

MANUAL DE CONFORMARE

cu

regulile de concurenta

Editia Martie 2021

Preambul

Avand in vedere concurenta acerba pe pietele pe care activeaza ELECTROMAGNETICA SA (numita in continuare "ELMA") si faptul ca aceasta concurenta joaca un rol important in garantarea bunastarii consumatorilor/clientilor nostri, dar si increderii in onestitatea si buna noastra credinta in ceea ce priveste orientarea catre o concurenta loiala, managementul societatii a luat decizia sa implementeze o serie de masuri in cadrul unui Program de conformare avand ca scop incadrarea comportamentului societatii, in intreg, si fiecarui angajat in parte, la normele si legislatia interna si europeana in materia concurentei.

Programul de conformare este convergent cu valorile societatii, in conditiile in care ELMA considera "etica in afaceri" ca fiind fundamentul relatiilor noastre comerciale, caracterizate de onestitate, integritate, comunicare si incredere reciproca.

Manualul de conformare prezent se doreste a fi unul din elementele de baza ale Programului de conformare cu regulile de concurenta, pentru a preveni participarea ELMA la incalcari ale legii care ar expune societatea sanctiunilor pecuniare ori de alta natura (precum limitarea participarii la licitatii publice) sau a unor prejudicii de imagine, inclusiv afectarea cotei bursiere.

CUPRINS:

I. ANGAJAMENTUL CONDUCERII ELMA PRIVIND RESPECTAREA REGULILOR DE CONCURENTA.....	4
I.1. Declaratia Directorului General.....	4
I.2. Angajamentul ELMA.....	5
I.2.1. Cine suntem.....	5
I.2.2. Ce principii avem in materia concurentei si ce ne asumam.....	5
I.2.3. Scopul Manualului de conformare, ca parte a Politicii generale de conformare aplicata de ELMA.....	6
I.2.4. Domeniu de aplicare; cui se adreseaza Manualul de conformare.....	8
II. PRINCIPII GENERALE PRIVIND CONFORMAREA CU REGULILE CONCURENTEI.....	9
II.1. Legislatie aplicabila.....	9
II.2. Reguli generale rezultate din legislatia europeana si nationala.....	10
II.2.1. Prevederi legale referitoare la intelegeri si practici anticoncurentiale.....	11
II.2.2. Prevederi legale referitoare la abuzul de pozitie dominant.....	12
II.2.3. Situatii ce evidentiaza incalcare ale concurentei.....	14
II.2.4. Sanctiuni.....	21
III. AUTOEVALUARE IN VEDEREA IDENTIFICARII RISCURILOR DIN DOMENIUL CONCURENTEI CU CARE SE CONFRUNTA ELMA.....	22
III.1. Contextul mediului extern si caracteristicile mediului intern in care activeaza ELMA.....	22
III.1.1. Activitati.....	22
III.1.2. Piete relevante.....	23
III.1.3. Operatiuni, relatii comerciale ce trebuie avute in vedere la managementul riscurilor de concurenta.....	24
III.2. Managementul riscurilor.....	25
III.2.1. Definitii amenintare, vulnerabilitate, risc.....	25
III.2.2. Metodologie.....	25
III.2.3. Identificarea listei de amenintari si a listei de vulnerabilitati in materia concurentei.....	27
III.2.4. Identificarea riscurilor cele mai relevante, corespunzatoare perechilor amenintare-vulnerabilitate.....	28
III.2.5. Analiza riscurilor identificate; probabilitate/impact, scorul riscului, pozitionarea in tabelul riscurilor.....	28
III.2.6. Tratatrea riscurilor identificate.....	29
IV. COD DE CONDUITA SI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJATII ELMA IN VEDEREA CRESTERII CONFORMARII CU REGULILE DE CONCURENTA.....	29
IV.1. Practici total interzise pentru angajatii ELMA.....	29
IV.2. Instructiuni de participare la sedintele Asociatiilor in care ELMA este membru (asocierile pentru participarea la licitatii).....	30
IV.3. Schimbul de date si informatii.....	33
V. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE AL ELMA.....	34
VI. PREVEDERI FINALE.....	34

I. ANGAJAMENTUL CONDUCERII ELMA PRIVIND RESPECTAREA REGULILOR DE CONCURENTA

I.1. Declaratia Directorului General

ELMA are un portofoliu diversificat de activitati si, subsumat fiecareia dintre acestea, actioneaza pe pietele unde concurenta este puternica. De aceea, in concordanta cu viziunea managementului societatii, consideram concurenta dintre firme din acelasi sector de activitate ca fiind benefica, dar ea trebuie sa se realizeze echitabil, in respectarea legilor si normelor privind libera concurenta. Cunoasterea insuficienta a acestor legi si norme ar putea expune ELMA riscului unor sanctiuni aplicate de organele de autoritate in materie dar si deteriorarii imaginii publice cu impact in ceea ce priveste pierderea unor oportunitati legate de castigarea contractelor de vanzari produse ori prestari servicii.

Din acest motiv solicit tuturor angajatilor ELMA sa respecte in totalitate aceste reguli, avertizand ca necunoasterea legii nu exonereaza de raspundere. Mai mult, angajatii ELMA care indeplinesc functii manageriale au datoria de a facilita personalului din subordine intelegerea normelor respective si aplicarea lor sistematica. In plus, avand in vedere ca analiza de risc cuprinsa in prezentul Manual de conformare este departe de a fi exhaustiva, este necesar ca fiecare angajat, la locul sau de munca si corelat cu activitatile derulate, sa identifice zonele si contextele unde pot aparea noi riscuri in ceea ce priveste libera concurenta si sa le comunice oportun sefilor ierarhici si Departamentului Juridic al ELMA.

Vom asigura aplicarea acestui Manual de conformare si investigarea, respectiv sanctionarea oricaror incalcarii ale regulilor in materia concurentei.

Director General

Eugen SCHEUSAN

I.2. Angajamentul ELMA

I.2.1. Cine suntem

ELECTROMAGNETICA SA (ELMA) este persoană juridică cu capital integral privat, listată la Categoria Premium B.V.B si care are sediul social în Calea Rahovei 266-268, sector 5, București, având CUI RO 414118 si Nr. Reg. Com.: J40/19/1991.

ELMA este recunoscută ca producător și furnizor tradițional de echipamente de distribuție și măsurare a energiei electrice, soluții de iluminat cu LED, subansamble electrice și electronice, subansamble metalice și din mase plastice injectate, scule și matrițe, subansamble auto, sisteme de siguranță a traficului feroviar. De asemenea, este orientată către producția de energie verde și tehnologii destinate creșterii eficienței energetice.

I.2.2 Ce principii avem in materia concurentei si ce ne asumam

Respectarea regulilor de concurenta reprezinta un principiu fundamental caruia societatea noastra a inteles sa ii ofere importanta si atentie sporita deoarece fara intelegerea, constientizarea si implementarea acestora, activitatea curenta a ELMA nu se va putea conforma cerintelor legale anterior amintite.

Ne luăm angajamentul de a respecta legislația privind concurenta, corelat cu urmatoarele principii:

- bunastarea consumatorilor;
- buna functionare a pietei interne si externe;
- integrarea pietelor nationale in piata interna a Uniunii Europene;
- libertatea comertului in cadrul pietei interne a Uniunii Europene.

Consideram ca prevenirea practicilor anticoncurentiale este mult mai eficienta decat investigarea si sanctionarea incalcarilor. Astfel, prin asumarea unor politici clare, ferme și eficiente, dorim sa ne protejam impotriva vulnerabilitatilor si amenintarilor care genereaza riscuri de incalcare a normelor de concurenta.

De aceea apreciem utila si necesara redactarea unui Manual pentru angajati, in care acestia sa regasească linii directoare de comportament si raspunsuri la intrebari frecvente ce pot aparea in practica, stabilirea unui mecanism de verificare a gradului de conformare (instituirea unui sistem de reguli privind raspunderea si sanctionarea, respectiv plata despagubirilor, pentru a preveni savarsirea unor abateri, infractiuni ori alte fapte ilicite in materia concurentei).

Popularizarea Manualului de conformare are la baza ideea ca accesul rapid la acest ghid al celor fara calificare juridica reprezinta o componenta vitala a programului de conformare a ELMA si un mijloc eficient de a ajuta angajatii sai sa afle despre “cum trebuie procedat corect”.

