

**POLITICĂ GENERALĂ DE CONFORMARE CU NORMELE
NAȚIONALE ȘI EUROPENE ÎN MATERIE DE CONCURENȚĂ ÎN
CADRUL AKSD ROMÂNIA S.R.L.**

CUPRINS

I. PREAMBUL	3
II. MODALITATEA DE IMPLEMENTARE A PREZENTEI POLITICI	5
III. LIMITĂRI ȘI RECOMANDĂRI SUPLIMENTARE	5
IV. CE ESTE DREPTUL CONCURENȚEI	6
V. AUTORITĂȚILE DE CONCURENȚĂ ȘI COMPETENȚELE ACESTORA	8
VI. PIEȚE RELEVANTE	9
VII. AUTOEVALUARE	9
VIII. SANȚIUNI	10
IX. RISCURI CARE DECURG DIN NERESPECTAREA NORMELOR	10
X. CONCLUZII PRELIMINARE	12
XI. TIPURI DE ÎNCĂLCĂRI ANTICONCURENȚIALE	13
XII. PRINCIPALELE CONCLUZII	25
XIII. A FACE ȘI A NU FACE	26

I. Preambul

1. În desfășurarea activității AKSD România S.R.L. („AKSD”) are în vedere conformarea, respectarea și alinierea deciziilor, conduitei precum și a comportamentului general cu prevederile legale generale și cu cele specifice ce reglementează și stabilesc dreptul concurenței.
2. În considerarea acestor obiective, AKSD înțelege să adopte prezenta Politică generală de conformare („Politica”):
 - (i) în sens general, cu toate normele naționale și europene;
 - (ii) în sens particular, cu toate normele, dispozițiile, instrucțiunile sau ordinele ce reglementează dreptul concurenței.
3. Scopul prezentei Politici este de a garanta asigurarea respectării, de către toți reprezentanții, angajații sau colaboratorii AKSD, a normelor în materie de concurență precum și garanția faptului că aceștia nu vor implementa practici de natură a încălca legislația concurenței.
4. Prin intermediul prezentei Politici, reprezentanții AKSD, angajații AKSD precum și colaboratorii AKSD, recunosc importanța încurajării unui mediu concurențial real și se angajează să întreprindă toate demersurile necesare pentru asigurarea respectării normelor în materie de concurență.
5. Prezenta Politică are rolul de a dezvolta la nivel intern o cultură a conformității cu legislația concurențială, precum și de a stabili modalitatea de lucru în cadrul AKSD în vederea asigurării legislației din domeniul concurenței.
6. La momentul adoptării prezentei Politici, a fost avută în vedere o structură argumentativă cu rolul de a explica principiile și regulile de bază ale legislației concurențiale precum și riscurile pe care le implică nerespectarea acestor reguli.
7. Prezenta Politică are rolul de a scoate în evidență cele mai importante aspecte ale activității din cadrul AKSD cu relevanță în domeniul concurenței dar și de a prezenta principalele căi de acțiune, astfel încât, atât la nivelul organelor de conducere ale AKSD, a angajaților săi dar și a colaboratorilor să existe o conduită conformă normelor de concurență.
8. Cu siguranță, prezenta Politică nu își propune de a expune de o natură exhaustivă toate aspectele considerate relevante în domeniul concurenței ci de a scoate în evidență, de o manieră pragmatică și concretă, acele îndrumări

generale cu privire la conduita ce se recomandă a fi adoptată de către reprezentanții AKSD, de către angajații AKSD precum și de către colaboratorii AKSD.

9. În situația oricăror îndoieli sau incertitudini cu privire la un caz particular, acestea urmează să fie supuse unei analize amănunțite a avocaților externi desemnați în acest sens.
10. Prezenta Politică este menită să acopere doar activitățile desfășurate în cadrul AKSD și nu cuprinde activitățile desfășurate de angajații sau colaboratorii săi în afara și fără legătură cu raporturile juridice ce se desfășoară și care ar putea avea relevanță în domeniul concurenței, cum ar fi existența unei poziții dominante și responsabilitățile ce derivă dintr-o astfel de situație.
11. Totodată, și nu în ultimul rând, conformarea cu normele de concurență este responsabilitatea fiecărui angajat sau colaborator al AKSD. Prezenta Politică este aplicabilă fiecărui angajat, întregului personal al AKSD, precum și tuturor colaboratorilor, aceștia înțelegând și își asumă obligația de a se conforma normelor de concurență.
12. Prin intermediul prezentei Politici, AKSD solicită tuturor persoanelor cu care desfășoară raporturi de colaborare să se familiarizeze cu regulile din prezenta Politică și să procedeze la respectarea acestora.
13. Pentru claritate, prezenta Politică se adresează reprezentanților AKSD, angajaților AKSD precum și colaboratorilor AKSD în vederea punerii unei baze solide cu scopul clar de a asigura implementarea corectă a politicilor de conformitate cu normele în materie de concurență.
14. Cu alte cuvinte, Politica prezintă informații utile desprinse din cadrul legislației în domeniul concurenței, din cadrul cazuisticii Comisiei Europene precum și a Consiliului Concurenței și conține o componentă cu caracter preventiv din perspectiva faptului că aduce în discuție modalitatea de respectare în mod eficient a normelor în materie de concurență.
15. Sintetizând, prin însușirea Politicii de conformitate adoptată de către AKSD, reprezentanții AKSD, angajații AKSD precum și colaboratorii AKSD, admit că au cunoștință de informații:
 - (i) cu privire la aspectele importante din cadrul legislației Uniunii Europene în materie de concurență, respectiv: obligații principale, instituțiile ce aplică legislația, riscurile la care se supun persoanele

juridice sau fizice în cazul nerespectării precum și forme de comportament susceptibile a constitui fapte interzise de legislația în domeniul concurenței;

- (ii) recomandări practice în vederea atingerii dezideratului de respectare a legislației în materie de concurență în cadrul activității de zi cu zi a AKSD.

II. Modalitatea de implementare a prezentei Politici

- 16. Prevederile prezentei Politici urmează să fie aduse la cunoștința angajaților, a colaboratorilor AKSD precum și a viitorilor colaboratori ai AKSD printr-o modalitate care asigură comunicarea efectivă, precum punerea la dispoziția acestora în format fizic la sediul AKSD și/sau prin afișarea pe pagina de internet a AKSD și/sau prin comunicarea pe e-mail cu confirmarea recepționării și luării la cunoștință sau orice alte modalitate menită să asigure o formă de comunicare efectivă.
- 17. Totodată, AKSD admite, recunoaște și consimte că a organizat și urmează să organizeze ori de câte ori consideră necesar, pentru persoanele responsabile cu supravegherea și monitorizarea prezentei Politici, sesiuni de instruire specifică cu privire la reglementările legale de concurență relevante din perspectiva activității AKSD.
- 18. În cazul în care orice persoană căreia prezenta Politică îi este adresată consideră că o anumită conduită (orice înțelegere, discuție sau schimb de informații) sesizată în cadrul activităților desfășurate de AKSD, sau în legătură cu acestea, prezintă un caracter anticoncurențial sau există suspiciuni în legătură cu potențiale încălcări ale prevederilor prezentei Politici, se recomandă aducerea acestui fapt la cunoștința avocaților externi, care urmează să analizeze situația și va lua măsurile necesare. Aducerea la cunoștința acestora poate avea loc prin orice modalitate de comunicare și poate să aibă loc în mod anonim.

