



W-PG/PZ07/02 wyd. 5.0

Zgodność z zasadami konkurencji

Kategoria:	Wytyczne
Obowiązuje od dnia:	01.10.2023
Dokument wewnętrzny:	Tak
Dział odpowiedzialny:	Corporate Legal / Group Compliance
Zatwierdzona przez GCC:	13.09.2023



W-PG/PZ07/02 wyd. 5.0

Zgodność z zasadami konkurencji





Historia zmian

Wersja numer	Tytuł	Autor / Właściciel	Zatwierdzone przez i data	Obowiązuje od
1.0	Polityka zachowania zgodności z przepisami o ochronie konkurencji	Group Compliance	przez Executive Board w dniu 08.04.2014	09.04.2014
2.0	Polityka zachowania zgodności z przepisami o ochronie konkurencji	Group Compliance	przez Executive Board w dniu 05.04.2019	15.04.2019
3.0	Polityka zgodności z zasadami konkurencji	Group Compliance	przez Executive Board w dniu 15.02.2022	01.03.2022
4.0	Polityka zgodności z zasadami konkurencji	Group Compliance	przez Executive Board w dniu 08.02.2023	15.03.2023
5.0	Zgodność z zasadami konkurencji	Group Compliance	przez Executive Board w dniu 13.09.2023	01.10.2023

W przypadku pytań dotyczących szczegółów historii zmian w poszczególnych wersjach Wytycznych należy skontaktować się z Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami (ang. Group Compliance).

Aktualnie obowiązująca wersja jest wyróżniona pogrubioną czcionką. Z aktualnie obowiązującymi Wytycznymi i Standardami można zapoznać się za pośrednictwem intranetu (lokalnie, wersja polska – Elliteq)



Grupy obowiązywania

Lp.	Grupa	Obowiązuje T/N	Szkolenie T/N
1	Zarząd	T	T
2	Prokurent	T	T
3	Asystentka Zarządu	T	T
4	Specjalista ds. Administracji	T	T
5	Dyrektor Działu Farmaceutyczno-Jakościowego	T	T
6	Osoba Odpowiedzialna	T	T
7	Osoba Wykwalifikowana	T	T
8	Farmaceuta	T	T
9	Farmaceuta ds. obrotu środkami kontrolowanymi	T	T
10	Pracownicy działu Farmaceutyczno-Jakościowego	T	T
11	Dyrektor Działu Finansowego	T	T
12	Pracownicy Działu Księgowości	T	T
13	Pracownicy Działu Kontrolingu	T	T
14	Dyrektor działu IT	T	T
15	Pracownicy Działu IT	T	T
16	Manager ds. Kadr i Płac	T	T
17	Pracownicy Działu Kadr i Płac	T	T
18	Dyrektor Działu Logistyki	T	T
19	Kierownik Magazynu Konotopa	T	T
20	Kierownik Magazynu Ołtarzew	T	T
21	Kierownik Zmiany w Konotopie	T	T
22	Kierownik Zmiany Ołtarzew	T	T
23	Pracownicy Magazynu Konotopa	T	T
24	Pracownicy Magazynu Ołtarzew	T	T
25	Pracownicy Magazynu Importera	T	T
26	Koordynator Działu obsługi klienta	T	T
27	Pracownicy Działu obsługi klienta Ołtarzew	T	T
28	Pracownicy Działu obsługi klienta Konotopa	T	T
29	Pracownicy Działu handlowego	T	T
30	Dyrektor Działu Rozwoju Biznesu	T	T
31	Pracownicy Działu Rozwoju Biznesu	T	T



Spis treści

I Informacje Ogólne	7
II Regulacje	8
1. Kartele i Nadużycie Dominującej Pozycji Rynkowej.....	8
1.1 Kartele	8
1.2 Nadużycie Pozycji Dominującej.....	10
2. Wymiana Informacji ze Stroną Trzecią	12
2.1 Udostępnianie Danych poprzez Systemy Informacyjne	15
2.2 Analiza porównawcza	16
2.3 Działalność w Stowarzyszeniach Branżowych.....	17
2.4 Targi Branżowe	18
2.5 Sygnalizowanie sytuacji rynkowej	19
3. Porozumienia lub Praktyki Pionowe.....	19
4. Porozumienia / Umowy typu hub -and spoke.....	21
5. Partnerzy Biznesowi	22
7. Egzekwowanie	23
8. Kontakt	23
Załącznik I	24



Słowniczek

Partner Biznesowy	Wszystkie Strony Trzecie, takie jak klienci, dostawcy, agenci, konsultanci i inne podmioty bezpośrednio zaangażowane w działalność biznesową grupy PHOENIX.
Lokalny menadżer ds. zgodności z przepisami (LCM)	Osoba odpowiedzialna w danej firmie za wdrożenie CMS – zgodnie ze wskazówkami Działu ds. zgodności z przepisami – i która jest dostępna jako lokalny punkt kontaktowy w kwestii wszystkich spraw związanych z przestrzeganiem przepisów. Dla każdej jednostki w grupie PHOENIX został wyznaczony jeden Lokalny Menadżer ds. zgodności z przepisami (więcej szczegółów znajdziesz w Zasadach zgodności oraz Wytycznych zgłaszania i dochodzeń - ang. Compliance Principles and Reporting & Investigations Guideline).
Pracownik	Pracownikiem jest każda osoba, która podpisała bezpośrednią umowę o pracę z grupą PHOENIX i wykonuje pracę lub zadania bezpośrednio dla grupy PHOENIX.
grupa PHOENIX lub tylko „PHOENIX”	Obejmuje wszystkie spółki, w których większość akcji posiada PHOENIX Pharma SE lub posiada jedną z jej spółek zależnych lub które są bezpośrednio lub pośrednio kontrolowane przez spółkę holdingową lub jej spółki zależne.
Strona Trzecia	Strona Trzecia to każda osoba fizyczna lub prawna, z którą spółka z grupy PHOENIX ma kontakt (biznesowy). W kontekście niniejszych Wytycznych spółki grupy PHOENIX i ich Pracownicy nie są uważani za Strony Trzecie.



