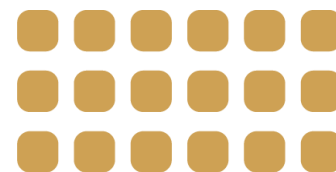


MANUAL PENTRU CONFORMAREA CU REGULILE DE CONCURENȚĂ

Destinat angajaților societății și partenerilor POULTRY BRASOV S.R.L.

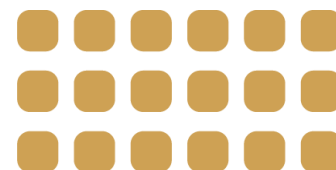
Versiunea 1

Valabil din 1 decembrie 2025

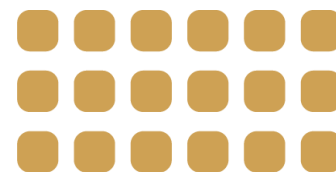


CUPRINS

1. ANGAJAMENTUL CONDUCERII	4
2. ANGAJAMENTUL POULTRY BRASOV S.R.L.....	5
3. SCOPUL MANUALULUI	5
2. ROLUL CONCURENŢEI ŞI CADRUL DE REGLEMENTARE	7
A. Legislaţia aplicabilă	8
B. Introducere în dreptul concurenţei	9
C. Prevederi legale referitoare la înţelegeri şi practici anticoncurenţiale şi abuzul de poziţie dominantă	10
D. Situaţii ce evidenţiază încălcări ale concurenţei	13
a) <i>Impunerea preţului de revânzare</i>	<i>13</i>
b) <i>Exclusivitate/Importuri paralele/Acorduri de furnizare.....</i>	<i>14</i>
c) <i>Non concurenţa</i>	<i>15</i>
d) <i>Abuzul de poziţie dominantă.....</i>	<i>15</i>
E. Principii generale ce trebuie avute în vedere de o societate ce deţine o poziţie dominantă	
a) <i>Discriminare/condiţii diferite de vânzare/Refuzul de a trata</i>	<i>16</i>
b) <i>Impunerea obligaţiilor de achiziţie exclusive/excesive/discounturi</i>	<i>16</i>
c) <i>Preţuri excesive/Preţuri de ruinare</i>	<i>17</i>
d) <i>Vânzările legate/condiţionate</i>	<i>17</i>
e) <i>Întelegeri neconcurenţiale</i>	<i>17</i>
<i>Preţuri şi condiţii de furnizare</i>	<i>18</i>
<i>Alocarea/Impărţirea pieţei</i>	<i>19</i>
<i>Boicotul.....</i>	<i>20</i>
<i>Participarea concertată la licitaţii cu oferte trucate.....</i>	<i>20</i>
<i>Schimburi de informaţii comerciale în cadrul Asociaţiilor</i>	<i>21</i>
<i>Întelegeri verticale.....</i>	<i>21</i>



F. Obligații în caz de control/inspecții inopinate	22
G. SANCTIUNI	25
5. AUTOEVALUARE IN VEDEREA IDENTIFICĂRII RISCURILOR	26
6. COD DE CONDUITĂ ȘI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJAȚI	28
6.1. <i>Practici total interzise</i>	28
6.2. <i>Instrucțiuni de participare la ședințele Asociațiilor în care societatea este membru.....</i>	29
6.3. <i>Practici permise angajaților.....</i>	30
6.4 <i>Schimbul de date și informații.....</i>	32
7. CONCLUZII.....	33
8. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE.....	33
9. PREVEDERI FINALE	33
10 DATE DE CONTACT	34



1. ANGAJAMENTUL CONDUCERII

DECLARAȚIA ADMINISTRATORULUI POULTRY INVESTMENT S.A.

POULTRY BRASOV S.R.L., actionează în domeniul avicol unde concurența este puternică. De aceea, în concordanță cu viziunea managementului societății, considerăm concurența dintre firme din același sector de activitate ca fiind benefică, dar ea trebuie să se realizeze echitabil, în respectarea legilor și normelor privind libera concurență. Cunoașterea insuficientă a acestor legi și norme ar putea expune POULTRY BRASOV S.R.L. riscului unor sancțiuni aplicate de organele de autoritate în materie dar și deteriorării imaginii publice cu impact în ceea ce privește pierderea unor oportunități legate de câștigarea contractelor de vânzări produse ori prestări servicii.

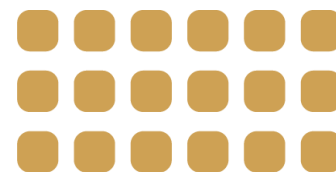
Din acest motiv solicităm tuturor angajaților POULTRY BRASOV să respecte în totalitate aceste reguli, avertizând că necunoașterea legii nu exonerează de răspundere.

Mai mult, angajații POULTRY BRASOV care îndeplinesc funcții manageriale au datoria de a facilita personalului din subordine înțelegerea normelor respective și aplicarea lor sistematică. În plus, având în vedere că analiza de risc cuprinsă în prezentul Manual de conformare este departe de a fi exhaustivă, este necesar ca fiecare angajat, la locul său de muncă și corelat cu activitățile derulate, să identifice zonele și contextele unde pot apărea noi riscuri în ceea ce privește libera concurență și să le comunice oportun șefilor ierarhici și Departamentului Juridic al POULTRY BRASOV SRL

În cazul în care există întrebări sau neclarități cu privire la aplicarea normelor de concurență într-o anumită situație, solicitați întotdeauna asistență juridică.

Vom asigura aplicarea acestui Manual de conformare și investigarea respectiv sancționarea oricăror încălcări ale regulilor în materia concurenței.

POULTRY INVESTMENT S.A.



