pragul de 30%, cu atât mai important este să se excludă posibilitatea să existe o poziție dominantă pe piață sau că se face abuz de aceasta.

Legea UE privind concurența menționează în mod specific următoarele exemple de practici abuzive:

- extorcarea directă sau indirectă prin impunerea unor prețuri de cumpărare sau vânzare nerezonabile sau prin orice alte condiții de tranzacționare;
- limitarea producției, a piețelor sau a dezvoltării tehnologice în detrimentul consumatorilor;
- aplicarea unor condiții inegale la prestații echivalente în raport cu alți participanți pe piață, plasându-i astfel într-un dezavantaj concurențial;
- condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către cealaltă parte de obligații suplimentare care, prin natura lor sau potrivit uzanțelor comerciale, nu au nicio legătură cu obiectul acestor contracte.

Această listă nu este exhaustivă și nu conține toate practicile comerciale considerate anticoncurențiale de către autorități și instanțe. În plus, noi practici pot fi identificate ca fiind abuzive de către autorități și instanțe în orice moment.

Pozițiile dominante vizează întotdeauna o anumită piață. Astfel, o companie nu poate fi dominantă "în sine". Stabilirea faptului că grupul PHOENIX are o poziție dominantă pe o anumită piață este o sarcină juridică complexă care trebuie efectuată de la caz la caz.

2. Schimbul de informații cu Terțe părți

Principii și reguli

Schimbul (sistematic) de informații cu Terțe părți (în special concurenți) cu privire la aspecte relevante pentru concurență este interzis.

Angajații trebuie să aibă grijă atunci când împărtășesc orice tip de informații (relevante pentru concurență) cu Terțe părți, în special cu concurenții.

Schimbul de informații nu trebuie să reducă sau să elimine incertitudinea din piață sau independența comportamentului concurenților pentru a reduce presiunea concurențială.

Sursa informațiilor trebuie să fie întotdeauna legală² iar secretele de afaceri trebuie bine păstrate.

² O sursă este legală numai atunci când informațiile au fost primite în conformitate cu toate reglementările contractuale și legale. Prin urmare, este interzisă procurarea sau primirea informațiilor care fac obiectul confidențialității, prin comiterea unei abateri, a unei infracțiuni sau participarea la săvârșirea unei infracțiuni.

Schimbul de informații cu concurenții este un subiect delicat în dreptul concurenței. În general, acesta interzice concurenților să schimbe informații relevante pentru concurență. Chiar și dezvăluirea unilaterală și unică a informațiilor relevante pentru concurență ar putea constitui încălcarea legii concurenței, dacă permite practici concertate între compania care divulgă și societatea beneficiară și, prin urmare, reduce presiunea concurențială. Există întotdeauna riscul ca un schimb de informații cu privire la subiecte permise să devieze către subiecte interzise sau sensibile. În plus, lista de subiecte specificate mai sus nu este exhaustivă și regulile generale de la punctul 1 rămân aplicabile permanent. Vă rugăm să consultați și ANEXA I la prezentul Ghid.

Atunci când schimbul de date între concurenți reduce sau elimină incertitudinea de pe piață sau independența comportamentului concurenților, apare o problemă de concurență ce poate fi atribuită unui astfel de schimb de informații, iar acest schimb de informații poate constitui o practică concertată între concurenți.

Anumite caracteristici ale datelor care fac obiectul schimbului de informații pot crește riscul concurențial. Spre exemplu, schimbul de date considerate strategice (cum ar fi informațiile legate de prețuri, cantități, vânzări, capacități, planuri de marketing etc.), individualizate (spre deosebire de datele agregate), schimbul de date efectuat cu o frecvență crescută, ori schimbul de date actuale sau viitoare (spre deosebire de datele istorice), toate acestea cresc riscul ca schimbul de informații să fie considerat coluziv și interzis.

Tipul de informații care fac obiectul schimbului este cel care în baza căruia se decide dacă schimbul de informații permite să se tragă concluzii (a se vedea și exemplele de mai jos) cu privire la comportamentul comercial actual sau viitor al întreprinderilor implicate sau dacă ar putea reduce presiunea concurențială. Chiar și un contact ori un schimb aparent inofensiv pot fi interpretate ca o încercare de a indica unui concurent disponibilitatea de a adopta un comportament anticoncurențial.

Prin urmare, toți Angajații grupului PHOENIX trebuie să respecte următoarele principii de conduită în situații relevante pentru concurență:

- atenție (grijă) deosebită în comunicarea cu concurenții;
- să obiecteze de îndată ce sunt abordate teme interzise sau sensibile;
- să înceteze conversația în cazul în care cealaltă parte nu se conformează acestei obiecții (dacă este posibil, să fie înregistrat (logged) acest lucru; să notifice LCM cu privire la această situație).