III. Limitări și recomandări suplimentare

- 19. Cu siguranță, prezenta Politică nu reprezintă și nu își propune să îndeplinească rolul unei prezentări exhaustive a teoriei și practicii dreptului concurenței al Uniunii Europene.
- 20. În concret, în cadrul prezentei Politici se regăsește un rezumat al principalelor principii, modalității de implementare și interpretare a acestora precum și a măsurilor de conformitate necesare pentru ca echipa AKSD precum și

colaboratorii AKSD să înțeleagă, să distingă și să prevină orice faptă cu caracter anticoncurențial precum și în vederea atingerii obiectivelor propuse de către AKSD.

IV. Ce este dreptul concurenței

A. Scopul dreptului concurenței

21. Concurența sănătoasă are scopul stimulării întreprinderilor să își sporească eficiența, să ofere produse și servicii mai bune în condiții mai avantajoase, să diversifice produsele și serviciile, să inoveze și să sporească bunăstarea tuturor consumatorilor.
22. Dreptul concurenței are drept scop protejarea funcționării piețelor și a beneficiilor menționate în cele de mai sus de efectele negative ale anumitor tipuri de comportamente considerate anticoncurențiale precum cele care au drept finalitate:
 - (i) afectarea libertății unei părți de a-și decide propriul comportament pe piață;
 - (ii) oferirea unei părți a unor avantaje nejustificate pe piață în raport cu concurenții săi;
 - (iii) împiedicarea părților de a intra pe o piață sau de a-și extinde prezența pe piață;
 - (iv) ajutarea părților să dobândească, să consolideze și/sau să utilizeze puterea de piață într-un mod care ar fi în detrimentul competiției.
23. Tipurile exacte de astfel de comportamente precum și condițiile în care acestea sunt interzise și sancționate fac obiectul dreptului concurenței.

B. Legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței

24. Legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței vine să interzică anumite tipuri de comportament prevăzute în cadrul Tratatului privind Funcționarea Uniunii Europene și în alte acte legislative ale Uniunii Europene.
25. Mai mult, normele din cadrul Tratatului privind Funcționarea Uniunii Europene și procedurile de aplicare aferente sunt detaliate în regulamentele, avizele, comunicările, orientările și deciziile Comisiei Europene, precum și în hotărârile instanțelor Uniunii Europene.

26. De asemenea, instanțele naționale și autoritățile naționale de concurență dețin competența de a interpreta și de a pune în aplicare (anumite părți ale) legislației Uniunii Europene în domeniul concurenței.
27. În esență, legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței interzice următoarele tipuri principale de comportament anticoncurențial:
- (i) acorduri, decizii ale asociațiilor de întreprinderi și practici de coordonare între întreprinderi, care au ca obiect sau efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței;
 - (ii) abuzul de poziție dominantă a unei întreprinderi pe piața relevantă;
 - (iii) punerea în aplicare a unor activități economice precum fuziuni, achiziții și alte forme de preluare a controlului asupra unei întreprinderi, înainte ca acestea să fie autorizate de Comisia Europeană;
 - (iv) acordarea de ajutoare de stat fără autorizarea prealabilă a autorității de concurență competente.
28. Toate celelalte tipuri de comportament ce ar putea fi considerate contrare unei practici corecte în relația dintre întreprinderi și concurenții sau clienții săi nu fac parte din legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței.
29. Prin urmare, normele care să reglementeze toate celelalte tipuri de comportament pot fi adoptate la nivel național de fiecare stat membru al Uniunii Europene. Aceste norme statuate la nivel național pot fi diferite raportat la conținutul, sancțiunile și modalitatea de aplicare față de cele din legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței.
30. De asemenea, în măsura în care o practică comercială desfășurată la scară largă sau de mai multe întreprinderi, aprobată de autorități publice și reglementată prin acte legislative ce nu fac parte din legislația din domeniul concurenței poate să nu fie conformă cu legislația din domeniul concurenței. Având în vedere că și autoritățile publice sunt obligate să respecte legislația din domeniul concurenței, acestea pot fi considerate vinovate de încălcarea legislației în domeniul concurenței.

C. Legislația națională în domeniul concurenței

31. Este relevant de reținut că în legislația română sunt legea ce are drept scop protecția, menținerea și stimularea concurenței, prin stabilirea unor dispoziții

legale în domeniul concurenței este Legea concurenței nr. 21 adoptată de Parlamentul României la data de 10 aprilie 1996.

32. Totodată, legislația națională se aplică în paralel cu dispozițiile stabilite la nivelul Uniunii Europene în domeniul concurenței.
33. În concret, este posibil ca același comportament anticoncurențial să constituie o încălcare atât a legislației Uniunii Europene, cât și a legislației naționale privind competența. Deși legislația națională în domeniul concurenței este similară cu legislația Uniunii Europene, pot exista totuși nuanțe și diferențe conceptuale importante între cele două.
34. Prin urmare, trebuie acordată atenția cuvenită respectării atât a legislației Uniunii Europene în domeniul concurenței, cât și a legislației naționale privind concurența.

V. Autoritățile de concurență și competențele acestora

35. La nivel european, Comisia Europeană este responsabilă de punerea în aplicare a legislației.
36. La nivel național, autoritatea publică națională cu atribuții prevăzute de lege în domeniul concurenței și responsabilă cu aplicarea regulilor de concurență este Consiliul Concurenței.
37. Consiliul Concurenței are ca principală misiune protejarea consumatorilor de practicile ce pot denatura funcționalitatea pieței interne și, totodată, să garanteze independența prin dublul său rol, respectiv prin:
 - (i) componenta sa preventivă, de monitorizare și supraveghere a piețelor; și
 - (ii) componenta sa corectivă, de sancționare a abaterilor de la un comportament concurențial normal.
38. Autoritățile de concurență au competențe extinse pentru a investiga posibilele încălcări anticoncurențiale. Cu titlu exemplificativ, printre acestea se numără:
 - (i) să percheziționeze sediile întreprinderilor care fac obiectul investigațiilor;
 - (ii) să percheziționeze domiciliile și mijloacele de transport ale persoanelor implicate;

(iii) să percheziționeze și să ridice calculatoare și alte probe etc.

39. Orice încercare de obstrucționare a investigațiilor (de exemplu, prin refuzul de a permite inspectorilor să intre în incintă, ruperea sigiliilor aplicate de autoritatea de concurență, ștergerea sau deteriorarea informațiilor etc.) poate fi pedepsită.

VI. Piețe relevante

40. Conceptul de piață relevantă are o mare importanță în materia concurenței, având în vedere că, în funcție de tipul și dimensiunea pieței, efectele pot fi diferite.

41. Piețele relevante sunt definite în legislația Uniunii Europene privind concurența prin referire la produsele relevante și la dimensiunea lor geografică relevantă, având astfel două componente, respectiv:

(i) produsul relevant, ce cuprinde toate produsele sau serviciile care pot fi considerate substituibile sau interschimbabile prin raportare la prețul, caracteristicile și utilizarea lor preconizată; și

(ii) piața geografică relevantă, în speță o zonă geografică în care condițiile de concurență sunt suficient de omogene pentru a putea fi distinsă de zonele învecinate, în care condițiile de concurență sunt substanțial diferite.

42. Orice autoevaluare a concurenței efectuată de întreprinderi fără ajutorul unui avocat specializat poate denatura substanțial rezultatul evaluării motiv pentru care se recomandă ca în orice situație ce poate prezenta greutate din această perspectivă să solicitați suport juridic specializat.