2. ANGAJAMENTUL POULTRY BRASOV S.R.L.

POULTRY BRASOV S.R.L. este persoană juridică cu capital integral privat, cu sediul în Municipiul Codlea, extravilan, Șos. Codlea - Sibiu, km 2, jud. Brașov, înmatriculată la Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul Brașov, sub nr. J2002000794086, cod unic de înregistrare 14713543,

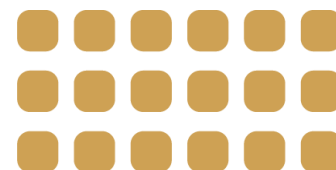
POULTRY BRASOV S.R.L. este un reper de excelență în creșterea și procesarea cărnii de pasăre. Cu trei ferme și un abator complet operațional, compania este întruchiparea calității și siguranței în producția de produse avicole.

Angajamentul companiei este de a le oferi consumatorilor doar cele mai proaspete produse. Acest angajament este susținut de respectarea strictă a standardelor veterinare și de igienă, de trasabilitatea produselor și de integritatea lanțului frigorific.

3. SCOPUL MANUALULUI

Scopul prezentului Manual de conformitate privind legislația în domeniul concurenței („*Manualul*”) este de a oferi îndrumări practice cu privire la modul de a face afaceri, menținând în același timp conformitatea deplină cu dreptul concurenței Uniunii Europene și al statelor membre.

Având în vedere necesitatea respectării regulilor concurențiale de către societatea POULTRY BRASOV SRL atât în raporturile cu terții, dar și de către angajații săi, managementul societății a luat decizia să implementeze o serie de măsuri în cadrul unui Program de conformare având ca scop încadrarea comportamentului societății, în întreg, și fiecărui angajat în parte, la normele și legislația internă și europeană în materia concurenței.



Programul de conformare prevede angajamentul potrivit căruia conformarea cu normele de concurență reprezintă o prioritate în ceea ce privește politicile POULTRY BRASOV SRL

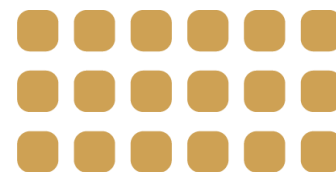
Programul de conformare este convergent cu valorile societății, caracterizate de onestitate, integritate, comunicare, încredere reciprocă și îmbunătățire continuă a serviciilor oferite.

Manualul de conformare prezent se dorește a fi unul din elementele de baza ale Programului de conformare cu regulile de concurență, pentru a preveni participarea POULTRY BRASOV SRL ori/și a angajaților săi la încălcări ale legii care ar expune societatea sancțiunilor pecuniare ori de altă natură sau unor prejudicii de imagine.

Manualul se aplică, tuturor angajaților (inclusiv, dar fără a se limita la directorul general al Companiei, membrii Consiliului de administrație, directorii executivi) ai Poultry Brasov.

Mai mult decât atât, Poultry Brasov trebuie să se asigure că toate părțile terțe care acționează în numele Poultry Brasov, inclusiv furnizorii, contractanții, agenții și angajații acestora, respectă regulile stabilite în prezentul Manual. Toți angajații Poultry Brasov care întâmpină situații relevante din punctul de vedere al legislației în domeniul concurenței, așa cum este stabilit în prezentul Manual, trebuie să respecte normele dreptului concurenței. Legislația în domeniul concurenței are un impact semnificativ asupra activităților de afaceri ale Poultry Brasov, inclusiv asupra relațiilor cu concurenții și partenerii de afaceri (furnizori și distribuitori).

Legislația în domeniul concurenței este pusă în aplicare în peste 100 de țări din întreaga lume, în toate statele membre ale Uniunii Europene și de către Uniunea Europeană însăși. Autoritățile în domeniul concurenței sunt tot mai active în punerea în aplicare a convenției, iar cooperarea internațională s-a îmbunătățit, având ca rezultat un control de reglementare crescut. În cadrul Uniunii Europene, Rețeaua europeană în domeniul concurenței (REC) a creat o cooperare chiar mai



strânsă între Comisia Europeană ca autoritate în domeniul concurenței și autoritățile în domeniul concurenței ale statelor membre.

Consecințele încălcării dreptului concurenței pot fi severe pentru companii. Aceste sancțiuni includ amenzi mari, despăgubirea pentru daune și prejudiciu reputațional pentru companie, iar în unele țări (de exemplu, în Marea Britanie sau Ungaria), sancțiuni penale pentru persoane, inclusiv amenzi și închisoarea.

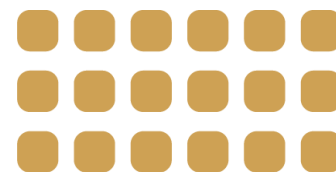
Acest Manual oferă îndrumări generale în ceea ce privește respectarea legislației în domeniul concurenței. Manualul se aplică numai operațiunilor desfășurate în Spațiul Economic European (SEE).

4. ROLUL CONCURENȚEI ȘI CADRUL DE REGLEMENTARE

Consiliul Concurenței este un organism autonom cu rol de administrare și punere în aplicare a Legii concurenței nr. 21/1996 (denumită în continuare și “Legea concurenței”), care are drept scop protecția, menținerea și stimularea concurenței și a unui mediu concurențial normal, în vederea promovării intereselor consumatorilor.

În calitate de autoritate națională în domeniul concurenței, instituția pune în aplicare și asigură respectarea prevederilor naționale și a celor comunitare de concurență.

Activitatea Consiliului Concurenței se desfășoară pe două componente principale: una preventivă, de monitorizare a piețelor și supraveghere a actorilor de pe aceste piețe și una corectivă, menită să restabilească și să asigure dezvoltarea unui mediu concurențial normal, pentru ca, în final, să se asigure o promovare cât mai bună a intereselor consumatorilor.