I.2.3. Scopul Manualului de conformare, ca parte a Politicii generale de conformare aplicata de ELMA

Scopul acestui Manual de conformare este constituit pe patru piloni:

1. Declararea explicita a managementului companiei a bunei credinte si angajamentul potrivit caruia conformarea cu normele de concurenta reprezinta o prioritate in ceea ce priveste politicile ELMA, manifestata prin orientarea catre respectarea cu strictete a legilor si normelor de concurenta loiala;

Conform legislatiei nationale in materie, in cazul in care autoritatea de concurenta (Consiliul Concurentei) considera ca societatea a incalcat normele in materia concurentei, poate impune acesteia o amenda contraventionala de pana la 10% din cifra de afaceri totala inregistrata de intreprindere in anul anterior deciziei Consiliului Concurentei, precum si masuri corective comportamentale (ex.: obligatii privind furnizarea, accesul nediscriminatoriu la infrastructura si tehnologii, licentierea drepturilor de proprietate intelectuala, incetarea contractelor de distributie exclusiva etc.) sau structurale (ex.: divizarea afacerii, externalizarea activitatilor, transferul drepturilor de proprietate intelectuala etc.).

2. Expunerea de informatii si bune practici (de tipul “asa da”, “asa nu”) pentru proprii angajati astfel incat acestia sa fie feriti a incalca, din nestiinta, legile si normele de concurenta loiala, dar si sa constientizeze ca vor suferi consecintele pentru nerespectarea normelor respective (intransigenta fata de incalcare ale normelor de catre proprii angajati);

Angajatii nostri trebuie sa stie ca pot raspunde disciplinar (avertisment, reducerea salariului si chiar desfacerea disciplinara a contractului de munca) daca, prin comportamentul lor, au angajat raspunderea contraventionala a societatii, indiferent de pozitia ocupata in cadrul acesteia, indiferent daca incalca normele de concurenta cu intentie sau din eroare/necunoastere.

Conform Legii concurentei, fapta oricarei persoane care exercita functii de conducere in cadrul unei intreprinderi de a concepe sau organiza, cu intentie, anumite practici interzise de reglementarile din domeniul concurentei constituie infractiuni (intelegerile de natura sa afecteze preturile in cadrul achizitiilor publice se considera deturnare a achizitiilor publice si sunt sanctionate de Codul Penal).

3. Oferirea unui sprijin pentru proprii angajati de a identifica, in activitatile derulate, fapte intreprinse de terti care pot afecta interesele ELMA prin expunerea la situatii de incalcare a liberei concurente, precum intelegeri ale participantilor de impartire a pietei (ex: angajatii de la achizitii, in ceea ce priveste intelegeri neconcurentiale ale furnizorilor, ori angajatii de la vanzare/comercial, in ceea ce priveste pierderea unor contracte de furnizare bunuri ori servicii), ce pot face obiectul contestatiilor/plangerilor depuse de ELMA la autoritatile in materie;

Legislatia autohtona cat si cea europeana a concurentei prevede, pe langa sanctiunile la care se expun participantii la practici anticoncurentiale, nulitatea de drept a contractelor si clauzelor contractuale rezultate din implementarea practicilor anticoncurentiale, precum si posibilitatea solicitarii de daune.

4. Evidentiaza puterile si prerogativele autoritatii de concurenta, respectiv Consiliul Concurentei, si indica linia de conduita pe care proprii angajati o vor avea in cazul unor investigatii ori inspectii inopinate.

Consideram important pentru intreg personalul ELMA sa inteleaga ce se intampla in cadrul unei investigatii a Consiliului Concurentei si, mai ales, ce presupune obligatia de a coopera si a faptului ca orice tip de obstructionare a investigatiei va duce la sanctionarea societatii de catre Consiliul Concurentei si luarea unor masuri disciplinare impotriva salariatilor responsabili.

1.2.4. Domeniu de aplicare; cui se adreseaza Manualul de conformare

Politica generala de conformare cu regulile concurentei, respectiv prezentul Manual de conformare se aplica sediului si punctelor de lucru apartinand ELMA, tuturor departamentelor si intregului personal apartinand ELMA, contractantilor, furnizorilor si altor persoane care lucreaza in numele ELMA.

In mod special, sunt vizati angajatii cu atributii decizionale (care stabilesc politici comerciale, negociază contracte), intrucat acestia au capacitatea de a decide.

Spre exemplu, acestia pot decide alinierea preturilor cu alti concurenti, impartirea pietelor sau angajarea societatii intr-o strategie de excludere a concurentilor. Din acest motiv, majoritatea incalcărilor implica persoane cu functii de conducere.

De asemenea, raspunderea societatii este angajata si in situatia in care, spre exemplu, desi nu exista implicarea personalului de conducere, angajati ai companiei convin cu omologii lor din companii concurente sa isi imparta clientii sau sa boicoteze o alta intreprindere.

Exemple de acest tip se pot regasi in ceea ce priveste angajatii care au in fisa postului si desfasoara activitati legate de negocierea cu potentiali cumparatori ori vanzatori, interni sau externi, ai produselor/serviciilor utilizate ori fabricate si vandute de ELMA.

Odata ce intelegerea anticoncurentiala are loc, nu este necesar ca acest comportament sa fi fost incurajat sau tolerat de catre personalul de conducere pentru a se considera ca societatea a incalcat legea. Actiunea oricarei persoane autorizate sa actioneze in numele intreprinderii este suficienta in acest sens.

II. PRINCIPII GENERALE PRIVIND CONFORMAREA CU REGULILE CONCURRENTEI

II.1. Legislatie aplicabila

Legislatie europeana

- ◆ Articolele 101 și 102 din Tratatul de Functionare a Uniunii Europene
- ◆ Regulamentul (CE) nr.1/2003 al Consiliului privind punerea in aplicare a normelor de concurenta prevazute la articolele 81 și 82 din Tratat
- ◆ Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului privind controlul concentrarilor economice intre intreprinderi
- ◆ Comunicarea Comisiei privind cooperarea in cadrul rețetei autoritatilor de concurenta
- ◆ Orientările (CE) privind conceptul de efect asupra comertului din Articolele 81 și 82 din Tratat
- ◆ Regulamentul Comisiei nr. 330/2010 privind aplicarea Articolului 101 (3) din Tratatul privind functionarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practicilor concertate
- ◆ Orientari privind restrictțiile verticale – Nota Comisiei

Legislatie nationala

- ◆ Legea nr.21 din 10 aprilie 1996 a Concurentei, republicata
- ◆ Legea nr.11 din 29 ianuarie 1991 privind combaterea concurentei neloiale
- ◆ Ordonanta de Urgenta nr.39 din 31 mai 2017 privind actiunile in despagubire in cazurile de incalcare a dispozitiilor legislatiei in materie de concurenta, precum si pentru modificarea și completarea Legii concurentei nr. 21/1996

Regulamente si instructiuni

- ◆ Instructiuni privind individualizarea sanctiunilor pentru contravențiile prevazute la art. 55 din Legea Concurentei nr. 21/1996 - dec 2019

- ◆ Instructiuni din 2019 privind conditiile si criteriile de aplicare a politicii de clementa
- ◆ Ordinul nr. 407 din 16.04.2019 privind punerea in aplicare a Regulamentului privind constatarea contravențiilor si aplicarea sanctiunilor de catre Consiliul Concurentei
- ◆ Ordinul nr. 406 din 16.04.2019 privind punerea in aplicare a Regulamentului pentru completarea art.1 din Regulamentul de procedura al Consiliului Concurentei, pus in aplicare prin Ordinul presedintelui Consiliului Concurentei nr. 377/2017
- ◆ Ordinul nr. 1208 din 03.10.2018 privind punerea in aplicare a Instructiunilor pentru modificarea si completarea Instructiunilor privind individualizarea sanctiunilor pentru contravențiile prevazute la art. 55 din Legea Concurentei nr. 21/1996, puse in aplicare prin Ordinul presedintelui Consiliului Concurentei nr.694/2016
- ◆ Instructiuni privind individualizarea sanctiunilor pentru contravențiile prevazute la art. 55 din Legea Concurentei nr. 21/1996
- ◆ Regulament privind concentrarile economice
- ◆ Regulament de procedura al Consiliului Concurentei,
- ◆ Regulament de organizare si functionare al Consiliului Concurentei
- ◆ Regulamentul privind analiza si solutionarea plangerilor referitoare la incalcarea prevederilor art. 5, 6 și 9 din Legea Concurentei nr. 21/1996 si a prevederilor art. 101 si 102 din Tratatul privind functionarea Uniunii Europene, publicat în M. Of., Partea I, nr. 687 din 12 octombrie 2010, cu modificarile si completarile aduse prin Regulamentul din 7 septembrie 2011, publicat in M. Of., Partea I, nr. 673 din 21 septembrie 2011

II.2. Reguli generale rezultate din legislatia europeana si nationala

Principalele prevederi in materia concurentei se regasesc în cadrul Legii Concurentei nr.21/1996 („Legea Concurentei”), in cadrul Tratatului privind functionarea Uniunii Europene („TFEU”), precum si in legislatia secundara nationala si comunitara emisa in aplicarea Legii concurentei, respectiv a TFEU.