VII. Autoevaluare

43. Respectarea legislației Uniunii Europene și legislația națională în materie de concurență se bazează în principal pe autoevaluare, ceea ce înseamnă că fiecare întreprindere ar trebui să evalueze și să decidă dacă un comportament ar putea constitui o încălcare a legislației în materie de concurență anterior inițierii de către o autoritate de concurență a unei investigații sau evaluări formale cu privire la un anumit comportament.

44. În timp ce investigațiile sunt inițiate de autoritățile de concurență, evaluările oficiale au loc numai atunci când sunt îndeplinite condițiile prevăzute de lege, respectiv:

- (i) atunci când o concentrare economică atinge pragurile care trebuie notificate autorității de concurență; sau
- (ii) atunci când se preconizează o măsură de ajutor de stat.

VIII. Sancțiuni

45. Sancțiunile pentru încălcarea reglementărilor existente în domeniul concurenței sunt reglementate de legislația care reglementează autoritatea de concurență care a investigat problema, respectiv:
- (i) regulamentele Uniunii Europene privind sancțiunile, în situația în care situația este investigată de către Comisia Europeană; și
 - (ii) legislația națională privind sancțiunile, în cazul în care situația este investigată de una sau mai multe autorități naționale de concurență.

IX. Riscuri care decurg din nerespectarea normelor

A. Riscuri specifice pentru AKSD

46. Sub un prim aspect, este important de reținut că principalul risc la care se supune o întreprindere care încalcă legislația din domeniul concurenței este amenda.
47. În concret, încălcarea legislației naționale și a Uniunii Europene în domeniul concurenței privind acordurile anticoncurențiale și abuzul de poziție dominantă este sancționată cu amenzi substanțiale, reprezentând un procent din cifra de afaceri a întreprinderii.
48. De exemplu, în cazul în care încălcarea este investigată de Comisia Europeană sau de către Consiliul Concurenței, limita maximă a amenzii este de 10% din cifra de afaceri mondială a unei societăți (și, în unele cazuri, a grupului) realizată în cursul anului comercial precedent.
49. Cu titlu exemplificativ, cea mai mare amendă aplicată de către Comisia Europeană între 1969 și 2017 unei singure întreprinderi a depășit 1 miliard de euro, iar unele dintre amenzi au ajuns până la cel mai mare procent din cifra de afaceri mondială, de 10%.
50. Totodată, Consiliul Concurenței desfășoară, în mod constant, investigații cu privire la existența anumitor fapte anticoncurențiale în cadrul cărora amenzi sunt considerabile.

51. Mai mult, amenzile sunt calculate de la caz la caz, în conformitate cu o procedură complexă care depinde de numeroși factori, ceea ce face foarte dificilă previzionarea cuantumului amenzii. Incertitudinea este menținută în mod intenționat de către autoritățile din domeniul concurenței, pentru a evita ca întreprinderile să efectueze evaluări cost-beneficiu pentru a decide dacă să încalce sau nu legea.
52. Sub un al doilea aspect, întreprinderile care încalcă reglementările în materia concurenței pot fi chemate în judecată de către terțe persoane ce pot dovedi că au suferit pierderi ca urmare a unui comportament anticoncurențial.
53. În concret, poate fi antamată răspunderea civilă delictuală a întreprinderilor care încalcă dispozițiile legale din materia concurenței și acestea pot ajunge să răspundă patrimonial pentru prejudiciile create altor persoane care pot dovedi un interes.
54. Sub un al treilea aspect, clauzele contractuale care limitează concurența sunt nule și nu produc efecte. Prin urmare, acestea pot conduce, în anumite circumstanțe, la nulitatea întregului contract în care au fost incluse inițial, fapt ce poate produce prejudicii semnificative.
55. Totodată, în anumite cazuri (de exemplu, tranzacțiile de fuziuni și achiziții, acordurile de finanțare, auditurile KYC, clauzele de conformitate cu legea), relația cu partenerii de afaceri este influențată un cazier curat în materie de conformitate și/sau de transparență deplină în ceea ce privește potențialele riscuri legate de conformitatea cu normele de concurență. În alte cazuri, problemele legate de respectarea normelor de concurență pot conduce la termeni și condiții mai aspre venite din partea partenerilor de afaceri.
56. Mai mult, sancțiunile privind nerespectarea normelor de concurență pot determina descalificarea unei întreprinderi în cadrul procedurilor de achiziții publice.
57. Sub un al patrulea aspect, deciziile adoptate de autoritățile de concurență sunt publice, la fel ca și începerea investigațiilor în domeniul concurenței, iar autoritățile de concurență redactează și publică frecvent comunicate de presă.
58. Prin urmare, implicarea întreprinderii într-o situație investigată de către autoritățile de concurență devine o chestiune de notorietate publică.
59. Sub un al cincilea aspect, investigațiile și litigiile în domeniul concurenței pot determina o cantitate considerabilă de timp în care membrii întreprinderii își

întrerup activitatea. Mai mult, există riscul ca investigația să fie extinsă și față de alte aspecte sau persoane ce au fost implicate în practici anticoncurențiale.

B. Riscuri pentru persoanele angajate în cadrul AKSD

60. Este important că persoanele aflate la conducerea întreprinderilor implicate în practici posibil anticoncurențiale sau alți angajați pot fi supuși unor amenzi mari sau chiar răspunde penal în cazul în care iau parte la încălcări ale legislației în domeniul concurenței.
61. În plus, locuințele și mijloacele de transport ale persoanelor legate de investigația privind comportamentul anticoncurențial al unei întreprinderi pot fi percheziționate de către autoritățile de concurență.

C. Riscuri pentru colaboratorii AKSD sau pentru orice alți terți

62. Există situații în care terțele persoane au fost sancționate pentru încălcări în materia concurenței, în ipoteză în care au luat parte la acestea, de exemplu prin facilitarea schimburilor de informații sensibile între concurenți.
63. Prin urmare, întreprinderile trebuie să evite orice tranzacție, înțelegere sau comportament care afectează concurența în orice mod, chiar și atunci când aceasta le aduce sau nu beneficii directe.

X. Concluzii preliminare

64. Toate întreprinderile trebuie să cunoască și să respecte legislația relevantă din materia concurenței. Aceasta include legislația națională și, în cazul în care statul respectiv este membru al Uniunii Europene, și legislația Uniunii Europene.
65. Legislația Uniunii Europene și legislația națională se aplică simultan. Autoritățile naționale pot investiga și sancționa încălcările atât ale legislației Uniunii Europene, cât și încălcări ale legislației naționale în domeniul concurenței.
66. Uneori, aceeași încălcare poate fi sancționată atât în temeiul legislației Uniunii Europene, cât și în temeiul legislației naționale. Mai mult, aceeași încălcare poate fi sancționată în mai multe state, deoarece pot exista diferențe între legislațiile relevante în materie de concurență.