A. Legislația aplicabilă

Legislație europeană

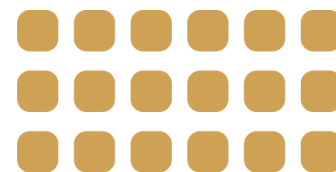
- Articolele 101 și 102 din Tratatul de Funcționare a Uniunii Europene
- Regulamentul (CE) nr. 1/2003 al Consiliului privind punerea în aplicare a normelor de concurență prevăzute la articolele 81 și 82 din Tratat
- Regulamentul (CE) nr. 139/2004 al Consiliului privind controlul concentrărilor economice între întreprinderi
- Comunicarea Comisiei privind cooperarea în cadrul rețelei autorităților de concurență
- Orientările (CE) privind conceptul de efect asupra comerțului din Articolele 81 și 82 din Tratat
- Regulamentul Comisiei nr. 330/2010 privind aplicarea Articolului 101 (3) din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene categoriilor de acorduri verticale și practicilor concertate
- Orientări privind restricțiile verticale - Nota Comisiei

Legislație națională

- Legea nr. 21 din 10 aprilie 1996 a Concurenței, republicată
- Legea nr. 11 din 29 ianuarie 1991 privind combaterea concurenței neloiale
- Ordonanța de Urgență nr. 39 din 31 mai 2017 privind acțiunile în despăgubire în cazurile de încălcare a dispozițiilor legislației în materie de concurență, precum și pentru modificarea și completarea Legii concurenței nr. 21/1996

Regulamente si instructiuni

- Instrucțiuni privind individualizarea sancțiunilor pentru contravențiile prevăzute la art. 55 din Legea Concurenței nr. 21/1996 – decembrie 2019
- Instrucțiuni din 2019 privind condițiile și criteriile de aplicare a politicii de clemență
- Ordinul nr. 407 din 16.04.2019 privind punerea în aplicare a Regulamentului privind constatarea contravențiilor și aplicarea sancțiunilor de către Consiliul Concurenței



- Ordinul nr. 406 din 16.04.2019 privind punerea în aplicare a Regulamentului pentru completarea art. I din Regulamentul de procedură al Consiliului Concurenței, pus în aplicare prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr. 377/2017 și Ordinul nr. 1208 din 03.10.2018 privind punerea în aplicare a Instrucțiunilor pentru modificarea și completarea Instrucțiunilor privind individualizarea sancțiunilor pentru contravențiile prevăzute la art. 55 din Legea Concurenței nr. 21/1996, puse în aplicare prin Ordinul Președintelui Consiliului Concurenței nr.694/2016
- Instrucțiuni privind individualizarea sancțiunilor pentru contravențiile prevăzute la art. 55 din Legea Concurenței nr. 21/1996
- Regulament privind concentrările economice
- Regulament de procedură al Consiliului Concurenței,
- Regulament de organizare și funcționare al Consiliului Concurenței
- Regulamentul privind analiza și soluționarea plângerilor referitoare la încălcarea prevederilor art. 5, 6 și 9 din Legea Concurenței nr. 21/1996 și a prevederilor art. 101 și 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene, publicat în M. Of., Partea I, nr. 687 din 12 octombrie 2010, cu modificările și completările aduse prin Regulamentul din 7 septembrie 2011, publicat în M. Of., Partea I, nr. 673 din 21 septembrie 2011

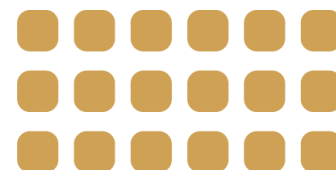
Reguli generale rezultate din legislația europeană și națională

Principalele prevederi în materia concurenței se regăsesc în cadrul Legii Concurenței nr.21/1996 („Legea Concurenței”), în cadrul Tratatului privind funcționarea Uniunii Europene („TFEU”), precum și în legislația secundară națională și comunitară emisă în aplicarea Legii concurenței, respectiv a TFEU.

B. Introducere în dreptul concurenței

Dreptul concurenței constă în cele mai multe jurisdicții din următoarele reguli:

- Interzicerea acordurilor anticoncurențiale;
- Interzicerea abuzului de poziție dominantă;



- Controlul concentrărilor.

În anumite jurisdicții, se pot aplica reguli de drept suplimentare în domeniul concurenței, printre care

- interzicerea practicilor comerciale neloiale față de consumatori (B2C) și partenerii de afaceri (B2B);
- norme specifice industriei.

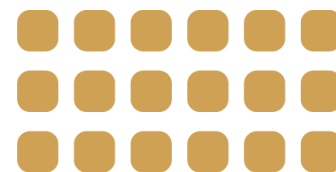
Merită să descriem de la bun început că dreptul concurenței este axat pe comportamentul pe o „piață”. În acest sens, două cadre de analiză se aplică unei analize a dreptului concurenței: (i) piața relevantă a produselor și (ii) piața geografică relevantă. Este o chestiune de fapt dacă Poultry Brasov este activ pe o piață relevantă a produselor sau pe o piață geografică. Pe scurt, analiza depinde de produsele pe care consumatorii le pot considera ca fiind "înlocuitori rezonabili" pentru produsele Poultry Brasov (și, prin urmare, aparținând aceleiași piețe).

Mai mult, este important să se știe care alte întreprinderi avicole sunt active ca și concurenți (sau potențiali concurenți) ai Poultry Brasov. Acest lucru depinde, de asemenea, de o analiză faptică. În general, toate societățile care dispun de resurse suficiente pentru a intra pe piața relevantă de produse și pe piața geografică pe care activează Poultry Brasov într-o perioadă scurtă de timp se califică drept "concurenți potențiali".