În cazul în care există neclarități sau dacă există întrebări legate de schimbul de informații care ar putea fi relevante pentru concurență, trebuie contactat imediat LCM, Corporate Compliance sau Departamentul Juridic local.

Definiții și exemple

O Terță parte este orice persoană fizică sau juridică cu care o companie din grupul PHOENIX are contact (de afaceri).

Tipul de informații care se schimbă este cel în baza cărora se decide dacă acestea permit tragerea unor concluzii cu privire la conduita de business actuală sau viitoare a companiilor implicate sau dacă ar putea reduce presiunea concurențială.

Astfel, în general, există tipuri de informații care nu dau naștere unor îngrijorări cu privire la dreptul concurenței ("subiecte permise"), respectiv tipuri de informații care nu pot fi niciodată împărtășite cu concurenții (subiecte relevante pentru concurență, „subiecte interzise“). Există însă și tipuri de informații care ar putea genera probleme în dreptul concurenței atunci când sunt împărtășite cu concurenții în anumite cazuri (informații sensibile din punctul de vedere al concurenței, „subiecte critice“).

Următoarele liste oferă doar câteva exemple, fără ca enumerarea să fie limitativă.

Următoarele subiecte sunt permise:

- informații disponibile public³, de exemplu, conținutul rapoartelor de business, articole din presă etc.; per a contrario, informațiile sau detaliile care depășesc zona de acces a publicului nu pot fi divulgate;
- subiecte generale legate de tehnologie sau știință, de exemplu, evoluția generală din cadrul industriei sau inovările tehnologice;
- chestiunile juridice și sociopolitice generale și reprezentarea în comun a intereselor în fața agențiilor guvernamentale (adică activități de lobby), de exemplu, norme legale sau legislație de bază aflate în stadiu de propunere/ în transparență decizională, precum și importanța acestora pentru industrie și oportunitățile de a reprezenta în comun interesele în fața organului legislativ sau a guvernului;
- situația economică generală (adică nespecifică companiei), de exemplu, situația economică din cadrul industriei, prognozele, prețurile acțiunilor și așa mai departe;
- aspecte în care grupul PHOENIX nu se află în concurență cu una dintre celelalte companii implicate.

Următoarele subiecte sunt interzise, adică angajaților din grupul PHOENIX nu li se permite să facă schimb de informații cu concurenții cu privire la acestea:

³ Informația are caracter public dacă orice persoană o poate accesa în același mod. Informația accesibilă prin plata unor onorarii/ taxe mari ori cu privire la care accesul este restricționat în orice alt mod nu este considerată a avea caracter public. Nu are caracter public nici informația pe care un Angajat o primește de la clienți sau alți Parteneri de business.

- toate **informațiile legate de prețuri**, de exemplu, politica de prețuri, prețurile de cumpărare sau de vânzare sau componente ale acestora, planificarea unor modificări de preț;
- **capacități**, de exemplu, capacități de depozitare sau de transport, constrângeri;
- **politica de vânzări**, cantitățile sau cotele de vânzări, alocarea teritoriilor de vânzări și a clienților, listele de clienți, comenzile curente, gestionarea cererilor sau a reclamațiilor de la clienți sau furnizori;
- **contracte încheiate în cadrul licitațiilor**: acest aspect se aplică atât la prezentarea unei oferte, cât și la conținutul acesteia. Divulgarea prețurilor din ofertă sau a altor condiții din ofertă este interzisă; acordurile privind prezentarea unor oferte false (trucate) de către concurenți sunt, de asemenea, interzise, chiar dacă o astfel de informație este dezvăluită doar de o singură parte;
- **acorduri privind salariile și cooptarea (atragera) de angajați**: concurenților sau altor companii le este interzis să încheie acorduri și / sau să facă schimb de informații cu privire la salarii. Cu titlu de exemplu, concurenților sau altor companii le este interzis să încheie acorduri privind salarii maximale sau praguri de salarizare care nu sunt obligatorii prin convenție colectivă. În același sens, nu se pot încheia înțelegeri ce au ca obiect abținerea de la atragerea (recrutarea) angajaților și / sau în general, abținerea de la angajarea salariaților concurenților sau a altor companii.

Următoarele subiecte sunt critice, adică Angajaților grupului PHOENIX nu li se permite să facă schimb de informații despre acestea cu concurenții, cu excepția cazului în care respectivele informații ar fi cunoscute publicului sau departamentul juridic sau structura de Conformitate și-a dat acordul expres:

- condițiile comerciale, de exemplu termeni de livrare;
- costuri, de exemplu costurile administrative sau logistice;
- investiții, de exemplu în IT sau logistică;
- veniturile, cifrele de vânzări și cotele de piață care nu sunt cunoscute publicului.