67. Autoritățile de concurență au competența de a percheziționa biroul, computerul, mașina și chiar locuința persoanelor investigate. Ele pot urmări persoane investigate chiar și în afara țării.
68. Având în vedere că amenzile aplicate ajung până la 10 % din cifra de afaceri anuală globală a întreprinderii (sau a grupului), că pot exista posibile consecințe penale (inclusiv închisoarea), că pot exista cereri de despăgubire din partea terților, pierderi de activitate, întreruperea activității întreprinderii și alte consecințe asemănătoare, normele de concurență trebuie înțelese, avute în vedere și puse în aplicare.
69. Practicile comerciale ce pot fi aparent considerate ca fiind perfect legitime și/sau justificate pot fi totuși anticoncurențiale, dacă se încadrează în categoriile de abateri concurențiale definite de dispozițiile legale.
70. Suplimentar, chiar dacă practicile anticoncurențiale sunt desfășurate la scară largă/la vedere/de către societăți mari, ele rămân incorecte și sancționabile. O practică frecventă nu este echivalentă cu o practică legală. Autoritățile de concurență nu dispun de resurse nelimitate și, prin urmare, nu pot fi la curent cu orice comportament de pe piață.
71. Cu toate acestea, atunci când un comportament anticoncurențial este adus la cunoștință autorităților de concurență (de exemplu, în urma plângerii unui concurent sau a unui partener de afaceri sau pentru că a apărut în presă), acestea îl vor investiga.
72. Prin urmare, este absolut necesară adoptarea unei conduite prudente în ceea ce privește orice tip de comportament care vizează sau poate duce la modificarea modului în care concurența funcționează în mod natural pe piața respectivă.

XI. Tipuri de încălcări anticoncurențiale

A. Principalele tipuri de încălcări

73. Principalele tipuri de încălcări anticoncurențiale sunt:
- (i) acorduri anticoncurențiale, decizii ale asociațiilor și practici coordonate;
 - (ii) abuzul de putere dominantă;

- (iii) punerea în aplicare a unor activități economice precum fuziuni, achiziții și alte forme de preluare a controlului asupra unei întreprinderi, înainte ca acestea să fie autorizate de Comisia Europeană;
- (iv) acordarea de ajutoare de stat fără autorizarea prealabilă a autorității de concurență competente.

B. Acorduri anticoncurențiale, decizii ale asociațiilor și practici coordonate

74. Pe scurt, acestea se referă la un scenariu în care două sau mai multe întreprinderi participă la tranzacții care au ca obiect sau pot avea ca rezultat „restrângerea, împiedicarea sau denaturarea” concurenței și care afectează comerțul între statele membre ale Uniunii Europene.
75. Prin urmare, pentru ca acest tip de încălcare să aibă loc, trebuie să coexiste următoarele elemente:
- (i) cel puțin două întreprinderi (care nu fac parte din același grup) sunt implicate;
 - (ii) nu are importanță dacă una sau mai multe dintre întreprinderile implicate nu sunt conștiente de potențialele efecte asupra concurenței ale comportamentului lor și/sau de faptul că respectivul comportament ar putea fi ilegal;
 - (iii) în cazul în care comportamentul anticoncurențial aparține cu adevărat unei singure întreprinderi, acesta nu va fi considerat un acord anticoncurențial (dar poate constitui totuși o încălcare sub forma unui abuz de poziție dominantă, dacă sunt îndeplinite condițiile relevante);
 - (iv) comportamentul trebuie să afecteze comerțul între statele membre ale Uniunii Europene și, având în vedere internaționalizarea tot mai mare a comerțului, această condiție este considerată îndeplinită în majoritatea cazurilor, chiar și atunci când încălcarea este comisă pe teritoriul unui singur stat;
 - (v) comportamentul trebuie să aibă ca obiect sau efect restrângerea concurenței.
76. Există trei mari categorii de comportament care pot duce la o încălcare de acest tip:
- (i) întreprinderile convin să facă sau să nu facă ceva;

- (ii) o asociație de întreprinderi ia o decizie anticoncurențială;
 - (iii) fără a ajunge la un acord ca atare, întreprinderile își aliniază în cunoștință de cauză comportamentele pe piață (așa-numitele practici concertate).
77. Acordul poate lua forma unui contract propriu-zis, a unor schimburi verbale, a corespondenței, a cererilor unilaterale ale unei părți urmate de punerea în aplicare a acestora de către cealaltă parte. Mai mult, discuțiile informale între angajații a două întreprinderi care nu fac parte din același grup pot fi considerate, în anumite cazuri, drept un acord anticoncurențial.
78. Este important de reținut că simplul fapt de a participa la o reuniune în care se discută un acord anticoncurențial poate fi considerat o încălcare a legii. Pentru a preveni acest lucru, o parte care a luat parte la reuniune ar trebui să poată dovedi că a luat poziție în mod explicit și ferm împotriva acordului respectiv.
79. Totodată, simplul fapt că s-a convenit asupra unui acord restrictiv al concurenței (de exemplu, printr-o clauză într-un contract) este suficient pentru a se constata o încălcare, iar faptul că acordul nu a fost pus în practică nu înlătură răspunderea.
80. Suplimentar, menționarea într-un contract că o clauză va fi aplicabilă „numai dacă legea o permite” sau „în măsura maximă permisă de lege” nu înlătură răspunderea în cazul în care clauza respectivă este considerată o încălcare a concurenței.
81. Acordurile între întreprinderi care fac parte din același grup nu ar fi considerate acorduri anticoncurențiale, dar pot constitui un abuz de poziție dominantă, dacă sunt îndeplinite condițiile relevante.
82. Răspunderea angajaților pentru încălcările concurenței nu este înlăturată în cazurile în care angajații sau alți reprezentanți care încheie acordul nu au o autorizație formală în acest sens sau chiar acționează împotriva instrucțiunilor primite.
83. În anumite cazuri, aceeași practică poate constitui atât un acord anticoncurențial, cât și un abuz de poziție dominantă.
84. În unele cazuri, părțile la un acord nu se vor referi explicit la un comportament anticoncurențial în termeni expliți. De exemplu, acestea pot să nu convină în mod explicit să își împartă piața forței de muncă, dar pot conveni să nu își angajeze reciproc angajații.

85. În alte cazuri, rezultatul anticoncurențial este obținut doar indirect, prin diverse măsuri care au un efect anticoncurențial. În exemplul menționat mai sus, o astfel de măsură ar fi, de exemplu, stabilirea unor criterii de selecție foarte restrictive (sau chiar imposibile) pentru angajații care au lucrat anterior cu concurenții.
86. Prin urmare, reprezentanții AKSD, angajații AKSD sau colaboratorii AKSD, ar trebui să fie atenți la orice tip de acord care:
- (i) are ca scop sau poate avea ca rezultat diminuarea efectelor concurenței/protejarea lor împotriva oricărui tip de concurență (chiar dacă, ca în exemplul de mai sus, această concurență ar putea fi percepută de întreprinderi ca fiind neloială / ilegitimă); și/sau
 - (ii) diminuează independența/libertatea de voință a unei părți în stabilirea propriului comportament pe piață.
87. În cazul unui comportament care este considerat anticoncurențial prin însăși existența sa (și anume o restricție a concurenței prin obiect), autoritatea de concurență nu trebuie să demonstreze efectele anticoncurențiale reale ale comportamentului pe piață.
88. În toate celelalte cazuri, autoritatea de concurență trebuie să analizeze efectele anticoncurențiale reale ale comportamentului pe piață, pentru a concluziona dacă a existat o încălcare. În acest scop, autoritatea de concurență va defini în mod normal piața sau piețele relevante afectate de comportamentului și va efectua o evaluare economică a efectelor asupra concurenței pe piața sau piețele relevante respective.
89. Există mai multe cazuri în care acordurile anticoncurențiale nu sunt sancționate în conformitate cu legislația Uniunii Europene în domeniul concurenței, și anume:
- (i) când beneficiile comportamentului (legate de „îmbunătățirea producției sau distribuției de bunuri” și/sau „promovarea progresului tehnic sau economic”) depășesc efectele negative ale comportamentului respectiv asupra concurenței și o parte echitabilă a acestor beneficii este transferată consumatorilor;
 - (ii) restricția relevantă a concurenței este imperativ necesară pentru obținerea acestor beneficii; și