C. Prevederi legale referitoare la înțelegeri și practici anticoncurențiale

Articolul 5 alin.(1) din Legea Concurenței:

(1) Sunt interzise orice înțelegeri între întreprinderi, decizii ale asociațiilor de întreprinderi și practici concertate, care au ca obiect sau au ca efect împiedicarea, restrângerea ori denaturarea concurenței pe piața românească sau pe o parte a acesteia, în special cele care:

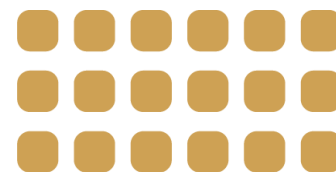


- a) stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare;
- b) limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile;
- c) impart pietele sau sursele de aprovizionare;
- d) aplica, in raporturile cu partenerii comerciali, conditii inegale la prestatii echivalente, provocand in acest fel unora dintre ei un dezavantaj 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;
- 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 concurentei 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.(l) TFEU:

„(1) Sunt incompatibile cu piata interna si interzise orice acorduri intre intreprinderi, orice decizii ale asocierilor de intreprinderi si orice practici concertate care pot afecta comertul dintre statele membre si care au ca obiect sau efect impiedicarea, restrangerea sau denaturarea concurentei 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;



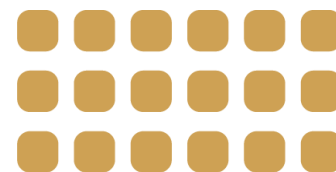
(e) conditioneaza incheierea contractelor de acceptarea de catre parteneri a unor prestatii suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte.”

Prevederi legale referitoare la abuzul de poziție dominantă

Articolul 6 din Legea Concurenței

(1) Este interzisa folosirea in mod abuziv de catre una sau mai multe întreprinderi a unei pozitii dominante detinute pe piața 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 prețuri majorate consumatorilor interni;
- f) exploatarea starii de dependenta in care se gaseste o alta întreprindere fata de o asemenea întreprindere sau întreprinderi 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 câte ori Consiliul Concurenței aplica prevederile alin. (1) în măsura în care folosirea în mod abuziv a poziției dominante poate afecta comerțul dintre statele membre, acesta aplica, de asemenea, prevederile art. 102 din Tratatul privind funcționarea Uniunii Europene.

(3) Se prezuma, până la proba contrară, că una sau mai multe întreprinderi se află în poziție dominantă, în situația în care cota ori cotele cumulate pe piața relevantă, înregistrate în perioada supusă analizei, depășesc 40%.

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

„Este incompatibilă cu piața internă și interzisă, în măsura în care poate afecta comerțul dintre statele membre, folosirea în mod abuziv de către una sau mai multe întreprinderi a unei poziții dominante deținute pe piața internă sau pe o parte semnificativă a acesteia.

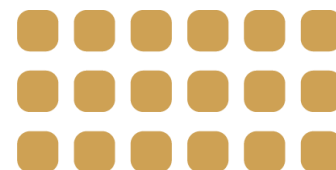
Aceste practici abuzive pot consta în special în:

- (a) impunerea, direct sau indirect, a prețurilor de vânzare sau de cumpărare sau a altor condiții de tranzacționare inechitabile;
- (b) limitarea producției, comercializarea sau dezvoltarea tehnică în dezavantajul consumatorilor;
- (c) aplicarea în raporturile cu partenerii comerciali a unor condiții inegale la prestații echivalente, creând astfel acestora un dezavantaj concurențial;
- (d) condiționarea încheierii contractelor de acceptarea de către parteneri a unor prestații suplimentare care, prin natura lor sau în conformitate cu uzanțele comerciale, nu au legătură cu obiectul acestor contracte.”

D. Situații ce evidențiază încălcări ale concurenței

Restricții grave de concurență:

a) Impunerea prețului de revanzare



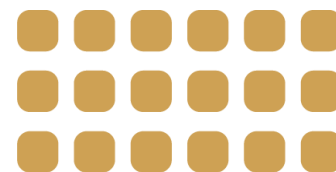
Furnizorul nu poate stabili preţurile de revanzare ale distribuitorilor. În concret, este interzis societăţii sau furnizorilor acesteia:

- 1) Să fixeze, să stabilească în orice mod preţurile de revanzare ale distribuitorilor, pentru orice produse, în orice circumstanţe (inclusiv cu privire la clienţi individuali ori în cazul participării la diferite licitaţii);
- 2) Să fixeze preţurile de revanzare prin intermediul ofertelor, facturilor, comenzilor, politicilor de vânzări comunicate distribuitorilor, liste de preţuri, cataloage, etichete, broşuri etc.
- 3) Să solicite distribuitorilor/dealerilor să adere la politica lor de preţuri sau la preţurile de revanzare recomandate/fixate acestora;
- 4) Să înceteze contractele cu dealerii/distribuitorii în cazul în care aceştia refuză să se alinieze preţurilor de revanzare fixate/recomandate;
- 5) Să îşi coordoneze politica de preţuri cu distribuitorii în acord cu condiţiile de piaţă;
- 6) Să interzică distribuitorilor/dealerilor să acorde discounturi sau reduceri;
- 7) Să furnizeze distribuitorilor/dealerilor diverse formule de calcul al preţurilor care, în fapt, conduc la fixarea preţurilor şi afectarea libertăţii/independenţei distribuitorului;
- 8) Să stabilească marginea de profit a dealerilor/distribuitorilor;
- 9) Să monitorizeze sistematic preţurile dealerilor/distribuitorilor şi să aplice sancţiuni în caz de nerespectare a politicii de preţuri/vânzare comunicate de furnizor/distribuitor.

b) Exclusivitate/Importuri paralele/Acorduri de turnizare

La încheierea unui acord ce include o obligaţie de cumpărare exclusivă (dintr-o singură sursă) sau de furnizare exclusivă către un singur distribuitor trebuie avute în vedere şi următoarele principii:

- (1) Sunt ilegale clauzele prin care sunt restricţionate/interzise vânzările pasive (comenzile primite de la clienţi din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului să accepte comanda unui client din afara teritoriului;
- (2) Sunt ilegale restricţiile impuse distribuitorilor cu privire la promovarea pe internet;
- (3) Sunt interzise, ca regulă, clauzele de furnizare exclusivă când cumpărătorul este dominant.



c) Non -concurenta

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:

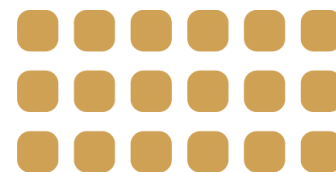
- (1) orice obligatii directe sau indirecte care determina cumparatorul, ca dupa expirarea intelegerii, sa nu fabrice, cumpere, vanda sau revanda produse sau servicii, cu exceptia cazului in care aceasta obligatie: priveste produse sau servicii care sunt in concurenta cu cele care fac obiectul intelegerii, 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 concurenţi.