II.2.1. Prevederi legale referitoare la intelegeri si practici anticoncurențiale

Articolul 5 alin.(1) din Legea Concurenței:

(1) Sunt interzise orice intelegeri intre intreprinderi, decizii ale asociatiilor de intreprinderi si practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect impiedicarea, restrangerea ori denaturarea concurenței pe piata romaneasca sau pe o parte a acesteia, in special cele care:

- a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare;
- b) limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile;
- c) impart pietele sau sursele de aprovizionare;
- d) aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, provocand in acest fel unora dintre ei un dezavantaj concurențial;
- e) conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte;
- f) constau în participarea, in mod concertat, cu oferte truate la licitatii sau la orice alte forme de concurs de oferte;
- g) elimina de pe piata alti concurenti, limitează sau impiedica accesul pe piata si libertatea exercitarii concurenței de catre alte intreprinderi, precum si intelegerile de a nu cumpara de la sau de a nu vinde catre anumite intreprinderi fara o justificare rezonabila.”

Articolul 101 alin.(1) TFEU:

„(1) Sunt incompatibile cu piata interna si interzise orice acorduri intre intreprinderi, orice decizii ale asociierilor de intreprinderi si orice practici concertate care pot afecta comertul dintre statele membre si care au ca obiect sau efect impiedicarea, restrangerea sau denaturarea concurenței in cadrul pietei comune si, in special, cele care:

- (a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare sau de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare;
- (b) limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile;
- (c) impart pietele sau sursele de aprovizionare;
- (d) aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, creand astfel acestora un dezavantaj concurential;
- (e) conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte.”

II.2.2. Prevederi legale referitoare la abuzul de pozitie dominanta

Articolul 6 din Legea Concurentei

- (1) Este interzisa folosirea in mod abuziv de catre una sau mai multe intreprinderi a unei pozitii dominante detinute pe piata romaneasca sau pe o parte substantiala a acesteia. Aceste practici abuzive pot consta in special in:
- a) impunerea, in mod direct sau indirect, a unor preturi inechitabile de vanzare ori de cumparare sau a altor conditii inechitabile de tranzactionare si refuzul de a trata cu anumiti furnizori ori beneficiari;
 - b) limitarea productiei, comercializarii sau dezvoltarii tehnologice in dezavantajul consumatorilor;
 - c) aplicarea in raporturile cu partenerii comerciali a unor conditii inegale la prestatii echivalente, provocand, in acest fel, unora dintre ei un dezavantaj concurential;
 - d) conditionarea incheierii contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte;

e) practicarea unor preturi excesive sau practicarea unor preturi de ruinare, in scopul inlaturarii concurentilor, ori vanzarea la export sub costul de productie, cu acoperirea diferentelor prin impunerea unor preturi majorate consumatorilor interni;

f) exploatarea starii de dependenta in care se gaseste o alta intreprindere fata de o asemenea intreprindere sau intreprinderi si care nu dispune de o solutie alternativa in conditii echivalente, precum si ruperea relatiilor contractuale pentru singurul motiv ca partenerul refuza sa se supuna unor conditii comerciale nejustificate.

(2) Ori de cate ori Consiliul Concurentei aplica prevederile alin. (1), in masura in care folosirea in mod abuziv a pozitiei dominante poate afecta comerțul dintre statele membre, acesta aplica, de asemenea, prevederile art. 102 din Tratatul privind functionarea Uniunii Europene.

(3) Se prezuma, pana la proba contrara, ca una sau mai multe intreprinderi se afla în pozitie dominanta, in situatia in care cota ori cotele cumulate pe piata relevanta, inregistrate in perioada supusa analizei, depasesc 40%.

Articolul 102 din Tratatul privind Functionarea Uniunii Europene (TFEU):

„Este incompatibila cu piata interna si interzisa, in masura in care poate afecta comerțul dintre statele membre, folosirea in mod abuziv de catre una sau mai multe intreprinderi a unei pozitii dominante detinute pe piata interna sau pe o parte semnificativa a acesteia.

Aceste practici abuzive pot consta in special in:

(a) impunerea, direct sau indirect, a preturilor de vanzare sau de cumparare sau a altor conditii de tranzactionare inechitabile;

(b) limitarea productiei, comercializarea sau dezvoltarea tehnica în dezavantajul consumatorilor;

(c) aplicarea in raporturile cu partenerii comerciali a unor conditii inegale la prestatii echivalente, creand astfel acestora un dezavantaj concurential;

(d) conditionarea incheierii contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte.”

II.2.3. Situatii ce evidentiaza incalcare ale concurentei

Restrictii grave de concurenta:

a) Impunerea pretului de revanzare

Furnizorul nu poate stabili preturile de revanzare ale distribuitorilor. In concret, este interzis societatii sau furnizorilor acesteia:

- 1) Sa fixeze, sa stabileasca in orice mod preturile de revanzare ale distribuitorilor, pentru orice produse, in orice circumstante (inclusiv cu privire la clienti individuali ori in cazul participarii la diferite licitatii);
- 2) Sa fixeze preturile de revanzare prin intermediul ofertelor, facturilor, comenzilor, politicilor de vanzari comunicate distribuitorilor, liste de preturi, cataloage, etichete, brosure etc.
- 3) Sa solicite distribuitorilor/dealerilor sa adere la politica lor de preturi sau la preturile de revanzare recomandate/fixate acestora;
- 4) Sa inceteze contractele cu dealerii/distribuitorii in cazul in care acestia refuza sa se alinieze preturilor de revanzare fixate/recomandate;
- 5) Sa isi coordoneze politica de preturi cu distribuitorii in acord cu conditiile de piata;
- 6) Sa interzica distribuitorilor/dealerilor sa acorde discounturi sau reduceri;
- 7) Sa furnizeze distribuitorilor/dealerilor diverse formule de calcul al preturilor care, in fapt, conduc la fixarea preturilor si afectarea libertatii/independentei distribuitorului;
- 8) Sa stabileasca marginea de profit a dealerilor/distribuitorilor;
- 9) Sa monitorizeze sistematic preturile dealerilor/distribuitorilor si sa aplice sanctiuni in caz de nerespectare a politicii de preturi/vanzare comunicate de furnizor/distribuitor.

b) Exclusivitate/Importuri paralele/Acorduri de furnizare

La incheierea unui acord ce include o obligatie de cumparare exclusiva (dintr-o singura sursa) sau de furnizare exclusiva catre un singur distribuitor trebuie avute in vedere si urmatoarele principii:

- (1) Sunt ilegale clauzele prin care sunt restrictionate/interzise vanzarile pasive (comenzile primite de la clienti din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului sa accepte comanda unui client din afara teritoriului;
- (2) Sunt ilegale restrictiile impuse distribuitorilor cu privire la promovarea pe internet;
- (3) Sunt interzise, ca regula, clauzele de furnizare exclusiva cand cumparatorul este dominant.

c) Non –concurrenta

Ca principiu general sunt interzise clauzele de non-concurenta incheiate pe o durata mai mare de 5 ani de la data semnarii acordului/contractului sau clauzele incheiate pe durata nedeterminata. De asemenea sunt interzise:

- (1) orice obligatii directe sau indirecte care determina cumparatorul, ca dupa expirarea intelegerii, sa nu fabrice, cumpere, vanda sau revanda produse sau servicii, cu exceptia cazului in care aceasta obligatie: priveste produse sau servicii care sunt in concurenta cu cele care fac obiectul intelegerii, este limitata la spatiile in care cumparatorul a operat pe parcursul intelegerii, este indispensabila pentru protejarea know-how-ului transferat de catre furnizor cumparatorului, cu conditia ca durata unei asemenea obligatii de non-concurenta sa nu depaseasca un an de la expirarea intelegerii;
- (2) orice obligatii care determina membrii unui sistem de distributie selectiva sa nu vanda produsele anumitor furnizori concurenți.

d) Abuzul de pozitie dominanta

Detinerea unei pozitii dominante nu este interzisa in sine. Legislatia nationala interzice doar abuzul de pozitie dominanta. Societatile ce detin o pozitie dominanta, data fiind pozitia lor pe piata, trebuie sa fie atente la anumite principii suplimentare. La nivel european pozitia dominanta este definita ca fiind pozitia/puterea economica detinuta de o societate ce ii permite acesteia sa se comporte in mod independent pe o anumita piata.