- (iii) acordul nu permite părților să elimine concurența pentru o parte substanțială a produselor sau serviciilor relevante;
 - (iv) atunci când actele legislative ale Uniunii Europene prevăd în prezent condiții în temeiul cărora anumite acorduri anticoncurențiale nu sunt sancționate.
90. Există două categorii principale de acorduri anticoncurențiale, în funcție de relația dintre părțile implicate: (i) acordurile orizontale și (ii) acordurile verticale.
91. Sub un prim aspect, acordurile orizontale sunt încheiate de întreprinderi care operează la același nivel al lanțului de aprovizionare. Acestea pot fi fie concurenți reali sau potențiali, fie neconcurenți.
92. Concurenții efectivi sunt acei producători/vânzători de produse sau prestatori de servicii care pot fi considerați substituibili datorită caracteristicilor, utilizării și prețului lor și care sunt prezenți pe aceeași piață geografică. Concurenții reali includ acele întreprinderi care pot intra rapid pe aceste piețe, fără costuri semnificative, în cazul unei creșteri mici și de lungă durată a prețurilor pe piața respectivă.
93. Concurenții potențiali sunt cei care sunt capabili și dispuși să realizeze investițiile și costurile necesare pentru a intra pe piață în cazul unei astfel de creșteri.
94. Neconcurenții care încheie acorduri orizontale sunt întreprinderi care vând aceleași produse sau servicii și care nu sunt concurenți, printre altele deoarece acționează pe piețe geografice diferite.
95. Deși unele dintre acordurile orizontale pot, în anumite circumstanțe, să nu fie sancționate, este recomandabil, în general, să se evite încheierea oricărui tip de relații cu concurenții. În acest scop, unele întreprinderi evită chiar să facă parte din asociații sectoriale și să participe la conferințe sau la alte evenimente sectoriale unde este probabil să fie întâlniți concurenți.
96. În cazul în care o relație cu unul sau mai mulți concurenți este absolut necesară sau de dorit pentru un scop cu adevărat legitim (de exemplu, dezvoltarea unui produs nou pe care o singură întreprindere nu îl poate dezvolta separat), atunci aceasta ar trebui să facă întotdeauna obiectul unei evaluări a conformității concurenței înainte de inițierea oricărui contact cu concurentul sau concurenții relevanți.

97. Următoarele sunt exemple de acorduri orizontale care au fost sancționate de autoritățile de concurență.
- (i) fixarea prețurilor, respectiv înțelegeri care au ca rezultat direct sau indirect fixarea sau alinierea prețurilor (de vânzare, cumpărare sau revânzare) sau a oricăror aspecte ale acestora sau a altor condiții financiare (cum ar fi reducerile), fiind una dintre cele mai flagrante și grave infracțiuni de concurență;
 - (ii) împărțirea pieței, respectiv acorduri prin care se stabilește cine vinde unde (împărțirea teritoriilor) și/sau cui (împărțirea clienților) și/sau cât (stabilirea cotelor). Acordurile de neconcurență pot fi considerate o formă de împărțire a pieței (excludere de pe piață). De asemenea, acordurile de confidențialitate care sfârșesc efectiv prin a împiedica o parte să își desfășoare activitatea pot fi o formă de excludere de pe piață;
 - (iii) împărțirea ofertei/intereselor, respectiv acorduri prin care se stabilește cine cumpără ce și/sau în ce cantitate. Acordurile de nesolicitare (prin care concurenții convin să nu-și angajeze reciproc angajații) pot fi considerate o formă de partajare a forței de muncă;
 - (iv) limitarea investițiilor, respectiv acorduri prin care concurenții decid să mențină investițiile în anumite limite;
 - (v) limitarea producției, a varietății și a inovării, respectiv acorduri care vizează limitarea producției, a serviciilor sau a capacităților și/sau reducerea varietății sau a produselor și serviciilor și/sau împiedicarea sau încetinirea inovării;
 - (vi) manipularea ofertelor, care poate include: (i) înțelegeri privind oportunitatea de a depune sau nu o ofertă și/sau când să depună o ofertă și/sau unde să depună o ofertă și/sau condițiile de depunere a ofertelor, precum și (ii) cazuri în care ofertele au fost depuse doar pentru a da impresia unei licitații competitive și (iii) cazuri în care mai mulți concurenți depun o ofertă împreună, în special atunci când fiecare concurent a putut depune o ofertă independentă;
 - (vii) schimburi de informații sensibile, respectiv schimburi directe sau indirecte de informații strategice (și anume, informații care pot reduce incertitudinea privind comportamentul celorlalți concurenți pe piață).

98. Informațiile strategice se pot referi, de exemplu, la prețuri sau orice parte a acestora (inclusiv reduceri sau creșteri), cantități, costuri de producție, liste de clienți și furnizori, cifre de afaceri, vânzări, capacități, planuri de marketing, riscuri, investiții, tehnologii, strategii etc..
99. Informațiile privind prețurile și cantitățile viitoare (sau orice informații din care acestea pot fi deduse) sunt considerate deosebit de importante, iar un schimb de astfel de informații este foarte probabil să fie considerat o restricție a concurenței prin obiect.
100. Schimburile care au loc prin intermediul mass-mediei și/sau al unor părți terțe (cum ar fi un consultant sau o asociație industrială) sunt la fel de problematice. Părțile terțe implicate în schimburi pot fi sancționate împreună cu concurenții care fac schimb de informații.
101. De asemenea, schimburile care au loc din motive aparent legitime (cum ar fi due diligence în timpul unei presupuse fuziuni / achiziții) pot ridica probleme și sunt necesare măsuri speciale pentru a reduce riscurile aferente.
102. Concurenții pot decide să își unească forțele și să se angajeze în diverse alte forme de relații de afaceri, cum ar fi întreprinderile comune, cooperarea în domeniul cercetării și dezvoltării, acordurile de punere în comun a tehnologiilor, achizițiile în comun, vânzările în comun, comercializarea în comun sau distribuția în comun, acordurile de producție etc.
103. De obicei, încălcarea normelor de concurență implică angajați cu atribuții decizionale, întrucât aceștia au capacitatea de a decide, spre exemplu, alinierea prețurilor cu alți concurenți, împărțirea piețelor și angajarea întreprinderii într-o strategie de excludere a concurenților.
104. Din acest motiv, majoritatea încălcărilor implică persoane cu funcții de conducere. Totuși, răspunderea întreprinderii este angajată și în situația în care, spre exemplu, deși nu există implicarea personalului de conducere, angajați ai întreprinderii, de exemplu din departamentul de vânzări, convin cu omologii lor din companii concurente să își împartă clienții. Odată ce înțelegerea anticoncurențială are loc, nu este necesar ca acest comportament să fie încurajat sau tolerat de către personalul de conducere pentru a se considera că întreprinderea a încălcat legea. Acțiunea oricărei persoane autorizate să acționeze în numele întreprinderii este suficientă în acest sens.