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 aceeaşi 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 şi 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.

E. Principii generale ce trebuie avute în vedere de o societate ce deţine o poziţie dominantă:

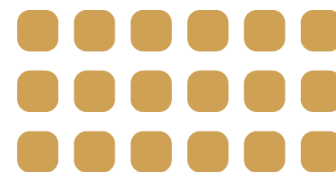
(a) Discriminare/Conditii diferite de vanzare /Refuzul de a trata

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 anumiti furnizori sau beneficiari care indeplinesc aceleasi conditii,

(b) Impunerea obligatiilor de achizitii exclusive/excesive/discounturi defidelizare/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 poziţie 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 intre pretul ridicat si 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.

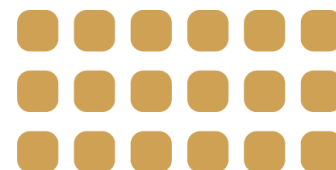
(d) Vanzarile legate/conditionate

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 Concurenței interzice orice înțelegeri între întreprinderi (independente), orice decizii ale asociatiilor de întreprinderi si orice practici concertate, care au ca



obiect sau au ca efect împiedicarea, restrângerea sau denaturarea concurenței pe piața românească sau pe o parte a acesteia.

(b) Forma înțelegerilor nu are importanță; Astfel, nu doar înțelegerile scrise cad sub incidența restricțiilor în materia concurenței, ci chiar și înțelegerile verbale sau așa numitele practici concertate (considerate ca forme de colaborare deliberată și intenționată a societăților pentru eliminarea sau restrângerea concurenței).

(c) Restricțiile concurențiale sunt împartite în două categorii: verticale și orizontale.

(d) Înțelegerile orizontale se referă la acele înțelegeri sau practici concertate între societăți ce acționează la același nivel de comercializare, respectiv acele înțelegeri între concurenți actuali sau potențiali care restricționează/pot restricționa concurența pe piață,

(e) Înțelegerile verticale se referă la înțelegerile sau practicile concertate încheiate între societăți care acționează la nivele diferite de comercializare (e.g. relațiile dintre furnizori și distribuitori, distribuitori en-gross și revanzătorii (retail) pe lant, furnizori-clienți).

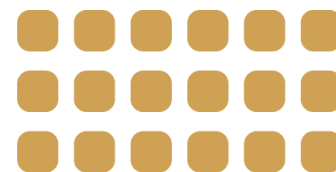
(f) Sunt prezentate mai jos principalele tipuri de înțelegeri care pot fi considerate, în anumite condiții, anticoncurențiale.

Înțelegerile orizontale

Înțelegerile sau practicile între societăți concurențe pot ridica probleme în domeniul concurenței. Pentru a reduce riscul apariției unor astfel de probleme, în relațiile dintre concurenți trebuie respectate următoarele principii generale:

Preturi și condiții de furnizare

Fiecare societate este liberă să își determine și modifice în mod independent prețurile. În lipsa coordonării /practicilor concertate, societățile își pot adapta comportamentul în mod inteligent în funcție de comportamentul societăților concurențe de pe piață,



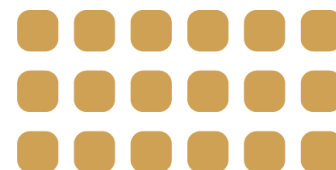
În lipsa unor contacte, schimburi de informații sensibile, comportamentul similar al societăților concurente pe piață nu este interzis, societățile având dreptul să își adapteze comportamentul în funcție de evoluția pieței și a celorlalți actori prezenți pe piață.

Este interzis de Legea Concurenței ca o societate să se înțeleagă, să stabilească, fixeze prețurile sau să își coordoneze politica de prețuri cu alte societăți concurente. În concret, Societăților concurente le este interzis:

- (a) Să determine împreună prețurile de vânzare sau cumpărare, să decidă împreună volumul produselor vandute sau cantitățile de producție;
- (b) Să decidă împreună prețurile și condițiile de participare la diverse licitații;
- (c) Să decidă în comun creșterea prețurilor și nivelul acestora;
- (d) Să stabilească împreună prețuri minime sau fixe (inclusiv prețurile sau condițiile de participare la licitații);
- (e) Să stabilească împreună discounturi, reduceri comerciale sau alte condiții specifice de furnizare/livrare;
- (f) Să schimbe informații referitoare la costuri, prețuri sau alte informații conexe acestora, urmate de fixarea unor prețuri similare;
- (g) Să schimbe informații referitoare la costuri sau prețuri cu societăți concurente, strategii exceptând cazul în care parametrii schimbului de informații și schimbul nu are la bază rațiuni procompetitive și nu se respectă codul de conduită aplicabil schimbului de informații.

Alocarea/impartirea pieței

Întelegerile ce au ca obiect împartirea pieței sau alocarea de clienți sunt considerate o practică interzisă. În concret Societatea se va abține de la încheierea 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/cantităților de vanzare

Boicotul

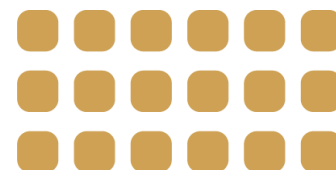
Refuzul din partea unui grup de concurenti de a trata cu unul sau mai multi clienti sau furnizori în scopul de a impiedica clientul sau furnizorul sa actioneze pe piata este interzis, In concret, Societatea nu trebuie sa:

- (a) Decida in comun cu societati concurente sa nu furnizeze/ livreze catre anumiti clienți 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 truate

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 putin 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.