Nu în ultimul rând, informațiile relevante pentru concurență constituie o componentă a secretelor corporative ale grupului PHOENIX. Indiferent de obligațiile care le revin în conformitate cu prevederile legislației aplicabile în materie de concurență, toți Angajații grupului PHOENIX au obligația de a păstra confidențialitatea asupra acestor secrete de afaceri în conformitate cu reglementările aplicabile în contextul activității lor profesionale, al raportului de muncă. În conformitate cu aceste reglementări, este categoric interzisă dezvăluirea secretelor corporative către Terțe părți.

2.1 Data Sharing via Data Information Systems (Schimbul de informații prin intermediul sistemelor informatice)

PHOENIX interzice schimbul (sistematic) de informații cu Terți (în special cu concurenții) cu privire la aspecte relevante pentru concurență (a se vedea, de asemenea, punctul 2), prin intermediul sistemelor informatice (externe).

Angajații trebuie să fie prudenți atunci când împărtășesc orice tip de informații (relevante pentru concurență), cu Terți, prin intermediul sistemelor informatice și/ sau planifică să implementeze noi fluxuri de informații prin intermediul unor sistemelor informatice interne sau externe, cu Terți (de exemplu, furnizori, clienți etc.).

Aceasta poate include, de asemenea, schimbul de informații între companii din cadrul grupului (de exemplu, de la companiile PHOENIX din retail către companiile PHOENIX care fac comerț cu ridicata).

Schimbul de informații și de date – eventual realizat printr-un sistem informatic dedicat – reprezintă în multe cazuri o parte importantă a activităților de bază ale PHOENIX, de exemplu, ca interfață între companiile noastre de comerț cu ridicata ori cele de comerț cu amănuntul și furnizori sau autorități din domeniul sanitar (de exemplu, sisteme de puncte de vanzare, sisteme de achiziții etc.). Ca atare, nu este doar legal, ci de obicei indispensabil pentru desfășurarea activității noastre.

Dar, astfel de sisteme conțin adesea informații sensibile din punctul de vedere al concurenței (ex. prețuri cu ridicata sau cu amănuntul, rabaturi, reduceri comerciale, cantități, etc.) de la entitățile noastre, uneori chiar de la concurenți. Astfel de date, sunt considerate, în general relevante din punctul de vedere al normelor de concurență. Astfel de sisteme nu trebuie să fie utilizate pentru a reduce presiunea concurențială, pentru a genera transparență acolo unde nu este necesar și, în special, nu trebuie să fie utilizate ca platforme de schimb sistematic de informații pentru înțelegeri de orice fel.

Chiar și aparența unui posibil comportament anticoncurențial în legătură cu astfel de sisteme ar trebui să fie contracarată în mod proactiv prin luarea unor măsuri de precauție bine gândite, deoarece schimbul de date între întreprinderi poate constitui o manifestare a unei înțelegeri ilegale, anticoncurențiale.

Acordurile de partajare a datelor pot fi anticoncurențiale atunci când, printre altele, datele partajate includ date sensibile din punctul de vedere al dreptului concurenței și/sau concurenții cărora li s-a refuzat accesul (sau cărora li s-a permis accesul în condiții mai puțin favorabile) ar putea avea, ca urmare, un acces pe piață redus.

Angajații trebuie să acorde o atenție deosebită tipului de date partajate (a se vedea lista de la punctul 2).

Toate entitățile și Angajații PHOENIX – atunci când operează sau utilizează astfel de sisteme – trebuie să se asigure că utilizarea sistemului (sistemelor) este permisă în modul în care este operat în prezent. Acest lucru ar putea necesita o evaluare juridică locală (externă), actualizată periodic. Se recomandă întotdeauna reconcilierea cu LCM și cu Departamentul juridic. Toate regulile relevante specificate mai sus privind subiectele și conținuturile interzise se aplică întocmai.

Acest lucru poate include și schimbul de informații (sistematic) între companii din grup (de exemplu, date privind prețurile reale de la concurenți ajung la compania PHOENIX care realizează comerț cu ridicata prin intermediul entității PHOENIX autorizate pentru vânzare cu amănuntul). Dacă este necesar, trebuie luate măsuri de precauție adecvate pentru a evita schimbul de informații nelegitim prin intermediul sistemelor informatice (de exemplu, prin punerea în aplicare a așa-numitului "Zid chinezesc", care asigură că departamente – conduse de obiective diferite – sunt separate astfel încât să nu existe niciun schimb de informații [de informații relevante pentru concurență], evitându-se astfel conflictele de interese).

Principii și reguli

2.2 Benchmarking

PHOENIX interzice abuzul de activități de benchmarking derulate cu scopul de a forma carteluri (a se vedea punctul 1), precum și primirea, furnizarea (sistematică) sau schimbul reciproc de informații relevante pentru concurență din partea concurenților sau cu concurenții în contextul benchmarking-ului (evaluării comparative).