105. Încălcarea programului de conformare cu regulile de concurență va atrage răspunderea disciplinară a angajatului care, cu intenție sau din culpă, angajează întreprinderea în acțiuni anticoncurențiale.
106. De asemenea, fiecare angajat va lua la cunoștință prezenta politică de conformare cu regulile de concurență, fiind obligatorie pentru toți angajații AKSD, atât din perspectiva conduitei prescrise, cât și a sancțiunilor la care se expun în cazul nerespectării.
107. Sub un al doilea aspect, acordurile verticale sunt încheiate de întreprinderi care operează la diferite niveluri ale lanțului de producție-furnizare, cum ar fi, de exemplu;
- (i) producători și revânzători;
 - (ii) revânzători și utilizatori finali;
 - (iii) producători și utilizatori finali;
 - (iv) francizori și francizați;
 - (v) titularii de drepturi de proprietate intelectuală și părțile cărora le sunt licențiate drepturile de proprietate intelectuală;
 - (vi) furnizorul de servicii și beneficiarul serviciilor etc.
108. Uneori, acordurile pot implica părți care se află atât într-o relație verticală, cât și în una orizontală. Un acord vertical între concurenți ar fi de obicei evaluat ca un acord orizontal, cu excepția următoarelor cazuri:
- (i) un producător utilizează un sistem dual de distribuție (distribuția este realizată atât de societăți din cadrul grupului său, cât și de terți). În acest caz, producătorul se află într-o relație verticală cu distribuitorii terți în ceea ce privește acordurile de distribuție încheiate cu aceștia;
 - (ii) în același timp, producătorul se poate afla într-o relație orizontală cu distribuitorii dacă, de asemenea, este/poate fi ușor activ la nivelul de distribuție al lanțului de aprovizionare, pe același produs relevant și pe aceeași piață geografică. În acest caz, acordul va fi evaluat în mod normal ca un acord vertical, cu excepția cazului în care distribuitorii sunt la rândul lor producători;
 - (iii) furnizorul este un prestator de servicii la mai multe niveluri ale lanțului, iar cumpărătorul își furnizează bunurile și serviciile la nivelul

comerțului cu amănuntul, cu condiția ca cumpărătorul să nu fie, de asemenea, un concurent al furnizorului la nivelul serviciilor achiziționate.

109. Cu toate acestea, schimburile de informații sensibile între producător și distribuitori cu privire la piața pe care concurează la nivelul distribuției sunt evaluate ca acorduri orizontale.
110. La nivel de principiu, sunt considerate informații sensibile din punct de vedere concurențial informațiile care pot fi clasificate drept secrete de afaceri, care reprezintă know-how-ul specific unei anumite activități sau care ar oferi un avantaj competitiv concurenților unei anumite entități.
111. Cu titlu exemplificativ, pot intra în această categorie date anterioare, actuale sau viitoare cu privire la:
- (i) prețuri;
 - (ii) structura prețurilor;
 - (iii) termeni și modalități de comercializare;
 - (iv) strategii de promovare;
 - (v) venituri și volume corelate vânzării;
 - (vi) marja de profit;
 - (vii) cota de piață;
 - (viii) teritorii;
 - (ix) liste de clienți/distribuitori/furnizori;
 - (x) investiții planificate;
 - (xi) volume achiziționate;
 - (xii) planuri de afaceri și investiții;
 - (xiii) nivelul de utilizare a capacităților de producție.
112. Deși acordurile orizontale pot părea mai grave, anumite acordurile verticale pot fi, de asemenea, foarte grave.

113. Totodată, este mai dificil de evitat săvârșirea unor acordurile anticoncurențiale verticale, deoarece:
- (i) sunt mai frecvente;
 - (ii) de regulă nu implică concurenți;
 - (iii) întreprinderile le pot considera adesea în mod eronat drept forme legitime de comportament comercial.
114. Câteva exemple de acorduri verticale potențial anticoncurențiale ar fi următoarele:
- (i) menținerea prețului de revânzare, respectiv un acord prin care întreprinderea este obligată să vândă la un anumit preț. Recomandările de preț care nu sunt obligatorii nu reprezintă o problemă, cu excepția cazului în care, în combinație cu alte aspecte, acestea sunt un mijloc de a forța revânzătorul să stabilească prețul recomandat, aceasta fiind o încălcare gravă care rareori poate fi justificată;
 - (ii) protecția absolută a teritoriului, respectiv un acord prin care o parte este obligată să nu vândă produse sau servicii în anumite teritorii, atât în mod activ (de exemplu, prin stabilirea unei prezențe în teritoriu sau prin publicitate direcționată sau prin abordarea activă a clienților în alte moduri), cât și pasiv (la cererea unui potențial client), aceasta fiind o încălcare gravă care poate fi considerată în practică ca fiind imposibil de justificat;
 - (iii) acorduri de restricționare a importurilor paralele în cadrul UE, respectiv acorduri care vizează sau au ca rezultat împiedicarea „exporturilor” de produse vândute într-un stat membru, în scopul vânzării acestora în alt stat membru, unde sunt „importate”. Acest lucru se întâmplă în mod normal atunci când prețul produsului în statul membru de export este mai mic decât prețul la care produsul este vândut în statul membru de import;
 - (iv) alte restricții privind teritoriul și/sau clienții. Cu anumite excepții, restricționarea teritoriilor și/sau a clienților cărora o parte le poate vinde este considerată o încălcare gravă;
 - (v) restricționarea vânzărilor active, respectiv un acord prin care o parte este obligată să nu vândă activ pe un anumit teritoriu sau către anumiți clienți;

- (vi) distribuție exclusivă, respectiv un acord prin care unui distribuitor i se acordă drepturi exclusive pe un teritoriu, în timp ce altor distribuitori li se cere să nu vândă pe aceste teritorii. În anumite cazuri (de exemplu, atunci când o marcă trebuie să pătrundă pe o piață nouă și, prin urmare, revânzătorul trebuie să facă investiții semnificative în acest scop), distribuția exclusivă poate fi considerată justificată pentru o perioadă (în acest exemplu, durata exclusivității ar putea fi astfel încât să permită distribuitorului să își recupereze investițiile);
- (vii) rețea selectivă, respectiv un sistem prin care un producător își rezervă dreptul de a desemna numai anumite întreprinderi să revândă și/sau să presteze servicii post-vânzare. În același timp, membrii rețelei sunt obligați să nu vândă către părți neautorizate.

C. Abuzul de poziție dominantă

- 115. Dacă o întreprindere deține o poziție dominantă pe o piață relevantă, acest lucru nu reprezintă în sine o încălcare a legislației Uniunii Europene în domeniul concurenței.
- 116. Cu toate acestea, respectiva întreprindere are obligația de a se asigura că, în urma comportamentului său, concurența nu va fi afectată în mod negativ. În caz contrar, în funcție de circumstanțele fiecărui caz, un astfel de comportament ar putea fi considerat un abuz și ar constitui o încălcare a dreptului concurenței.
- 117. Prin urmare, sunt necesare două elemente esențiale pentru ca o astfel de încălcare să aibă loc, respectiv:
 - (i) o poziție dominantă; și
 - (ii) un comportament abuziv din partea întreprinderii care deține o astfel de poziție.
- 118. Definiția juridică a poziției dominante se referă la situația în care o întreprindere are o astfel de putere economică încât poate acționa într-o mare măsură independent de concurenții, clienții și consumatorii săi.
- 119. În economie, definiția puterii economice (puterea de piață) se referă la capacitatea unei întreprinderi de a crește în mod profitabil prețurile (sau de a reduce producția, varietatea sau inovarea) peste nivelurile concurențiale, pentru o perioadă susținută.