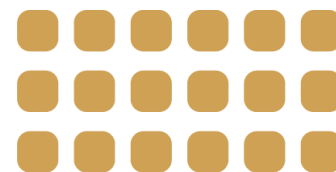
Schimburi de informatii comerciale in cadrul Asociatiilor

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 anticoncurentiale 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 resfrictionari interzise per se (prin obiect).



În cazul unor înțelegeri verticale, Societatea, angajații săi trebuie să respecte următoarele principii:

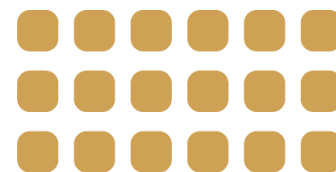
- a) Furnizorii nu pot stabili prețurile de revanzare ale distribuitorilor.
- b) Sunt ilegale clauzele prin care sunt restrictionate/interzise vânzările pasive (comenzile primite de la clienți din afara teritoriului alocat) sau prin care este interzis distribuitorului să accepte comanda unui client din afara teritoriului;
- c) Sunt interzise ca regulă clauzele de furnizare exclusivă când cumpărătorul este dominant.

F. OBLIGAȚII în caz de control/inspecții inopinate

Autoritățile din domeniul concurenței pot efectua o inspecție la fața locului, fără o notificare prealabilă (așa-numita ”inspecție inopinantă”) la companiile care ar fi comis o încălcare a dreptului concurenței. Consecințele încălcării dreptului concurenței pot fi severe pentru companii. Autoritățile din domeniul concurenței sunt tot mai active în punerea în aplicare a convenției, iar cooperarea internațională s-a îmbunătățit, având ca rezultat un control de reglementare sporit.

Inspecțiile inopinate reprezintă un instrument eficient pe care autoritățile din domeniul concurenței preferă să-l utilizeze, deoarece pot produce dovezi concomitente, fizice care au o valoare probatorie substanțială. Autoritățile din domeniul concurenței au o gamă largă de competențe de investigare, ceea ce le permite să

- pătrundă în sediul companiilor, sau chiar în spații private, în cazul în care se presupune că dovezile se găsesc acolo, fără consimțământ (autoritățile din domeniul concurenței pot fi asistate de autoritățile de aplicare a legii în acest sens);
- acceseze cele mai multe documente, inclusiv registre contabile, dosare de afaceri și corespondența - fizică și electronică;
- ridice documente sau copii / extrase din acestea;



- ceară explicații verbale la fața locului, în ceea ce privește documentele confiscate sau copiate.

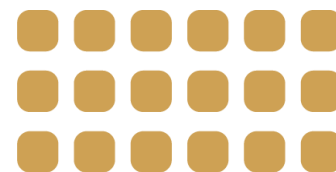
Prin urmare este esențial ca toți angajații în cauză să înțeleagă cum să se comporte într-o astfel de situație, și care sunt cele mai bune practici pe care ar trebui să le urmeze.

În cazul unei inspecții inopinate angajații Poultry Brasov vor lua următoarele măsuri:

- Informați de îndată conducerea și toate persoanele de interes.
- Permiteți inspectorilor de concurență, fără întârziere, începerea și derularea inspecției;
- Facilitați, pe întreaga durată a inspecției, accesul la toate documentele și informațiile necesare îndeplinirii misiunii inspectorilor de concurență;
- Furnizați într-o formă completă documentele, informațiile, înregistrările și evidențele solicitate, precum și orice lămuriri necesare fără a putea opune caracterul confidențial;
- Puneți la dispoziție și asigurați accesul la toate echipamentele și programele folosite, inclusiv la cele care nu se află fizic în spațiul inspectat, dar pot fi accesate din acel spațiu, furnizați parolele și cheile de criptare/ decriptare necesare și asigurați suportul necesar inspectorilor, inclusiv pentru rularea software-ului specific, calcularea valorii “hash”¹⁴ și transferul fișierelor considerate relevante de pe un echipament pe altul pentru a fi apoi copiate pe CD/DVD sau listate.

Alte măsuri recomandate:

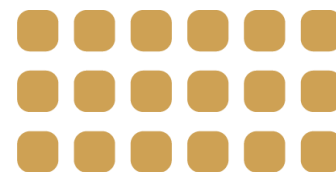
- Dacă este cazul, informați imediat și avocații externi;
- Solicitați documentele în baza cărora inspectorii de concurență își exercită puterile de inspecție. Analizați Ordinul pentru inspecția inopinată și identificați întinderea acestuia (perioadă, țări, produse etc.);



- Participați în mod efectiv la activitatea de inspecție, alături de inspectorii de concurență, pe întreaga durată a inspecției;
- Păstrați evidența: (1) documentelor solicitate sau copiate de inspectorii, (2) persoanelor intervievate (3) a spațiilor vizitate, (4) întrebărilor adresate și a răspunsurilor oferite, respectiv (5) cuvintelor cheie utilizate pentru căutări pe calculator;
- Identificați în prezența inspectorilor de concurență documentele considerate confidențiale, precum și pe cele considerate a intra sub incidența „privilegiului legal”. Invocați secretul corespondenței pentru comunicări cu avocații externi;
- Marcați drept confidențiale documentele luate de inspector;
- Răspundeți în mod concis și exact întrebărilor puse de inspectorii. În cazul întrebărilor neclare, solicitați explicații/clarificări. Dacă nu cunoașteți răspunsul, informați inspectorii de concurență cu privire la acest aspect și învederați-le că veți reveni ulterior cu un răspuns.
- Solicitați consemnarea în scris a tuturor obiecțiilor față de activitatea inspectorilor de concurență.