La nivel national Legea Concurentei prezuma, pana la proba contrara, ca una sau mai multe intreprinderi nu se afla în pozitie dominanta, in situatia in care cota sau cotele cumulate pe piata relevanta, inregistrate in perioada supusa analizei, nu depasesc 40%. Pentru a atrage incidenta reglementarilor legale privind abuzul de pozitie dominanta nu este necesar ca o societate sa fie dominanta pe intreaga industrie, ci pe un singur segment de produse (in masura in care acestea pot alcatui in sine o piata relevanta).

Pentru a determina in ce masura o societate este sau nu dominanta trebuie analizata si evaluata piata produselor/serviciilor comercializate/prestate de societatea in cauza cat si piata geografica. Ca regula, produsele fac parte din aceeasi piata in masura in care, atat la nivelul cererii si ofertei, sunt /pot fi in mod rezonabil considerate ca produse interschimbabile/substituibile.

Piata geografica este definita ca aria geografica in care se regasesc pentru piata relevanta definita conditii identice sau comparabile pentru concurenta și clienti. De la caz la caz, piata geografica poate fi piata europeana, nationala, regionala, locala. Definitia pietei relevante a produsului si a pietei geografice trebuie analizata de la caz la caz.

Principii generale ce trebuie avute in vedere de o societate ce detine o pozitie dominanta:

(a) Discriminare/Conditii diferite de vanzare /Refuzul de a trata

O societate ce detine o pozitie dominanta nu poate aplica conditii diferite de vanzare (preturi, reduceri) la situatii echivalente catre distribuitori sau clienti ce indeplinesc aceleasi cerinte. Pot fi acordate conditii diferite catre distribuitori ce presteaza servicii speciale ce nu sunt indeplinite de ceilalti distribuitori. De asemenea pot fi acordate conditii diferite de vanzare distribuitorilor aflati la niveluri diferite de comercializare. Cea de a doua varianta a textului art 6 lit. a din Legea Concurentei, priveste ipoteza refuzului nemotivat/nejustificat de a trata cu anumiți furnizori sau beneficiari care indeplinesc aceleasi conditii.

(b) Impunerea obligatiilor de achizitii exclusive/excesive/discounturi de fidelizare/de volum

O societate ce detine o pozitie dominanta nu poate impune clauze de natura sa restrictioneze accesul concurentilor la clienti/distribuitori prin includerea unor clauze de cumparare exclusive sau în termeni excesivi. De asemenea, din ratiuni similare, sunt interzise, ca regula, discounturile de fidelizare si/sau de volum acordate de o societate ce detine o pozitie dominanta.

(c) Preturi excesive /preturi de ruinare

Practicarea unor preturi excesive reprezinta acea situatie in care cel care abuzeaza de pozitia sa dominanta solicita clientilor sai (chiar fara să impuna) preturi de vanzare ce depasesc cu mult costurile efective, plus un profit rezonabil. Aprecierea ca un pret este excesiv se face prin comparatie între pretul ridicat și un pret format din costul de productie plus un profit rezonabil. Cat priveste vanzarea la export sub costul de productie, cu acoperirea diferentelor prin impunerea unor preturi majorate consumatorilor interni reprezintă o forma grava de dumping la export, dar care, spre deosebire de dumpingul tipic, este prohibit doar daca o astfel de practica este insotita sau urmata de majorari de preturi la intern cu scopul special de a recupera pierderile inregistrate la export.

Practicarea unor preturi excesive reprezinta vanzarea la preturi inferioare costurilor variabile medii. Aceste practici sunt interzise pe motiv ca ele nu au o alta justificare economica decât eliminarea concurenților, din moment ce, in caz contrar, ar fi mai logic de a nu produce si a nu vinde un produs al carui pret nu poate fi superior costului variabil mediu.

(d) Vanzarile legate/conditionate

Sunt interzise vanzarile legate, practicate de societatile dominante care conditioneaza livrarea produselor de acceptarea unor conditii suplimentare de a cumpara alte bunuri sau servicii care, fie prin natura lor, fie prin raportare la practica in materie, nu fac parte din aceleasi sistem sau nu sunt in legatura cu produsele în cauza.

Sunt interzise/ilegale de asemenea situatiile in care, o societate dominanta leaga in mod intentionat la vanzare două sau mai multe produse cu scopul exclusiv de a exclude anumiti concurenti sau foloseste preturi de ruinare care au un efect de inchidere pentru concurenti.

e) Intelegeri neconcurentiale

La nivel national, art. 5 din Legea Concurentei interzice orice intelegeri între întreprinderi (independente), orice decizii ale asociatiilor de întreprinderi si orice practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect impiedicarea, restrangerea sau denaturarea concurentei pe piata romanească sau pe o parte a acesteia.

(b) Forma intelegerilor nu are importanta. Astfel, nu doar intelegerile scrise cad sub incidenta restrictiilor in materia concurentei, ci chiar si intelegerile verbale sau asa numitele practici concertate (considerate ca forme de colaborare deliberata si intentionata a societatilor pentru eliminarea sau restrangerea concurentei).

(c) Restrictiile concurentiale sunt impartite in doua categorii: verticale si orizontale.

(d) Intelegerile orizontale se refera la acele intelegeri sau practici concertate între societati ce actioneaza la acelasi nivel de comercializare, respectiv acele intelegeri între concurenti actuali sau potentiali care restrictioneazã/pot restrictiona concurenta pe piata.

(e) Intelegerile verticale se refera la intelegerile sau practicile concertate incheiate între societati care actioneaza la nivele diferite de comercializare (e.g. relatiile dintre furnizori si distribuitori, distribuitori en-gross și revanzătorii (retail) pe lant, furnizori-clienti).

(f) Sunt prezentate mai jos principalele tipuri de intelegeri care pot fi considerate, in anumite conditii, anticoncurentiale.

Intelegerile orizontale

Intelegerile sau practicile intre societati concurente pot ridica probleme in domeniul concurentei. Pentru a reduce riscul aparitiei unor astfel de probleme, in relatiile dintre concurenti trebuie respectate urmatoarele principii generale:

Preturi și conditii de furnizare

Fiecare societate este libera să isi determine si modifice in mod independent preturile. In lipsa coordonarii /practicilor concertate, societatile isi pot adapta comportamentul in mod inteligent in functie de comportamentul societatilor concurente de pe piata.

In lipsa unor contacte, schimburi de informatii sensibile, comportamentul similar al societatilor concurente pe piata nu este interzis, societatile avand dreptul sa isi adapteze comportamentul in functie de evolutia pietei și a celorlalti actori prezenti pe piata.

Este interzis de Legea Concurentei ca o societate sa se inteleaga, sa stabileasca, fixeze preturile sau sa isi coordoneze politica de preturi cu alte societati concurente. In concret, Societatilor concurente le este interzis:

- (a) Sa determine impreuna preturile de vanzare sau cumparare, sa decida impreuna volumul produselor vandute sau cantitatile de productie;
- (b) Sa decida impreuna preturile si conditiile de participare la diverse licitatii;
- (c) Sa decida in comun cresterea preturilor si nivelul acestora;
- (d) Sa stabileasca impreuna preturi minime sau fixe (inclusiv preturile sau conditiile de participare la licitatii);
- (e) Sa stabileasca impreuna discounturi, reduceri comerciale sau alte conditii specifice de furnizare/livrare;
- (f) Sa schimbe informatii referitoare la costuri, preturi sau alte informatii conexe acestora, urmate de fixarea unor preturi similare;
- (g) Sa schimbe informatii referitoare la costuri sau preturi cu societati concurente, strategii exceptand cazul în care parametrii schimbului de informatii si schimbul nu are la baza ratiuni pro-competitive si nu se respecta codul de conduita aplicabil schimbului de informatii.