120. Pentru a evalua poziția dominantă, trebuie mai întâi să se definească piața relevantă, astfel încât puterea întreprinderii în cauză să fie evaluată prin raportare la piața respectivă. Cu cât definiția pieței este mai restrânsă (iar autoritățile de concurență definesc de obicei piețele în mod restrâns), cu atât cresc șansele de a se constata existența unei poziții dominante.
121. Cu toate acestea, puterea de piață va apărea nu numai ca rezultat al cotelor de piață deținute de o întreprindere, ci și ca efect combinat al acestuia și al altor factori importanți, cum ar fi barierele la intrare, la extindere, dar și puterea compensatorie a concurenților întreprinderii (cotele de piață deținute de aceștia sunt, de asemenea, importante) și a clientului întreprinderii (așa-numita putere a cumpărătorului).
122. Prin urmare, deși o cotă de piață de peste 40% ridică semne de întrebare cu privire la puterea de piață a întreprinderii, în anumite cazuri s-a constatat că există o poziție dominantă și sub 40%.
123. De asemenea, din cauza diferiților factori, cum ar fi presiunea concurențială din afara pieței și din cauza puterii puternice a cumpărătorului, în anumite cazuri nu s-a constatat existența unei poziții dominante, în ciuda cotelor de piață de peste 50% deținute de întreprinderea în cauză.
124. În cazuri mai rare, se poate constata că poziția dominantă este deținută în comun de mai multe întreprinderi (de exemplu, membrii unei asociații), care sunt strâns legate prin comportamentul lor pe piață.
125. Abuzul constă în mod normal într-un comportament unilateral al unei întreprinderi dominante, care afectează grav și negativ concurența, fără o justificare corespunzătoare.
126. Următoarele sunt exemple de practici unilaterale care au fost considerate în anumite cazuri drept abuzuri de poziție dominantă:
- (i) discriminarea prin preț, atunci când același produs/serviciu este vândut la prețuri diferite unor clienți diferiți; totuși, în anumite întreprinderi, aceasta este o practică normală și legitimă;
 - (ii) atunci când o întreprindere stabilește prețuri foarte scăzute pentru a elimina un concurent;
 - (iii) refuzul unei întreprinderi de a furniza clienților săi existenți sau noi produse sau servicii sale care sunt esențiale pentru desfășurarea unei

alte activități. Refuzul poate fi explicit sau indirect, de exemplu prin oferirea unor condiții inacceptabile;

- (iv) comprimarea marjelor, atunci când o societate care deține o poziție dominantă pe piața din amonte stabilește prețuri nerezonabile pentru produsele sau serviciile vândute concurenților săi pe piața din aval, unde este prezentă și societatea dominantă (astfel de societăți sunt denumite „*integrate vertical*”);
- (v) încheierea unui acord pe termen lung cu un client, atunci când acordul este fie exclusiv, fie împiedică în alt mod (direct sau indirect) alegerea de către client a altor furnizori;
- (vi) reducerile de fidelitate, atunci când reducerile de preț sunt oferite în așa fel încât devine imposibil din punct de vedere economic pentru client să aleagă un alt furnizor;
- (vii) condiționarea încheierii unui contract de obligații care nu au legătură cu natura contractului respectiv, atunci când o societate vinde un produs sau un serviciu numai împreună cu un alt produs, fără a oferi posibilitatea ca produsele să fie achiziționate separat;
- (viii) prețuri excesive și clauze abuzive, atunci când o societate stabilește prețuri la un nivel mai ridicat decât prețul care ar fi fost stabilit pe o piață concurențială și/sau impune alte clauze abuzive;
- (ix) subvenții încrucișate, în cazurile în care o societate utilizează veniturile obținute pe o piață mai profitabilă pentru a-și subvenționa operațiunile pe o piață mai puțin profitabilă, în cazul în care acest lucru denaturează concurența pe cea din urmă piață;
- (x) limitarea producției, a piețelor sau a dezvoltării tehnice, în cazurile în care o societate își limitează producția și inovarea sau se abține de la intrarea pe o piață sau limitează producția și/sau inovarea și/sau accesul la piață în ceea ce privește alte părți.

XII. Principalele concluzii

127. Orice formă de înțelegere între concurenți și/sau neconcurenți (indiferent dacă sunt obligatorii din punct de vedere juridic sau nu) și toate deciziile de asociere sau practicile concertate pot fi anticoncurențiale dacă vizează sau pot avea ca rezultat restrângerea concurenței.

128. Astfel de încălcări pot lua multe forme, inclusiv corespondența, discuțiile informale între angajați, acțiuni coordonate, dar nespuse, simpla participare la reuniuni în care se discută aspecte anticoncurențiale etc.
129. În general, ar trebui să existe întotdeauna cea mai mare prudență atunci când un astfel de acord, o decizie a unei asociații sau o practică concertată vizează sau poate avea ca rezultat protejarea unei părți de efectele concurenței și/sau împiedicarea unei părți de a decide în mod independent cu privire la comportamentul său pe piață.
130. Dacă este posibil, relațiile avute cu concurenții de pe piață ar trebui evitate cu desăvârșire, inclusiv în ceea ce privește orice schimb direct sau indirect, prin orice mijloace (inclusiv mass-media sau asociații industriale), de informații comerciale care ar trebui să fie confidentiale.
131. O întreprindere care, pe o piață relevantă, deține o putere care îi permite să acționeze ca și cum nu ar exista presiuni din partea concurenților și a clienților, are o obligație specială de a se comporta astfel încât să nu restrângă concurența. Un comportament unilateral al unei astfel de părți care afectează concurența poate constitui o încălcare.
132. Legislația privind controlul fuziunilor se poate aplica în anumite condiții în cazul în care o întreprindere (sau o persoană fizică care deține o altă întreprindere) preia controlul asupra unei alte întreprinderi sau în cazul în care două întreprinderi fuzionează sau creează o altă întreprindere care funcționează pe deplin.
133. Prin urmare, trebuie verificată și respectată legislația privind controlul fuziunilor din toate statele în care oricare dintre întreprinderile implicate este activă în vreun fel (indiferent dacă are sau nu o prezență oficială în statele respective).
134. Toate avantajele economice care pot fi obținute din resurse provenite direct sau indirect de la orice organism al statului trebuie să respecte legislația privind ajutoarele de stat.
- XIII. A face și a nu face**
135. Mai jos sunt enumerate cele mai stricte acțiuni care trebuie întreprinse și aspectele care trebuie respectate („a face”), precum și acțiunile care trebuie evitate de către personalul întreprinderii („a nu face”), pentru a minimiza riscul încălcării normelor de concurență.