E v i t a ț i următoarele:

- Nu împiedicați accesul inspectorilor de concurență în sediul societății;
- Nu ascundeți, alterați sau distrugeți documente, e-mailuri și/sau date ce ar putea face obiectul inspecției;
- Nu fiți ostili sau obstructivi; răspundeți întrebărilor și/sau solicitărilor inspectorilor de concurență;
- Nu distrugeți sigiliile aplicate de inspectorii de concurență pe parcursul inspecției inopinate;
- Nu oferiți informații în afara obiectului investigației, astfel cum acesta este conturat în documentele de inspecție;
- Nu furnizați informații inexacte, incomplete sau care induc în eroare ori documente incomplete;
- Nu semnați niciun document (e.g. declarații, consemnări) fără aprobare juridică prealabilă.



G. SANCTIUNI

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

a) Raspunderea contravenționala

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.

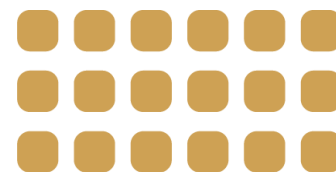
Principalele criterii pentru individualizarea sanctiunii sunt gravitatea si durata faptei. La aplicarea sanctiunii se are in vedere cifra de afaceri totala inregistrata de intreprindere in anul financiar anterior sanctionării.

b) Răspunderea 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) Răspunderea civilă

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 despăgubiri în termen de 2 ani de la data la care decizia Consiliului Concurenței, pe care se întemeiază acțiunea în subsidiar, rămâne definitivă și irevocabilă.

5. AUTOEVALUARE ÎN VEDEREA IDENTIFICĂRII RISCURILOR DIN DOMENIUL CONCURENȚEI CU CARE SE CONFRUNTĂ POULTRY BRASOV

5.1. Activități

Principalele activități derulate de POULTRY BRASOV SRL sunt:

- A. Prelucrarea și conservarea cărnii de pasăre
- B. Creșterea păsărilor
- C. Comercializarea produselor rezultate din activitățile de la lit. A și B

Piete relevante

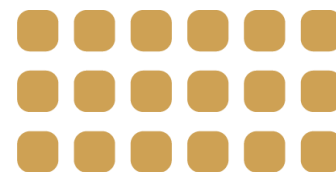
Piața crescătorilor de pasăre

Piața prelucrării și conservării cărnii de pasăre

Piața comercializării cărnii de pasăre

5.2. Lista de amenințări la care este expusă POULTRY BRASOV

- acțiuni ale societăților concurente care apelează la înțelegeri neconcurențiale pentru a câștiga licitațiile la care se prezintă **POULTRY BRASOV**
- acțiuni ale societăților furnizoare de echipamente și piese, materii prime, pentru producția **POULTRY BRASOV** de a încheia înțelegeri neconcurențiale cu scop/efect în creșterea nefundamentată a prețurilor de achiziții ori în inducerea de sincope în aprovizionare, pe lanțul vertical, în amonte



- actiuni ale distribuitorilor produselor realizate de **POULTRY BRASOV** care, prin intelegeri neconcurentiale ce constau in stabilirea unor preturi ori limitarea artificiala a vanzarilor, pot afecta vanzarile **POULTRY BRASOV** sau pot angrena **POULTRY BRASOV** in prejudicii de imagine
- actiuni ale propriilor angajati ai **POULTRY BRASOV** de a se angrena in furnizarea de informatii ce se pot constitui in riscuri/acuze de intelegeri neconcurentiale

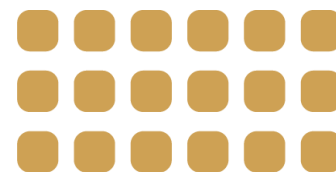
5.3. Lista de vulnerabilitati ce pot genera riscuri de concurenta pentru **POULTRY BRASOV**

- ❖ instruirea insuficienta a angajatilor **POULTRY BRASOV** 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

5.4 Identificarea riscurilor cele mai relevante

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

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



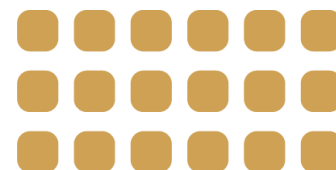
Riscul 3: Riscul ca **POULTRY BRASOV** sa nu poata realiza planul de vanzari stabilit ca urmare a unor intelegeri neconcurentiale intre distribuitori - firmele din lantul vertical din aval -, prejudiciile regasindu-se in planul imaginii societatii in cazul in care se genereaza pe aceasta cale efecte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

6. COD DE CONDUITA SI LINII DIRECTOARE PENTRU ANGAJATII POULTRY BRASOV SRL ÎN VEDEREA CRESTERII CONFORMARII CU REGULILE DE CONCURENTA

6.1. Practici total interzise pentru angajatii POULTRY BRASOV SRL (“AŞA NU”)

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

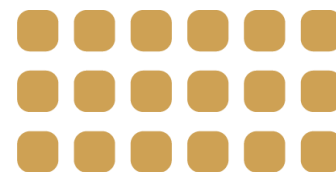
1. stabilesc, direct sau indirect, preturi de cumparare ori de vanzare sau orice alte conditii de tranzactionare in intelegere cu alte firme concurente
2. limiteaza sau controleaza productia, comercializarea, dezvoltarea tehnica sau investitiile
3. impart pietele sau sursele de aprovizionare pentru clienti
4. 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
5. conduc, in orice mod, la trucarea unor licitatii
6. constituie intelegeri de a nu cumpara de la sau de a nu vinde catre anumite intreprinderi fara o justificare rezonabila
7. 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



8. 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 în conformitate cu uzantele comerciale, nu au legatura cu obiectul acestor contracte
9. conduc la practicarea unor preturi excesive
10. 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.