Alocarea/impartirea pietei

Intelegerile ce au ca obiect impartirea pietei sau alocarea de clientela este considerata o practica interzisa per se. In concret Societatea se va abtine de la incheierea unor acorduri (formale sau nu) ce au ca obiect/efect:

- (a) Impartirea sau alocarea cu privire la anumite teritorii, produse, clienti sau surse de aprovizionare;
- (b) Fixarea productiei, cumpararii sau cotelor/cantitatilor de vanzare;

Boicotul

Refuzul din partea unui grup de concurenti de a trata cu unul sau mai multi clienti sau furnizori în scopul de a impiedica clientul sau furnizorul sa actioneze pe piata este interzis. In concret, Societatea nu trebuie sa:

- (a) Decida in comun cu societati concurente sa nu furnizeze/ livreze catre anumiti clienti sau sa nu cumpere de la anumiti furnizori;
- (b) Initieze negocieri colective (alaturi de alte societati concurente) cu furnizorii (de cele mai multe ori astfel de negocieri presupun stabilirea conditiilor comerciale comune ce inlatura concurenta intra-marca);
- (c) Sa stabileasca cu societati concurente sa cumpere sau sa vanda produse sub conditii specifice convenite de acestia.

Participarea concertata la licitatii cu oferte trucate

Ca regula, conditiile comerciale de participare la licitatii trebuie stabilite în mod independent. Astfel, preturile de participare la licitatie (ofertele financiare) nu trebuie sa fie rezultatul unei intelegeri, conventii sau alta forma de colaborare/cooperare cu alte societati participante la licitatie/ofertante/potentiale ofertante.

Fată de cele de mai sus, in etapa premergătoare licitatiei sau in faza de derulare a licitatiei trebuie eliminate orice contacte cu Concurentii pe aspecte comerciale sensibile (preturi, termene de livrare si alte criterii esentiale in functie de care se decid societățile eligibile si in final oferta castigatoare). De asemenea, sunt interzise orice intelegeri formale/informale care iau forma contractuala sau nu cu Concurentii si care au ca obiect (i) desemnarea castigatorului (prin rotatie) in cadrul licitatiilor sau (ii) participarea de complezenta la licitatie doar pentru a crea aparenta concurentiala (cel puțin

doi agenti economici - cerinta impusa de regula în caietele de sarcini/documentatie de atribuire) în cadrul licitatiei.

Orice contacte cu privire la chestiunile de mai sus pot ridica probleme serioase de concurenta, indiferent dacă aceste contacte se realizeaza prin e-mail, telefon, fax, în cadrul asociatiilor profesionale etc.

Schimburi de informatii comerciale in cadrul Asociatiilor

Organizarea unei asociatii sau inscrierea intr-o asociatie in cadrul careia se intalnesc reprezentantii mai multor societati concurente este in general permisa. Cu toate acestea, orice intalnire sau activitate ce implica schimbul de informatii între concurenti poate prezenta riscuri anticoncurențiale ridicate.

In concret, este interzisa schimbarea in cadrul Asociatiilor in care Societatea este membru de informatii sensibile comerciale de natura sa influenteze comportamentul societatilor in cauză (informatii cu privire la preturile, reducerile, discounturile, conditiile de furnizare, marginile de profit, structura costurilor, teritorii, clienti, produse noi, strategii/planuri comerciale, investitii preconizate).

Intelegerile verticale

La nivel national, anumite categorii de intelegeri verticale nu incalca legislatia concurentiala in masura in care conditiile de exceptare pe categorii prevazute de Legea Concurentei sunt îndeplinite. Aceste exceptari se aplica de regula atunci cand partile implicate nu sunt concurente, cota de piata a furnizorului sau dupa caz a distribuitorului nu depaseste un anumit nivel, intelegerile nu includ restrictionari interzise per se (prin obiect).

In cazul unor intelegeri verticale, Societatea, angajatii sai trebuie sa respecte urmatoarele principii:

- Furnizorii nu pot stabili preturile de revanzare ale distribuitorilor.
- Sunt ilegale clauzele prin care sunt restrictionate/interzise vânzările pasive (comenzile primite de la clienti din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului sa accepte comanda unui client din afara teritoriului;
- Sunt interzise ca regula clauzele de furnizare exclusiva cand cumparatorul este dominant.

II.2.4. Sanctiuni

Principalele forme de raspundere prevazute de Legea Concurentei in cazul incalcarilor normelor de concurenta:

a) Raspunderea contraventionala

In conformitate cu dispozitiile Legii Concurentei, incalcarea dispozitiilor art.5 si 6 din Legea Concurentei, precum si incalcarea prevederilor art.101 si 102 TFEU se sanctioneaza cu amenda intre 0,5% si 10% din cifra de afaceri totala a intreprinderii vinovate de savarsirea unei practici anticoncurentiale.

Principalele criterii pentru individualizarea sanctiunii sunt gravitatea si durata faptei. La aplicarea sanctiunii se are in vedere cifra de afaceri totala inregistrata de intreprindere in anul financiar anterior sanctionării.

b) Raspunderea penală

Persoanele fizice care, cu intentie si în mod determinant, participa la conceperea, organizarea sau realizarea practicilor interzise de Legea Concurenței pot fi sanctionate cu inchisoarea de la 6 luni la 4 ani sau amenda si interzicerea unor drepturi.

c) Raspunderea civila

Persoanele fizice si/sau juridice ce se considera vatamate ca urmare a unei practici anticoncurentiale interzise de lege si/sau de TFEU pot sesiza instantele de judecata pentru repararea integrala a prejudiciului suferit. Pentru angajarea raspunderii civile a intreprinderii implicate in savarsirea unei practici anticoncurentiale nu este necesara preexistenta unei decizii de constatare si sanctionare a practicii de catre autoritatea de concurenta nationala sau comunitara. Atunci cand o practica anticoncurentiala a fost constatata printr-o decizie a Consiliului Concurentei persoanele care se considera prejudiciate vor putea formula cerere privind acordarea de despagubiri in termen de 2 ani de la data la care decizia Consiliului Concurentei, pe care se intemeiaza actiunea in subsidiar, ramane definitiva si irevocabila.

III. AUTOEVALUARE IN VEDEREA IDENTIFICARII RISCURILOR DIN DOMENIUL CONCURENTEI CU CARE SE CONFRUNTA ELMA

III.1. Contextul mediului extern si caracteristicile mediului intern in care activeaza ELMA

III.1.1. Activitati

Principalele activitati derulate de ELMA sunt:

A. ENERGIE ELECTRICA (clasa 35 Cod CAEN)

- productie energie electrica
- furnizare/tranzactionare energie electrica
 - pe piata angro (bursa de energie electrica - OPCOM)
 - furnizorilor/consumatorilor eligibili prin contracte bilaterale
- distributie energie electrica catre consumatorii finali care activeaza ca locatari in spatiile inchiriate de ELMA

B. PRODUCTIE SI COMERCIALIZARE ECHIPAMENTE ELECTRICE, ELECTRONICE SI COMUNICATII (clasele 26, 27, 29, 45 Cod CAEN)

- corpuri de iluminat (piata interna si export)
- aparataj electric (subansamble electrice si electronice)
- statii de incarcare pentru autovehicule electrice (echipamente electrice si electronice pentru autovehicule)
- elemente de siguranta trafic pentru CFR

C. PRODUCTIE SI COMERCIALE DIVERSE (clasele 22, 25, 28 Cod CAEN)

- mase plastice (productie interna si export)
- constructii metalice (pentru uz propriu)
- matrite

D. ACTIVITATE DE INCHIRIERE SPATII SI OFERIREA DE UTILITATI (clasele 46, 68, 82 Cod CAEN)

- inchirierea spatiilor proprii
- facturarea de utilitati pentru aceste spatii

III.1.2. Piete relevante

Fata de activitatile in care este angrenata ELMA, urmatoarele piete sunt relevante:

PE SEGMENTUL ENERGIEI
- piata angro (bursa de energie electrica - OPCOM), ca furnizor de energie
- piata consumatorilor eligibili prin contracte negociate de furnizare energie
- piata certificatelor verzi (in calitate de cumparator)
- piata transportului si distributiei energiei electrice
IN AMONTE, PE SEGMENTUL FURNIZORILOR PENTRU PRODUCTIA REALIZATA DE ELMA
- piata interna a furnizarii de echipamente (producatori sau comercianti) utilizate in procesele de productie realizate de ELMA
- piata externa a furnizarii de echipamente (producatori sau comercianti) utilizate in procesele de productie realizate de ELMA
- pietele de aprovizionare pentru consumabile, piese de schimb, intretinere, reparatii ale mijloacelor fixe ale ELMA
IN AVAL, PE SEGMENTUL COMERCIALIZARII BUNURILOR PRODUSE
- pietele consumatorilor finali de bunuri comercializate de ELMA din productia proprie (aferele fiecarui produs in parte), acestea fiind caracterizate de grade diferite de concentrare, respectiv fragmentare
- pietele consumatorilor finali de servicii oferite de ELMA (aferele fiecarui serviciu in parte), acestea fiind caracterizate de grade diferite de concentrare, respectiv fragmentare
- pietele intermediarilor si distribuitorilor independenti (aferele fiecarui produs si serviciu in parte), acestea fiind caracterizate de grade diferite de concentrare, respectiv fragmentare
PE ORIZONTALA - COMPETITORI
- piata producatorilor de echipamente de iluminat cu LED
- piata producatorilor de instalatii de incarcare autovehicule electrice
- piata producatorilor de componente din mase plastice

III.1.3. Operatiuni, relatii comerciale ce trebuie avute in vedere la managementul riscurilor de concurenta

Activitate	Operatiuni	Relatii comerciale ce trebuie avute in vedere la managementul riscurilor de concurenta
A	- activitati de intretinere si mentenanta a MHC, in contextul carora deruleaza achizitii de echipamente	- relatiile cu furnizorii de echipamente, care pot apela la intelegeri inconcurențiale pentru a impune ELMA preturi stabilite neconcurențial, se generand pe aceasta cale prejudicii financiare suportate de societatea noastra
	- vanzare/cumparare de energie pe piata angro	- activitatile de comercializare pe piata angro care trebuie sa dovedeasca buna credinta, transparenta si excluderea oricaror activitati fictive
	- vanzare de energie prin contracte negociate de furnizare	- stabilirea preturilor in cadrul contractelor bilaterale, ce trebuie sa decurga din raportul cerere-oferta ori din reglementarile ANRE si sa nu faca parte a unor intelegeri cartelare
	- vanzare de energie catre consumatori finali societati ce au inchiriate spatii in incinta ELMA	- relatiile comerciale cu locatarii, care nu trebuie sa se bazeze pe calitatea dominantă a ELMA, in calitate de locator
B si C	- achizitii de la furnizorii interni sau externi pentru piese si echipamente necesare pentru productia proprie	- relatiile cu furnizorii, care pot stabili preturile in functie de raportul cerere-oferta si cantitatile furnizate in avand la baza cererea ELMA si capacitatea propriei de productie sau actionand in baza unor intelegeri cartelare
	- vanzarea produselor realizate	- relatiile cu distribuitorii/vanzatorii, care se pot baza pe regulile pietei ori pe intelegeri cartelare (impartirea pietei pe structura teritoriala ori caracteristici tehnice) sau realizarea de asocieri care distorsioneaza piata (concentrari sau instituirea unor stari de captivitate pentru consumatorii finali) - participarea la licitatii publice care pot fi pierdute de ELMA ca urmare a unor atribuii preferentiale catre alti competitori in baza unor intelegeri prealabile ilicite (licitatii dedicate) sau fiind victima unor intelegeri cartelare - participarea la licitatii publice la care ELMA poate fi acuzata de castig ca urmare a unor atribuii preferentiale in baza unor intelegeri prealabile ilicite sau de intelegeri cartelare
D	- realizarea de contracte de inchiriere spatii apartinand ELMA catre locatari	- relatiile comerciale cu locatarii, care se pot baza, la stabilirea preturilor si altor conditii, concurențial si de buna credinta sau prin practicarea unor preturi/conditii neunitare, preferential, in baza unor intelegeri subterane dintre locatari si reprezentantii locatorului
	- realizarea de contracte de furnizare utilitati catre locatari in spatiile apartinand ELMA	- relatiile comerciale cu locatarii, unde stabilirea preturilor la utilitati se poate realiza concurențial si unitar, sau prin practicarea unor preturi/conditii neunitare, preferential, in baza unor intelegeri subterane dintre locatari si reprezentantii locatorului
		- relatiile comerciale cu locatarii ce pot fi afectate de impunerea de catre reprezentantii ELMA a unor clauze ce pot fi acuzate de conditii ce se bazeaza pe abuz de pozitie dominantă, avand in vedere calitatea ELMA de locator

III.2. Managementul riscurilor



"Toate organizațiile, indiferent cât de mari sau mici sunt, se confruntă cu factori interni și externi care creează incertitudini legate de posibilitatea acestora de a atinge propriile obiective. Efectul acestei incertitudini reprezintă riscul, care este inerent în toate activitățile."

Autor: Kevin W. Knight, membru al catedrei grupului de lucru care a dezvoltat standardul de calitate ISO 31000 - Managementul riscului, principii și linii directoare.

III.2.1. Definitii amenintare, vulnerabilitate, risc

AMENINTARE: factor cu *origine externa*, circumstanta sau eveniment cu potential de a avea un impact negativ prin care sunt afectate grav interesele, valorile sau obiectivele de concurenta.

VULNERABILITATE: proprietate *intrinseca* a unui element, sistem sau organizatie, materializata printr-un defect sau o slabiciune in procedurile, proiectarea sau implementarea acestuia, care poate duce la un eveniment neasteptat, nedorit.

RISC: posibilitatea/plauzabilitatea (masurata ca probabilitate sau frecventa) ca o AMENINTARE să valorifice o VULNERABILITATE pentru a produce un efect negativ grav.

III.2.2. Metodologie

Metodologia de management al riscurilor identificate se bazeaza pe standardele ISO in materie, respectiv ISO 31000/2018 (Principii si linii directoare privind implementarea), ISO 31010/2009 (Managementul riscului - tehnici de evaluare a riscurilor) si ISO Guide 73/2009 (Managementul riscurilor - Vocabular).

Metodologia presupune parcurgerea urmatorilor pasi:

- a) identificarea listei de amenintari si a listei de vulnerabilitati
- b) identificarea riscurilor corespunzatoare perechilor amenintare - vulnerabilitate, unde se explicita concret riscul, tinand cont de amenintarea si vulnerabilitatea care l-au creat

Riscurile pot fi impartite in riscuri la adresa concurentei la care

- ELMA este element activ in premise de incalzarea concurentei, din care rezulta posibile efecte pe linia sanctiunilor din partea Consiliului Concurentei ori prejudicii de imagine, concomitent cu excluderea de la licitatii viitoare

- ELMA este element pasiv, deci "victima", subsumat carora rezulta premise de prejudiciere prin pierderea unor contracte de livrare/furnizare produse ori servicii sau afectarea performantelor economice (inclusiv din sincope in productie ori pe linia lanturilor de furnizori)

c) analiza riscurilor identificate; probabilitate/impact, scorul riscului, pozitionarea in tabelul riscurilor

Fiecarui risc identificat i se aloca un set de indicatori: *probabilitate* de aparitie si *efect* probabil in cazul materializarii, conform graficului de mai jos

Pentru efect		Pentru probabilitate	
Foarte scăzut	1	Improbabil	1
Scăzut	2	Puțin probabil	2
Mediu	3	Probabilitate redusă	3
Ridicat	4	Probabil	4
Foarte ridicat	5	Foarte probabil	5

Scorul riscului este produsul $R_i = p_i * e_j$ iar in functie de acest scor, riscurile se pot incadra intr-una din situatiile de mai jos:

Zona 1	Risc foarte scăzut	Alb
Zona 2	Risc scăzut	Verde
Zona 3	Risc mediu	Galben
Zona 4	Risc ridicat	Portocaliu
Zona 5	Risc foarte ridicat	Roșu

e						
2	3	4	5	5		
2	3	3	4	5		
1	2	3	3	4		
1	1	2	3	3		
1	1	1	2	2		

d) tratarea riscurilor identificate

Indiferent de metoda de estimare, fiecare risc se poziționează în una din cele patru zone:

ZONA 1 (scor 4 si 5, zonele ■ si ■) - riscurile sunt intolerabile pentru concurenta si interesele ELMA, iar tratarea lor este esentială si prioritara, indiferent de costuri

ZONA 2 și ZONA 3 (scor 2 si 3, zonele galben si ■) - riscurile se trateaza luand in considerare costurile și beneficiile;

ZONA 4 (scor 1, zona alba) - nivelul de risc este considerat redus, incat nu se trateaza (masurile de tratare ar costa prea mult in comparatie cu beneficiile). Riscurile din aceasta zonă se monitorizeaza. Pentru *tratarea riscurilor*, cum amenintarea este un factor de origine externa, asupra careia nu se poate interveni din interiorul sistemului, rezulta că se acționează asupra vulnerabilității care potențează riscul respectiv, in sensul eliminarii/diminuării ei.