Procesul de benchmarking în sine este permis în principiu și poate îmbunătăți eficiența proceselor, procedurilor și a altor procese similare; cu toate acestea, benchmarking-ul include întotdeauna un schimb de informații.

Prin urmare, următoarele reguli se aplică activităților de benchmarking:

- a) Benchmarking-ul nu este exceptat de la regula privind interzicerea cartelurilor, adică această interdicție continuă să se aplice întocmai. Anumite activități nu devin legale prin simplul fapt că sunt etichetate drept "benchmarking".
- b) Benchmarking-ul este o formă specială de schimb de informații, motiv pentru care criteriile descrise la Punctul 2 sunt aplicabile în particular.
- c) Există riscul ca discuțiile privind marjele procesului concret de benchmarking să poată implica schimbul de informații relevante pentru concurență sau sensibile în ceea ce privește concurența. În astfel de situații, angajații trebuie să se asigure că nu se discută subiecte critice sau interzise sau, în caz de incertitudine, să ridice obiecții (a se vedea Punctul 2).

Definiție

În contextul prezentului Ghid, benchmarking-ul denotă procesul continuu utilizat de concurenți cu companii din afara grupului lor pentru a compara operațiunile, a identifica diferențele și cauzele acestora, a determina oportunități concrete de îmbunătățire și a formula obiective competitive.

Activitățile de benchmarking între companiile care nu se află în concurență între ele nu sunt totuși afectate de prezentul Ghid.

Principii și reguli

2.3 Participarea în asociații profesionale

PHOENIX interzice abuzul de activități în cadrul asociațiilor, derulate în scopul formării de carteluri, precum și primirea, furnizarea (sistematică) sau schimbul reciproc de informații relevante pentru concurență din partea concurenților sau cu concurenții în contextul desfășurării de activități în asociații.

În principiu, participarea în asociații este permisă. Cu toate acestea, participarea în asociații nu este exceptată de la regula privind interzicerea cartelurilor, adică interdicția continuă să se aplice întocmai.

Asociațiile nu pot în niciun caz să devină o platformă pentru comportamente anticoncurențiale. Prin urmare, următoarele reguli suplimentare se aplică angajaților care participă la adunările / întâlnirile asociațiilor:

- a) **Înainte de adunare:** insistați să vi se furnizeze o agendă (ordinea de zi) detaliată și verificați dacă aceasta conține subiecte interzise sau critice. În cazul în care ordinea de zi conține subiecte *interzise* sau *critice*, angajatului îi este interzis să participe la adunare; în plus, el trebuie să își informeze superiorul, LCM sau departamentul juridic în legătură cu acest lucru.
- b) **În timpul adunării:** insistați asupra respectării agendei detaliate. În timpul conversației, trebuie avut grijă să nu se permită ca aceasta să se abată de la cursul normal, astfel încât să se facă schimb de informații care ar putea face posibilă tragerea concluziilor cu privire la strategii de piață actuale sau viitoare. O atenție deosebită trebuie acordată elementelor din ordinea de zi, cum ar fi "situația actuală a pieței" sau elemente similare. Orice dezbateri privind subiecte care dau naștere la incertitudini legate de permisibilitatea acestora în conformitate cu legea concurenței trebuie refuzată. Angajatul trebuie să insiste ca obiecția sa să fie înregistrată în procesul-verbal. Dacă discuția cu privire la un astfel de subiect continuă, Angajatul trebuie să părăsească adunarea. Angajatul trebuie să insiste ca numele acestuia și momentul plecării de la adunare să fie înregistrate în procesul-verbal/ minuta adunării; în plus, ei trebuie să-și informeze superiorul, LCM sau Departamentul Juridic în legătură cu acest lucru.
- c) Există riscul ca pe marginea unei conversații să se facă schimb informații privind concurența. În astfel de situații, angajații trebuie să se asigure că nu se discută subiecte critice sau interzise sau să obiecteze în caz de incertitudine. Dacă un alt participant în conversație nu răspunde imediat la o obiecție, conversația trebuie încetată.
- d) **După adunare:** insistați ca procesul - verbal / minuta să fie distribuit(ă) și aprobat(ă) de participanți. Procesele - verbale/ minutele trebuie să fie verificate pentru a identifica existența unor eventuale formulări ambigue care ar putea da părților impresia că ar fi fost discutate subiecte care sunt îndoielnice din punctul de vedere al legii concurenței. Angajatul trebuie să insiste ca aceste paragrafe să fie corectate; în plus, trebuie să-și informeze superiorul, LCM sau departamentul juridic în legătură cu acest aspect.
- e) Solicitați adoptarea de către asociație unui cod de conduită aplicabil acesteia.

Definiție

Printr-o asociație, mai multe companii își unesc eforturile pentru a colabora în scopul atingerii unor obiective comune, al promovării unor interese generale, legitime. În acest scop, asociațiile încorporează interesele membrilor lor pentru a aborda o conduită unitară și uniformă în fața politicianilor, etc.