6.2. Instructiuni de participare la sedintele Asociatiilor in care POULTRY BRASOV SRL este membru

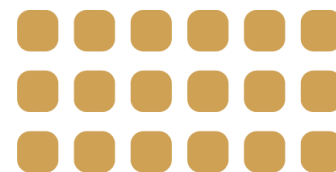
- a) Nu incheiati intelegeri sau acorduri si nici nu aveti discutii cu privire la tot ceea ce tine de informatiile comerciale sensibile (preturi, conditii de creditare a clientilor, facturare, productii, stocuri, vânzări, costuri, planuri, oferte catre clienti, clienti etc.) sau despre aspecte care in mod normal trebuie determinate/stabilite in mod independent de fiecare societate in parte;
- b) 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;
- c) 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.);



- d) 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;
- e) Nu participati la schimburi de informatii, analize de Piete sau benchmarking care permit accesul la informatiile individualizate privind concurentii;
- f) 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;
- g) Nu încheiati intelegeri de boicot colectiv /eliminare a unor societăți concurente/furnizori sau orice alte intelegeri inscrise in randul practicilor anticoncurentiale interzise descrise mai sus
- h) 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.

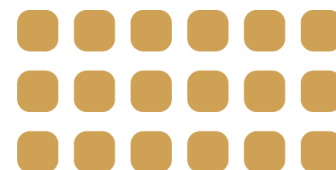
6.3. Practici permise pentru angajatii POULTRY BRASOV SRL (“AȘA DA”)

- a) Solicitati consultare legala ori de cate ori credeti ca o anumita actiune sau decizie incalca prevederile prezentului Manual de conformare
- b) 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
- c) 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.
- d) In cazul in care in procesele verbale de participare sunt consemnate aspecte ce pot atrage raspunderea POULTRY BRASOV pe teren concurential (stabilirea preturilor de revanzare,



alocarea de clienti, împărţirea traseelor) reprezentantul delegat al societăţii nu va semna aceste procese verbale sau va semna cu obiecţiuni în măsura în care există deja o listă de prezenţă.

- e) Solicitaţi ca Asociaţia să desemneze o persoană responsabilă pentru gestionarea relaţiilor cu autoritatea naţională de concurenţă (Consiliul Concurenţei)
- f) În cadrul discuţiilor, schimbaţi doar informaţii de politici publice sectoriale, educaţie, dezvoltări ştiinţifice, legislaţia de reglementare, frendul general al industriei.
- g) În măsura în care discuţiile în cadrul întrunirilor converg spre punctele interzise de mai sus, cereţi să se consemneze în procesul verbal de şedinţă faptul că încetaţi aceste discuţii, faptul că vă opuneţi acestor discuţii sau chiar faptul că parasiti/închideţi şedinţa în cazul continuării discuţiilor în cauză; nu rămâneţi la întâlnire în cazul în care discuţiile continuă în ciuda obiecţiilor ridicate
- h) Prin simpla dvs. prezenţă la întâlnirea respectivă şi asistând la acele discuţii, chiar dacă nu participaţi activ şi nu dezvaluiţi nicio informaţie comercială sensibilă, riscaţi ca Societatea şi dvs. să fiţi consideraţi ca încălcând legislaţia concurenţei şi sancţionaţi.
- i) Indrumaţi subordonaţii/persoanele desemnate pentru participarea la întrunirile Asociaţiei să nu folosească în cadrul întâlnirilor/sedintelor expresii de genul „vom domina piaţa” „ne-am înţeles cu.... vom elimina concurenţa”, „preturi similare” „gentlemen 's agreement” etc.
- j) Menţionaţi sursa oricărei informaţii referitoare la preturi (pentru a nu da o impresie falsă cu privire la provenienţa de la concurenţi) şi evitaţi orice sugestie potrivit căreia industria a ajuns la un consens cu privire la un anumit subiect sensibil.
- k) În cazul în care nu sunteţi de acord cu anumite solicitări ale membrilor /Asociaţiei, comunicaţi în scris aceste aspecte şi păstraţi corespondenţa aferentă
- l) Refuzaţi imediat orice informaţii confidenţiale sensibile primite şi nu păstraţi copii ale acestora, explicând în scris de ce nu doriţi să păstraţi aceste informaţii;
- m) Informaţi seful ierarhic de orice cerere de informaţii confidenţială primită sau orice informaţii confidenţiale primite din piaţă.

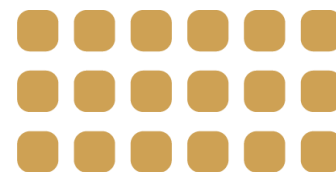


- n) Solicitati conducerii asociatiilor, in care detineti calitatea de membri, sa va comunice (a) orice comunicat de presa pe care intenţioneaza sa il lanseze in spatiul public ca mesaj comun al asociatiei si implicit al membrilor sai.

6.4. 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 intenţioneaza a fi aplicate in viitor, sau a altor schimburi care sunt considerate restrangeri ale concurentei prin obiect interzise de Legea Concurenţei) trebuie analizate de la caz la caz, intrucat rezultatele evaluarii depind de o combinatie de elemente specifice cazului.



7. CONCLUZII

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

Deciziile privind stabilirea preturilor de productie, clienti sau piata APARTIN EXCLUSIV POULTRY BRASOV SRL

PĂRĂȘIȚI 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.

8. DESEMNAREA PERSOANEI RESPONSABILE CU PROGRAMUL DE CONFORMARE AL POULTRY BRASOV SRL

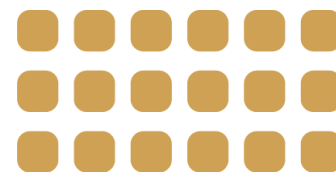
Consideram ca nivelul decizional al persoanei desemnate ca responsabila cu Programul de conformare este un element cheie in ceea ce priveste reusita sa.

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

9. 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 POULTRY BRASOV și situatiile cu care s-a confruntat



- prelucrarea noilor angajati in POULTRY BRASOV 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.

10. DATE DE CONTACT

În cazul în care nu sunteți sigur dacă un incident are sau nu relevanță din perspectiva dreptului concurenței în ceea ce privește normele descrise mai sus, solicitați îndrumare din partea Departamentului juridic ; e-mail: kinga.nagy@pinvest.ro).

POULTRY BRASOV S.R.L.
ADMINISTRATOR
POULTRY INVESTMENT S.A.
DIRECTOR GENERAL
LACZKÓ DÉNES ZSOLT