III.2.3. Identificarea listei de amenintari si a listei de vulnerabilitati in materia concurentei

Lista de amenintari la care este expusa ELMA

- actiuni ale societatilor concurente care apeleaza la intelegeri neconcurentiale pentru a castiga licitatiile la care se prezinta ELMA
- actiuni ale societatilor furnizoare de echipamente si piese pentru productia ELMA de a incheia intelegeri neconcurentiale cu scop/efect in cresterea nefundamentata a preturilor de achizitii ori in inducerea de sincope in aprovizionare, pe lantul vertical, in amonte
- actiuni ale distribuitorilor produselor realizate de ELMA care, prin intelegeri neconcurentiale ce constau in stabilirea unor preturi ori limitarea artificiala a vanzarilor, pot afecta vanzarile ELMA sau pot angrena ELMA in prejudicii de imagine generate de starea captiva a unor consumatori finali, clienti fideli ai societatii noastre
- clauze si conditii impuse de parteneri de afaceri ai ELMA cu putere dominanta, care pot fi interpretate in piata de profil ori de Consiliul Concurentei ca sunt intelegeri anticoncurentiale, cu efect negativ in ceea ce priveste imaginea societatii sau in risc de amenzi din partea autoritatii de reglementare

- actiuni ale propriilor angajati ai ELMA de a se angrena in furnizarea de informatii ce se pot constitui in riscuri/acuze de intelegeri neconcurentiale

Lista de vulnerabilitati ce pot genera riscuri de concurenta pentru ELMA

- instruirea insuficienta a angajatilor ELMA care participa la contracte fata de riscurile de concurenta (atat in ceea ce priveste comportamentul concurentilor, dar si eventuale acuze de practici neloiale in care ar putea fi angrenata societatea)
- lipsa unui cod de bune practici si a unei baze de date de tipul "asa da", "asa nu" care sa fie actualizata periodic

III.2.4. Identificarea riscurilor cele mai relevante, corespunzatoare perechilor amenintare - vulnerabilitate

Riscul 1: Riscul ca ELMA sa fie angrenata in relatii comerciale cu societati din lantul orizontal, partenere cu putere dominanta in urma carora sa fie acuzata de intelegeri neconcurentiale, de impartire artificiala (teritoriala) a pietei de profil

Riscul 2: Riscul ca ELMA sa sufere prejudicii financiare ori sincope in productie ca urmare a unor intelegeri neconcurentiale intre firmele din lantul vertical din amonte - furnizoare de materii prime si echipamente necesare realizarii produselor si prestatiilor proprii ale societatii noastre

Riscul 3: Riscul ca ELMA sa nu poata realiza planul de vanzari stabilit ca urmare a unor intelegeri neconcurentiale intre distribuitori - firmele din lantul vertical din aval -, prejudiciile regasindu-se in planul imaginii societatii in cazul in care se genereaza pe aceasta cale efecte negative pentru clientii nostri fideli.

III.2.5. Analiza riscurilor identificate; probabilitate/impact, scorul riscului, pozitionarea in tabelul riscurilor

Pentru riscurile identificate se alocă următoarele punctaje:

Riscul 1: **Impact 5** (efectele ar fi majore atat in ceea ce priveste sanctiunile financiare, cat si prejudiciile de imagine, precum si imposibilitatea de a participa la noi licitatii), **probabilitate 4** (este direct proportionala cu capacitatea angajatilor ELMA de a se feri de un astfel de risc)

Riscul 2: *Impact 4* (sincopel in productie si efectele financiare ar trebui contracarate prin existenta unor alternative in aprovizionare si dezvoltarea capacitatii societatii de a produce elementele importante, prin cercetare-dezvoltare), *probabilitate 3* (probabilitatea este controlata de teama in sarcina acestor furnizori de a suporta consecintele legale din partea autoritatii de reglementare, dar si de a nu mai obtine contracte cu ELMA in situatia in care se probeaza eventualele intelegeri neconcurentiale)

Riscul 3: *Impact 3* (sincopel in realizarea planului de vanzari rezulta din diversificarea metodelor de vanzare a produselor si serviciilor oferite de ELMA), *probabilitate 3* (probabilitatea este controlata de teama in sarcina acestor distribuitori de a suporta consecintele legale din partea autoritatii de reglementare, dar si de a nu mai obtine contracte cu ELMA in situatia in care se probeaza eventualele intelegeri neconcurentiale)

III.2.6. Tratarea riscurilor identificate

Avand in vedere ca amenintarea este un factor de origine externa, asupra careia nu se poate interveni din interiorul sistemului, rezulta ca se actioneaza asupra vulnerabilității care potenteaza riscul respectiv, in sensul eliminarii/diminuarii ei.

Prin urmare, consideram necesara reiterarea expunerii restrictiilor grave de concurenta, pentru ca acestea sa fie internalizate de personalul angrenat in operatiuni comerciale, achizitii si vanzari, precum si in participarea la diverse contracte de asociere ori licitatii publice.

IV. COD DE CONDUITA SI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJATII ELMA IN VEDEREA CRESTERII CONFORMARII CU REGULILE DE CONCURRENTA

IV.1. Practici total interzise pentru angajatii ELMA

Ca regula generala, este interzis angajatilor ELMA sa se angreneze in activitati ce pot fi suspectate ca sunt practici anticoncurentiale prevazute de Legea Concurentei, care:

- stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare in intelegere cu alte firme concurente

- limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile
- impart pietele sau sursele de aprovizionare pentru clienti
- aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, provocand in acest fel unora dintre ei un dezavantaj concurential
- conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte
- conduc, in orice mod, la trucarea unor licitatii
- constituie intelegeri de a nu cumpara de la sau de a nu vinde catre anumite intreprinderi fara o justificare rezonabila
- implica impunerea, in mod direct sau indirect, a unor preturi inechitabile de vanzare ori de cumparare sau a altor conditii inechitabile de tranzactionare si refuzul de a trata cu anumiti furnizori ori beneficiari
- limiteaza productia, comercializarea sau dezvoltarea tehnologica in dezavantajul consumatorilor
- constituie conditii inegale pentru partenerii comerciali, provocand, in acest fel, unora dintre ei, un dezavantaj concurential
- conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau in conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte
- conduc la practicarea unor preturi excesive
- constituie exploatarea starii de dependenta in care se gaseste un partener/beneficiar/client si care nu dispune de o solutie alternativa in conditii echivalente, precum si ruperea relatiilor contractuale pentru singurul motiv ca partenerul refuza sa se supuna unor conditii comerciale nejustificate.

IV.2. Instructiuni de participare la sedintele Asociatiilor in care ELMA este membru (asocierile pentru participarea la licitatii)

Asa NU

- Nu incheiati intelegeri sau acorduri si nici nu aveti discutii cu privire la tot ceea ce tine de informatiile comerciale sensibile (preturi, conditii de creditare a clientilor, facturare, productii,

stocuri, vanzări, costuri, planuri, oferte catre clienti, clienti etc.) sau despre aspecte care in mod normal trebuie determinate/stabilite in mod independent de fiecare societate in parte;

- Nu participati la orice intalniri ale asociatiilor profesionale de profil, fara sa obtineti in prealabil aprobarea in scris a superiorului ierarhic (si, dupa caz, a Departamentului Juridic al Societatii). Cererea de aprobare trebuie sa fie insotita de ordinea de zi a sedintei/intrunirii asociatiei respective.
- Nu includeti pe ordinea de zi aspecte legate de: preturi (de vanzare sau achizitie), clienti sau alte informatii sensibile interzise sau cu grad ridicat de risc;
- Nu folositi un vocabular care poate fi interpretat de Consiliul Concurentei ca dovada a unei rele credinte/actiuni ilegale ("va rog sa distrugeti/stergeti dupa citire" etc.);
- Nu participati la intalniri neprogramate decat in masura in care stiti ca acestea au un scop legitim sau urmaresc strict activitati sociale fara legatura cu activitatea Asociatiei sau a membrilor;
- Nu participati la schimburi de informatii, analize de pieta sau benchmarking care permit accesul la informatiile individualizate privind concurentii;
- Nu initiati negocieri colective, vanzari colective/in comun (impreuna cu societati concurente) sau cumparari in comun (impreuna cu alte societati concurente) fara consultare legala prealabila;
- Nu încheiati intelegeri de boicot colectiv /eliminarea a unor societati concurente/furnizori sau orice alte intelegeri inscrise in randul practicilor anticoncurentiale interzise descrise mai sus
- In relatiile cu mass/media nu cresteti artificial cotele de piata si nu speculati in cadrul corespondentei cu privire la caracterul anticoncurential sau consecintele unui comportament.