136. A face:

- (i) citiți cu atenție Politica privind conformitatea cu competiția care vă este pusă la dispoziție. Asigurați-vă că o înțelegeți în întregime, în special în ceea ce privește orice formă de conduită care poate fi considerată o încălcare a legislației privind concurența;
- (ii) efectuați în mod corespunzător toate cursurile de formare privind conformitatea cu legislația în materie de concurență indicate ca fiind aplicabile pentru dumneavoastră și asigurați-vă că le înțelegeți în întregime;
- (iii) adresați imediat toate întrebările pe care le puteți avea cu privire la aspectele legate de conformitatea cu legislația în domeniul concurenței. Claritatea și acuratețea sunt foarte importante în materie de concurență;
- (iv) respectați în mod corespunzător și la timp toate instrucțiunile și recomandările primite de către persoanele specializate sau care au competențe în domeniul concurenței;
- (v) citiți cu atenție toate documentele și corespondența înainte de a le trimite terților, pentru a vă asigura că acestea nu conțin nimic care ar putea fi văzut ca o propunere sau un acord de a proceda la o acțiune anticoncurențială;
- (vi) marcați cu DRAFT toate documentele și corespondența internă care pot conține aspecte legate de orice formă potențială de acțiune anticoncurențială;
- (vii) adăugați următoarea teză în toate aceste documente și corespondență: *„DOAR DISCUȚII PRELIMINARE. A NU SE PUNE ÎN APLICARE ÎNAINTE DE APROBAREA DE CĂTRE MANAGEMENTUL CONFORMITĂȚII ÎN DOMENIUL CONCURENȚEI”*;
- (viii) nu trimiteți astfel de documente sau corespondență în afara AKSD;
- (ix) semnalați imediat toate aspectele pe care le-ați întâlnit în orice discuție verbală sau scrisă, sau în orice document, care vi se par susceptibile să implice sau să se refere la orice acțiune anticoncurențială și furnizați detalii complete cu privire la acestea;
- (x) atunci când participați la o discuție sau la o întâlnire cu terți sau cu membri ai echipei și sunt abordate anumite subiecte care pot viza orice

formă de acțiune anticoncurențială, exprimați-vă rapid și clar rezervele și refuzul de a lua parte la astfel de subiecte. Părăsiți imediat discuțiile și informați imediat și în detaliu persoanele cu atribuții în domeniul concurenței. Persoanele cu atribuții în domeniul concurenței vă vor indica cum să răspundeți la astfel de discuții sau documente într-un mod care să exprime un refuz ferm în scris de a încheia sau de a trata o astfel de corespondență sau document. În cazul în care nu o fac imediat, trebuie să le solicitați în mod expres sfatul în această privință;

- (xi) atunci când trimiteți mesaje sau documente pe probleme de concurență către avocați, marcați fiecare dintre aceste mesaje și documente cu următoarele cuvinte scrise cu majuscule: „CORESPONDENȚĂ AVOCAT-CLIENT. PRIVILEGIATĂ ȘI CONFIDENȚIALĂ”;
- (xii) informați persoanele cu atribuții în materie de concurență cu suficient timp înainte cu privire la toate cazurile în care ar trebui să vă întâlniți, să discutați sau să faceți schimb de corespondență cu privire la orice aspecte comerciale cu orice persoană care acționează în numele sau în contul oricărui dintre concurenții reali sau potențiali ai organizației dumneavoastră;
- (xiii) informați persoanele cu atribuții în materie de concurență cu suficient timp înainte cu privire la toate situațiile în care ar trebui să inițiați sau să participați la reuniuni, discuții sau corespondență referitoare la oricare dintre documentele sensibile;
- (xiv) păstrați în siguranță orice documente sau alte probe care pot dovedi existența unei încălcări a legislației în domeniul concurenței și predați-le persoanelor cu atribuții în materie de concurență;
- (xv) contactați imediat persoanelor cu atribuții în materie de concurență și avocații atunci când primiți vizita unor membri ai personalului unei autorități de concurență. Solicitați acestor persoane să aștepte sosirea persoanelor cu atribuții în materie de concurență și avocaților;
- (xvi) permiteți oricărei astfel de persoane care a prezentat autorizațiile necesare să efectueze orice inspecții ale sediilor, documentelor și activelor societății, chiar dacă nu dorește să aștepte sosirea persoanelor cu atribuții în materie de concurență și avocaților;
- (xvii) asigurați-vă că cunoașteți numele tuturor autorităților cu atribuții în domeniul concurenței din țara dumneavoastră și autorizațiile pe care

trebuie să le prezinte în vederea efectuării unei inspecții (solicitați detalii de la persoanele cu atribuții în materie de concurență și avocați, dacă nu au fost deja furnizate).

137. A nu face:

- (i) nu participați la reuniuni sau discuții sau să vă angajați în schimburi de corespondență privind documentele sensibile fără acordul prealabil expres al persoanelor cu atribuții în materie de concurență dat în scris;
- (ii) nu conveniți în vreun fel (formal sau informal, în mod expres sau implicit), să închideți sau să puneți în aplicare oricare dintre documentele sensibile fără acordul prealabil expres dat în scris de către persoanele cu atribuții în materie de concurență și cu excepția cazului în care acestea sunt în forma convenită de către persoanele cu atribuții în materie de concurență;
- (iii) nu participați la reuniuni sau discuții sau să vă angajați în schimburi de corespondență privind problemele de afaceri ale organizației cu orice persoană care acționează în numele sau în contul oricăruia dintre concurenții reali sau potențiali ai organizației dumneavoastră, fără acordul prealabil expres dat în scris de persoanele cu atribuții în materie de concurență;
- (iv) nu furnizați mass-mediei, să postați pe internet sau să discutați cu orice persoană orice informații referitoare la activitatea organizației dumneavoastră, cu excepția cazului în care persoanele cu atribuții în materie de concurență au aprobat în prealabil, în scris, aceste informații;
- (v) aderarea la orice asociație industrială, participarea la reuniuni, discuții sau corespondență cu o astfel de asociație sau cu oricare dintre membrii acesteia sau participarea în orice alt mod la activitatea unei astfel de asociații, fără acordul prealabil expres dat în scris de către persoanele cu atribuții în materie de concurență;
- (vi) nu participați, fără consimțământul prealabil expres în scris al persoanelor cu atribuții în materie de concurență, la orice discuții verbale sau scrise sau la orice alte documente care pot implica sau se pot referi la o posibilă acțiune anticoncurențială;
- (vii) nu distrugeți total sau parțial, nu modificați sau ascundeți orice documente sau probe care pot dovedi existența unei acțiuni

anticoncurențiale sau a unei alte încălcări a legislației în domeniul concurenței;

- (viii) nu obstructionați în orice mod orice membru al personalului unei autorități de concurență (care a prezentat autorizațiile necesare) să inspecteze sediul, documentele și bunurile organizației sau ale dumneavoastră, chiar și atunci când persoana respectivă nu dorește să aștepte sosirea persoanelor cu atribuții în materie de concurență și avocaților;
- (ix) nu răspundeți la întrebările sau furnizați informații verbale oricărei astfel de persoane, cu excepția cazului în care ați consultat în prealabil persoanele cu atribuții în materie de concurență și avocaților, conform indicațiilor persoanelor cu atribuții în materie de concurență;
- (x) nu rupeți sigiliile aplicate de o astfel de persoană și respectați instrucțiunile sau ordinele date de o astfel de persoană atunci când investighează organizația;
- (xi) nu discutați cu orice persoană în afară de persoanele cu atribuții în materie de concurență și avocaților orice detalii privind investigația unei autorități de concurență sau orice documente și informații conexe.

* * *

Prezenta Politică urmează să fie adus la cunoștința organelor de conducere a AKSD, a angajaților precum și a colaboratorilor AKSD prin intermediul deciziei administratorului, începând cu data de 21 octombrie 2024.

AKSD România S.R.L.

Prin: Kurti Kinga

Funcție: Administrator

Semnătură: _____