Asociațiile oferă membrilor săi posibilitatea de a împărtăși experiențe și de a-și reprezenta în comun interese politice, generale. În mod normal, astfel de activități respectă reglementările legii concurenței.

Principii și reguli

2.4 Târguri comerciale

În cadrul târgurilor comerciale, Angajații trebuie să acorde o atenție deosebită pentru a împiedica divulgarea, transferul sau schimbul de informații (chiar și neintenționat) ce sunt relevante pentru concurență sau sensibile din punctul de vedere al concurenței.

La târgurile comerciale, Angajații întâlnesc un număr mare de persoane. Regulile care trebuie urmate depind de încadrarea acestor persoane în categoria celor care lucrează pentru un concurent al grupului PHOENIX sau pentru o entitate care nu este concurent al grupului.

În general, conversațiile cu neconcurenții nu generează îngrijorare din perspectiva legii concurenței. Neconcurenții includ jurnaliști, reprezentanți ai autorităților de guvernare și ai industriei, precum și clienți și furnizori. Angajații ar trebui să reprezinte grupul PHOENIX cât de bine pot; totuși, trebuie să se asigure că nu dezvăluie secrete comerciale, cum ar fi prețurile și alte condiții confidențiale.

Datorită riscului sporit de comportament care încalcă legea concurenței, Angajații trebuie însă să aibă grijă deosebită atunci când vorbesc cu concurenții. Astfel, angajații sunt obligați să respecte regulile specificate în Secțiunile 1.1 și 2, în special în ceea ce privește subiectele *interzise* sau *critice* și trebuie să se distanțeze în mod expres și fără echivoc de astfel de conversații.

Definiție

În acest context, un târg comercial reprezintă un termen amplu care include toate evenimentele sau adunările generale la care se pot întâlni un număr mare de concurenți și Angajați.

Principii și reguli

2.5 Semnalizare

PHOENIX interzice utilizarea semnalizării ca instrument cu intenția sau efectul de a restricționa concurența.

Angajații trebuie să fie foarte atenți la declarațiile pe care le fac în mod public, care pot conține informații relevante pentru concurență sau sensibile în ceea ce privește concurența.

De asemenea, Angajaților le este interzis să menționeze că vorbesc în numele PHOENIX dacă nu au autorizați să facă acest lucru.

Restrângerea (potențială) a concurenței prin intermediul canalelor publice nu este exceptată de la normele privind cartelul. PHOENIX interzice orice declarație prin intermediul canalelor publice care conține informații sensibile cu privire la concurență sau relevante pentru concurența, cu intenția sau efectul de restricționare a concurenței.

Este dificil de stabilit dacă informațiile sunt într-adevăr destinate publicului sau dacă acestea reprezintă, în fapt, un caz de semnalizare ilegală. Întrucât standardele bazate pe practicile autorităților locale de concurență sunt deseori fie inconsecvente, fie neclare, trebuie acordată atenție sporită atunci când se dezvăluie informații sensibile din punctul de vedere al concurenței.

LCM sau Departamentul Juridic local trebuie să fie consultat înainte de formularea oricăror declarații publice dacă nu este clar dacă acestea sunt permise sau nu din perspectiva legii concurenței.

Definiție

Semnalizarea se referă la declarații formulate în mod public, deci transparent, privind comportamentul pe piață viitor, ce au ca scop, intenție sau efect restricționarea concurenței.

Într-un astfel de caz, informațiile sensibile cu privire la concurență sunt dezvăluite prin intermediul mijloacelor publice (de ex. ziare, jurnale de comerț, mass-media sociale etc.) și direcționate spre un concurent. În acest context, semnalizarea este ilegală. În funcție de caracteristicile specifice ale declarației și de tipul și gravitatea problemei, semnalizarea diferă de "comunicarea publică acceptabilă".

3. Acorduri sau practici verticale

Principii și reguli

PHOENIX interzice acordurile verticale ilegale și/sau practicile care restrâng concurența, care au un astfel de efect sau care sunt destinate să restrângă concurența în mod direct sau indirect, în special la stabilirea prețurilor (minime) de revânzare între PHOENIX și furnizori și/sau clienți.

Permisibilitatea oricăror acorduri de vânzare verticale existente sau intenționate trebuie evaluată individual de către fiecare companie din cadrul grupului PHOENIX.

Acordurile sau practicile verticale nu reprezintă în mod normal o restricție pentru concurență. Dimpotrivă, de fapt; de exemplu, în cazul achizițiilor, un client trebuie să negocieze cu furnizorul cu privire la cantități, prețuri, reduceri și alte condiții.