Asa DA

- Solicitati consultare legala ori de cate ori credeti ca o anumita actiune sau decizie incalca prevederile prezentului Manual de conformare
- Acordati atentie marita la modul de comunicare cu membrii Asociatiei si in presa. Unele formulari pot fi interpretate de Consiliul Concurentei ca dovezi ale concertarii/practicilor anticoncurentiale interzise
- Asigurati-va, inainte de fiecare intalnire organizata, ca ordinea de zi este stabilita si comunicata in prealabil tuturor membrilor (fiecare membru va desemna un reprezentant in vederea participarii la sedintele astfel organizate si in vederea comunicarii oricarei corespondente); ulterior sedintelor, solicitati procesele verbale intocmite cu ocazia acestora.

In cazul in care in procesele verbale de participare sunt consemnate aspecte ce pot atrage raspunderea ELMA pe teren concurential (stabilirea preturilor de revanzare, alocarea de clienti etc.), reprezentantul delegat al societatii nu va semna aceste procese verbale sau va semna cu obiectiuni in masura in care exista deja o lista de prezenta.

- Solicitati ca Asociatia sa desemneze o persoana responsabila pentru gestionarea relatiilor cu autoritatea natională de concurenta (Consiliul Concurenteii)
- In cadrul discutiilor, schimbati doar informatii de politici publice sectoriale, educatie, dezvoltari stiintifice, legislatia de reglementare, trendul general al industriei.
- In masura in care discutiile in cadrul intrunirilor converg spre punctele interzise de mai sus, cereti sa se consemneze in procesul verbal de sedinta faptul ca incetati aceste discutii, faptul ca va opuneti acestor discutii sau chiar faptul ca parasiti/inchideti sedinta in cazul continuarii discutiilor in cauza; nu ramaneti la intalnire in cazul in care discutiile continua in ciuda obiectiilor ridicate

Prin simpla dvs. prezenta la intalnirea respectiva si asistand la acele discutii, chiar daca nu participati activ si nu dezvaluiti nicio informatie comerciala sensibila, riscati ca Societatea si dvs. sa fiti considerati ca incalcand legislatia concurenteii și sanctionati.

- Indrumati subordonatii/persoanele desemnate pentru participarea la intrunirile Asociatiei sa nu foloseasca in cadrul intalnirilor/sedintelor expresii de genul „vom domina piata” „ne-am inteles cu...vom elimina concurenta”, „preturi similare” „gentlemen's agreement” etc.
- Mentionati sursa oricarei informatii referitoare la preturi (pentru a nu da o impresie falsa cu privire la provenienta de la concurenti) si evitati orice sugestie potrivit careia industria a ajuns la un consens cu privire la un anumit subiect sensibil.
- In cazul in care nu sunteti de acord cu anumite solicitari ale membrilor /Asociatiei, comunicati in scris aceste aspecte si pastrati corespondența aferenta
- Refuzati imediat orice informatii confidentiale sensibile primite si nu pastrati copii ale acestora, explicand in scris de ce nu doriti sa pastrati aceste informatii;
- Informati seful ierarhic (si Departamentul juridic, dupa caz) de orice cerere de informatii confidentială primita sau orice informatii confidentiale primite din piata.

- Solicitati conducerii asociatiilor, in care detineti calitatea de membri, sa va comunice (a) orice comunicat de presa pe care intentioneaza sa il lanseze in spatiul public ca mesaj comun al asociatiei si implicit al membrilor sai.

IV.3. Schimbul de date si informatii

Discutiile, formale sau informale, ce includ/presupun un schimb de informatii comerciale sensibile, pot constitui in sine o practica anticoncurentiala interzisa, indiferent daca societatile ce au primit informatiile respective tin sau nu cont de aceste informatii in luarea deciziilor comerciale strategice. In cazul in care prin intermediul Asociatiilor profesionale sau in alt mod se realizeaza compararea practicilor de lucru ale societatii cu practici similare de cunoastere a pietei in linii generale, se vor transmite partenerilor date istorice centralizate, agregate (volumele totale vandute pe piata) si NU trebuie solicitate/acceptate/furnizate date/ informatii recente.

Nu se vor transmite/solicita informatii referitoare la preturile practicate de societati, modificari de preturi, termenii de vanzare si garantie speciala, discounturi, reduceri comerciale, bonusuri, costuri de distributie, metode de reducere a costurilor, date referitoare la surse individuale de achizitie, inventar/stoc, vanzari, marjele de profit/adaos, conditii de selectare a furnizorilor sau de incetare a contractelor cu clientii, strategii de dezvoltare ale societatilor, cantitati previzionate de vanzare, cantitati vandute, liste de clienti, planuri de marketing si orice alte strategii/ planuri de investitii etc.

Efectele probabile ale unui schimb de informatii asupra concurentei (cu exceptia schimbului de informatii individualizate cu privire la cantitatile si preturile ce se intentioneaza a fi aplicate in viitor, sau a altor schimburi care sunt considerate restrangeri ale concurentei prin obiect interzise per se de Legea Concurentei) trebuie analizate de la caz la caz, intrucat rezultatele evaluarii depind de o combinatie de elemente specifice cazului.

CONCLUZII

Ω NU cadeti la vreun acord, nici macar neoficial, cu concurenta in legatura cu stabilirea preturilor, productie, clienti sau piata, fara un temei legal; APELATI la asistenta juridica pentru a vedea daca o practica este legala

Ω Deciziile privind stabilirea preturilor, productie, clienti sau piata APARTIN EXCLUSIV ELMA

Ω **NU** discutati cu concurenta aspecte legate de furnizori, clienti sau colaboratori cu care lucreaza ori a lucrat ELMA si nici pe ce pietee activeaza sau intentioneaza sa vanda in viitor ori conditiile de colaborare

Ω Parasiti intrunirile la care participati in cazul in care se discuta probleme sensibile din punctul de vedere al concurentei si asigurati-va ca plecarea dumneavoastra este observata si inregistrata.

RAPORTATI acest fapt sefilor ierarhici (si la Departamentul juridic, dupa caz)

Aduceti la cunostinta sefilor ierarhici si Departamentului juridic orice indicii referitoare la practici concurențiale de care ati aflat.

V. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE AL ELMA

Consideram ca nivelul decizional al persoanei desemnate ca responsabila cu Programul de conformare este un element cheie in ceea ce priveste reusita sa.

In acest sens, **directorul general va emite o decizie prin care va desemna persoana responsabila cu Programul de conformare.**

VI. PREVEDERI FINALE

Prezentul Manual va fi revizuit anual sau ori de cate ori se impune.

Pentru reusita implementarii se va proceda la:

- prezentarea Manualului de conformare catre toti angajatii expusi la riscuri si asumarea acestuia sub semnatura de catre cei astfel scolarizati, iar ulterior, ori de cate ori situatia o impune, prezentarea de materiale documentare privind exemple de bune practici ori lectii invatate ce decurg din activitatea ELMA si situatiile cu care s-a confruntat
- prelucrarea noilor angajati in ELMA a Manualului de conformare, sub semnatura, in cadrul instructajului la locul de munca, pentru cei care sunt expusi la riscurile de concurenta (se va acorda o atentie marita angajarilor de personal care pot spori riscul de concurenta, precum situatiile in care noul angajat provine de la o firma concurenta)
- instituirea de proceduri pentru activitatile sensibile, inclusiv obligativitatea obtinerii acordului prealabil a sefilor locurilor de munca pentru activitatile ce se confrunta cu riscuri de concurenta

- arhivarea proceselor verbale legate de intruniri, sedinte, pe subiectele legate de activitati ce se confrunta cu riscuri de concurenta
- derularea de cursuri specializate oferite de terti
- incurajarea unei practici de consultare a Departamentului juridic de catre angajatii interesati sau care se confrunta cu dileme legate de situatii cu potential risc de concurenta, astfel incat acestia sa constientizeze ca este preferabil sa adopte ei insisi o atitudine proactiva.

Director General

Eugen SCHEUSAN



Sef Oficiul Juridic

Daniela CUCU