Chiar dacă un acord sau o practică verticală include ceea ce poate fi numit o restricție verticală, adică o dispoziție care ar putea avea intenție sau efecte anticoncurențiale, acesta nu încalcă automat legea concurenței. Restricțiile verticale pot fi permise, cu condiția îndeplinirii cerințelor legale.

Exemple de acorduri verticale permise includ:

- a) Acorduri de distribuție selectivă: sisteme de distribuție în care furnizorul este obligat să vândă mărfuri numai anumitor Parteneri de afaceri, eventual pentru a asigura calitatea

bunurilor sau utilizarea corespunzătoare (cum ar fi distribuirea exclusivă a produselor cosmetice de înaltă calitate prin farmacii și drogherii de specialitate).

- b) Reglementări de exceptare pe categorii: reglementări UE care permit acorduri și practici concertate care restrâng concurența (cum ar fi în cercetare și dezvoltare, pentru a îmbunătăți competitivitatea companiilor europene)

Sunt interzise restricțiile verticale care nu au efecte care stimulează concurența, cum este cazul "restricțiilor grave" (a se vedea punctele 1.1 și 2).

Angajaților le sunt, prin urmare, interzise acțiuni precum:

- a) încheierea de acorduri cu clienții grupului PHOENIX cu privire la prețurile de revânzare către Terțe părți;
- b) încheierea de acorduri cu furnizorii grupului PHOENIX cu privire la prețuri de revânzare către clienții grupului PHOENIX;
- c) încheierea de acorduri sau coordonarea practicilor concertate al căror scop sau efect este de a restricționa teritoriul de vânzări sau clientela unui client al grupului PHOENIX (cu excepția regulamentului de exceptare pe categorii).

Interdicția de fixare a prețurilor include, de asemenea, interzicerea prețurilor de revânzare fixe pe listele de prețuri, în cataloage, pe etichetele de preț și pe ambalaje. Angajaților li se interzice, de asemenea, să utilizeze orice alte măsuri pentru a disciplina politicile de preț ale clienților lor, cum ar fi amenințarea cu suspendarea livrării, penalități contractuale și sancțiuni sau acordarea de stimulente financiare.

Unele reglementări naționale în domeniul sănătății permit totuși excepții. Spre exemplu: în Germania, prețurile medicamentelor eliberate pe bază de prescripție medicală pentru clienții finali sunt stabilite prin legislația locală cu privire la prețurile acestor tipuri de medicamente. Reguli similare există și în alte țări europene. Unele țări stabilesc chiar și prețurile pentru medicamentele fără prescripție medicală.

Este adesea dificil să se evalueze dacă un acord cu o restricție verticală restricționează sau nu concurența. Angajații trebuie să consulte LCM sau Departamentul Juridic atunci când negociază acorduri verticale între (i) grupul PHOENIX și clienții sau furnizorii săi (de exemplu un acord de neconcurență) sau (ii) între grupul PHOENIX și concurenții săi (de exemplu, o obligație de achiziție) sau (iii) între clienții sau furnizorii grupului PHOENIX și concurenții acestora (de exemplu, un acord de exclusivitate), în cazurile în care există posibilitatea de a se restrânge concurența.

Definiție

Acordurile verticale sunt acorduri încheiate cu Parteneri de afaceri aflați la niveluri diferite ale procesului de producție sau de distribuție (neconcurenți, de exemplu furnizori – cum ar fi industria farmaceutică – sau clienți – cum ar fi farmaciile). În opoziție, acordurile orizontale se încheie cu parteneri de afaceri care se situează la același nivel pe lanțul de aprovizionare (în principal concurenți).

4. Înțelegerile tip „hub-and-spoke” (schimb indirect de informații)

Principii și reguli

PHOENIX interzice formarea de carteluri, precum și participarea sau colaborarea în cadrul cartelurilor, prin așa-numitele înțelegeri tip „hub-and-spoke”.

Schimbul de informații strategice privind concurenții sau practicile lor pe piață efectuat prin Terți poate fi critic din perspectiva legislației privind concurența.

Comunicarea de informații între concurenți poate constitui sau facilita punerea în aplicare a unui cartel – un acord sau o practică concertată între concurenți care are ca obiect sau ca efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței (de exemplu, stabilirea prețurilor sau a cantităților). Un cartel se realizează, de obicei, prin comunicarea directă între membrii cartelului (de exemplu, concurenți). Cu toate acestea, este, însă, posibil ca întreprinderile să își coordoneze comportamentul pe piață prin comunicare indirectă – prin intermediul unei Terțe părți care se află într-o relație verticală cu acestea – de obicei, furnizorul lor comun, din amonte, sau clientul lor, din aval.

Aceste carteluri se numesc "carteluri Hub & Spoke", în care spițele sunt concurenții, iar centrul este a treia parte (furnizorul din amonte sau clientul din aval), iar coordonarea are loc prin comunicarea fiecărui concurent (spița) cu furnizorul/ clientul (centrul), care la rândul său împărtășește aceste informații cu ceilalți concurenți (celelalte spițe). Centrul (hub) – de exemplu, furnizorul sau clientul – acționează ca un canal de transfer de informații între concurenți.

În cazul în care concurenții folosesc în mod sistematic și continuu un Terț ca intermediar sau mesager pentru informații sensibile în ceea ce privește concurența sau chiar relevante pentru concurență (a se vedea punctul 2) pentru, de exemplu, a obține sau a face schimb de informații cu privire la viitorul comportament pe piață al altor concurenți, acest lucru este interzis de legislația privind cartelurile.

În niciun caz un client nu va fi chestionat în mod activ cu privire la informații strategice privind concurenții.

Definiții

În contextul legislației privind cartelurile, înțelegerile tip „hub-and-spoke” se referă la schimbul ilegal de informații prin intermediul unor Terțe părți. Acestea includ acordurile verticale care au un efect orizontal asupra mediului concurențial, contrare normelor legale privind cartelul.

Concurenții (de exemplu, distribuitorii en-gros din piața farma) nu se află în contact direct unul cu celălalt, ci transmit acordurile printr-un intermediar (de exemplu, un producător de medicamente) către un destinatar (în acest exemplu, un alt distribuitor en-gros din piața farma).

5. Parteneri de afaceri

Principii și reguli

Comportamentul anticoncurențial al Terților ar putea afecta negativ reputația companiilor din grupul PHOENIX, chiar dacă acestea nu ar fi implicate în astfel de practici. De aceea, PHOENIX se străduie să atingă standarde comune de integritate cu toți Partenerii săi de afaceri. Prin intermediul procesului de due diligence privind partenerii de afaceri (Business Partner Due Diligence – BPDD), PHOENIX se asigură în mod proactiv că evită interacțiunile cu partenerii de afaceri care pot prezenta riscuri juridice sau reputaționale, inclusiv în ceea ce privește legislația în materie de concurență. În acest sens, se aplică regulile din AnCo_Standard_Third Party Management.

A se vedea Principiile de Conformitate

Prin urmare, fiecare Angajat care are cunoștință de încălcări actuale sau potențiale împotriva legii concurenței de către Terți este obligat să își informeze imediat superiorul, LCM sau Departamentul Juridic.

Definiție

Termenul "Partener de afaceri" include toate părțile Terțe, cum ar fi clienții, furnizorii, agenții, consultanții și alte persoane implicate direct în activitățile comerciale ale grupului PHOENIX.

6. Tranzacții privind fuziuni și achiziții, asociații în participațiune

Principii și reguli

Înainte de a încheia un contract având ca obiect tranzacție de fuziuni și / sau achiziții, precum și de asociere în participațiune, trebuie să se efectueze o evaluare adecvată (due diligence) în scopul respectării normelor de concurență.

Fuziunile și/ sau achizițiile pot atrage răspunderea societăților din grupul PHOENIX pentru tranzacțiile anterioare sau viitoare ale societăților în cauză. Prin urmare, trebuie să se asigure că aceste societăți împărtășesc standardele noastre de integritate și acționează în consecință. Pentru a asigura conformitatea cu prezentul Ghid în cazul tranzacțiilor de acest tip, în cadrul procesului de due diligence, activitățile comerciale ale societăților în cauză trebuie să fie evaluate și monitorizate în mod corespunzător, atât înainte, cât și după încheierea contractelor.

Acordurile de asociere în participațiune între concurenți pot genera creșteri utile ale eficienței, dar pot, de asemenea, afecta sau restrânge concurența. În consecință, astfel de acorduri nu trebuie încheiate fără a obține în prealabil consultanță juridică.

Definiție

Tranzacțiile privind fuziunea și preluarea se referă la preluarea, cumpărarea/ achiziționarea unei societăți în totalitate ori în parte sau fuziunea unei societăți din grupul PHOENIX cu o altă societate.

O asociere în participație presupune o asociere a unei societăți cu cel puțin o Terță parte pentru derularea unor operațiuni în comun.

Referințe

- Ghidul privind Fuziuni și achiziții (M&A Guideline)

7. Punerea în aplicare a legii

Comisia Europeană, respectiv autoritățile naționale de concurență sunt responsabile pentru aplicarea legislației concurenței. În acest scop, acestea își pot utiliza autoritatea de investigare încredințată prin lege (de exemplu, de a inspecta/ percheziționa case și alte spații, de a efectua investigații, de a trimite citații, etc.).

[A se vedea
Principiile de
Conformitate
Punct 10](#)

Se vor respecta regulile din cuprinsul Principiilor de Conformitate și al Ghidului privind raportarea abaterilor și investigațiile (Punctul 10) în cazul unor investigații.

8. Contact

[A se vedea
Principiile de
Conformitate](#)

Există mai multe variante disponibile pentru raportarea abaterilor (v. Principiile de Conformitate).

În cazul în care aveți întrebări referitoare la prezentul Ghid și/sau la unul dintre celelalte Ghiduri și Standarde de Conformitate, vă rugăm să contactați LCM sau Corporate Compliance.

Corporate Compliance (Departamentul de conformitate la nivel de corporație) poate fi contactat prin intermediul următoarelor canale:

Prin email: compliance@phoenixgroup.eu

Prin telefon: +49 621 8505 – 8519

(Anonim) prin sistemul de raportare a cazurilor (Platforma de Integritate):

<https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>

Prin Poștă:

PHOENIX Pharma SE

Corporate Compliance

Pfingstweidstraße 10-12

68199 Mannheim, Germania

ANEXA I

Orientări și semnale de alarmă

Aveți grijă la limbajul pe care îl folosiți în toate comunicările de afaceri, fie în scris, fie în cursul conversațiilor telefonice sau al întâlnirilor. Limbajul neglijent ar putea fi foarte dăunător în cazul în care compania face obiectul unei anchete a autorităților de concurență sau este implicată într-un litigiu cu o altă companie. O alegere greșită a cuvintelor poate face ca o activitate perfect legală să pară suspectă. Multe documente interne sunt susceptibile de a fi analizate în timpul unei anchete sau al unei proceduri judiciare care implică o terță parte, chiar și cele pe care le considerați confidențiale, cum ar fi agendele, înregistrările convorbirilor telefonice sau carnetele personale. În acest context, documentele nu se limitează la hârtii, ci includ orice formă în care sunt înregistrate informații: înregistrări și baze de date pe calculator, e-mail, mesaje SMS, microfilme, înregistrări pe bandă, înregistrări video și așa mai departe; toate acestea pot fi examinate.

Prin urmare, este necesar să respectați aceste orientări:

- Dacă credeți că ar putea fi vorba de un domeniu ori un subiect sensibil, discutați cu consilierul juridic sau cu LCM înainte de a pune pe hârtie;
- Precizați clar sursa oricărei informații privind prețurile (pentru a nu da impresia falsă că provine din discuții cu un concurent);
- Evitați orice sugestie că s-a ajuns la o opinie comună în piață/ industrie cu privire la un anumit aspect, cum ar fi nivelul prețurilor;
- Nu faceți speculații cu privire la faptul că o activitate este ilegală sau legală;
- Păstrați consemnări exacte ale tuturor întâlnirilor cu concurenții și asigurați-vă că sunt completate formularele de contact;
- Ori de câte ori scrieți ceva, amintiți-vă că acesta ar putea fi analizat și făcut public într-o zi;
- Nu scrieți nimic care să sugereze că prețurile, reducerile sau alte componente ale prețului se bazează pe altceva decât pe judecata comercială independentă a companiei;
- Respectați aceleași reguli dacă adnotați copii ale notițelor sau memorandumurilor provenite de la alte persoane;
- Evitați limbajul care sugerează că societatea ar avea o strategie de a scoate din afaceri un concurent;
- Nu folosiți "vocabularul vinovat" (e.g. "Vă rugăm să distrugeți/ ștergeți după citire").
- În plus, următoarele exemple (lista nu este exhaustivă) pot fi posibile semne de avertizare a unui comportament neconcurențial. În cazul în care observați sau sunteți implicat în oricare dintre ele, contactați imediat LCM sau Group Compliance:
- Un concurent vă contactează (direct) și dorește să facă un schimb de opinii cu dvs. pe "diverse subiecte";
- Un concurent vă întreabă dacă PHOENIX va participa, de asemenea, la o procedură de licitație (publică/ privată);
- Nu se distribuie nicio ordine de zi înainte de reuniunile asociației;
- Nu se distribuie niciun proces-verbal după reuniunile oficiale ale asociației;
- Veți fi invitat la subîntâlniri/întâlniri/evenimente informale ale asociației oficiale;

- Planificați contracte cu clauze de exclusivitate, condiții preferențiale, clauze de neconcurență sau restricții de vânzare (active sau pasive) – Contactați departamentul juridic în acest sens;
- Primiți (din greșeală) un e-mail de la un concurent cu informații (sensibile) despre clienți;
- Presupuneți că dețineți o poziție dominantă pe o piață (limitată) și planificați o strategie de marketing agresivă pentru a câștiga clienți;
- Folosiți un sistem/bază de date/companie prin intermediul căreia/căruia se (presupune că) se face schimb de informații (despre clienți etc.) cu concurenții;
- Planificați un schimb de informații/ o interacțiune cu o companie care este concurentă a PHOENIX, doar că, eventual, într-un anumit domeniu. Nu sunteți sigur de ceea ce ar putea fi discutat.