I Informacje Ogólne

Niniejsze Wytyczne zawierają informacje o tym, jak postępować w odniesieniu do konkurentów i Partnerów Biznesowych grupy PHOENIX w zakresie przestrzegania przepisów dotyczących ochrony konkurencji.

Wytyczne opierają się na przepisach unijnego prawa konkurencji, które stosuje się jednolicie we wszystkich państwach członkowskich oraz związanych z tym wysokich standardach konkurencji. Wszystkie spółki PHOENIX oraz ich Pracownicy są zobowiązani do przestrzegania tych wymogów prawnych.

Krajowe wymagania prawne poszczególnych państw członkowskich mogą być bardziej rygorystyczne niż prawo UE, szczególnie w obszarach, które podlegają potencjalnemu nadużywaniu pozycji dominującej na rynku. To samo dotyczy Państw Trzecich. Wszystkie podmioty z grupy PHOENIX oraz ich Pracownicy są zobowiązani do przestrzegania odpowiednich lokalnych wymagań prawnych. Jeśli cokolwiek jest niejasne w odniesieniu do wymagań prawnych, Pracownicy powinni skonsultować się ze swoim przełożonym, LCM lub działem prawnym.

Prawo konkurencji chroni wolną i otwartą konkurencję przed ograniczeniami ze strony przedsiębiorstw. Wolna i otwarta konkurencja jest jednym z filarów, na których opiera się nasz system gospodarczy. Promuje wydajność, tworzy wzrost i miejsca pracy oraz gwarantuje konsumentom dostępność nowoczesnych produktów w rozsądnych cenach. Prawo konkurencji zapewnia, że tak pozostanie. Równie ważnym aspektem jest jego zdolność do ochrony grupy PHOENIX przed antykonkurencyjnymi praktykami innych firm.

Podstawowymi narzędziami, służącymi zapobieganiu nadużyciom, z których korzysta prawo konkurencji to:

- zakaz tworzenia karteli
- i
- zakaz nadużywania dominującej pozycji na rynku.

Przepisy krajowe państw członkowskich UE i wielu innych krajów mają podobne przepisy.

patrz
Zasady
zgodności

Zapisy Zasad zgodności oraz Wytycznych zgłaszania i dochodzeń mają zastosowanie bez ograniczeń do niniejszych Wytycznych i muszą być przestrzegane i stosowane w praktyce w całości. Przestrzeganie prawa konkurencji jest obowiązkiem każdego Pracownika. Pracownikom zabrania się angażowania się w praktyki naruszające prawo konkurencji. Każdy Pracownik jest odpowiedzialny za zdobycie wystarczającej wiedzy na temat prawa konkurencji, aby móc rozpoznać sytuacje, które mogą wiązać się z kwestiami dotyczącymi prawa konkurencji. W przypadku jakichkolwiek pytań, czy aktualna praktyka biznesowa lub decyzja handlowa mogą być sprzeczne z prawem



konkurencji, skontaktuj się ze LCM (Lokalnym menadżerem ds. zgodności z przepisami) lub Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami. Zwróć się do nich z wszelkimi pytaniami dotyczącymi prawa konkurencji lub innego tematu omawianego w tych Wytycznych.

ZAŁĄCZNIK I do niniejszych Wytycznych może również służyć jako pomoc w identyfikacji i ocenie trudnych sytuacji pod kątem zgodności z przepisami w tematyce konkurencji.

II Regulacje

1. Kartele i Nadużycie Dominującej Pozycji Rynkowej

1.1 Kartele

Zasady i przepisy

PHOENIX zakazuje tworzenia karteli, jak również udziału, wnoszenia wkładu i wszelkich działań i aktywności, które bezpośrednio lub pośrednio prowadzą do tworzenia kartelu lub mogą mieć podobne skutki.

Zasadą przewodnią zakazu karteli jest „wymóg autonomii”. Zasada ta wymaga, aby każda firma samodzielnie określała i realizowała swoje wytyczne biznesowe.

Zakaz karteli obejmuje również uzgodnione praktyki oparte na milczącej umowie między zaangażowanymi stronami. Możliwe jest również naruszenie tego zakazu bez wyraźnej zgody (pisemnej lub ustnej).

Naruszenia konkurencji są popełniane, gdy tylko jakiegokolwiek porozumienie lub uzgodniona praktyka między firmami lub decyzja o utworzeniu stowarzyszenia między firmami, zmniejsza niepewność typową dla konkurencji. Przykładem może być wymiana informacji istotnych dla konkurencji (patrz punkt 2).

Uzgodnione praktyki i decyzje mogą również naruszać prawo, nawet jeśli nie wpływają na konkurencję. Aby doszło do naruszenia, wystarczy sama wola doprowadzenia do takich skutków.

Z tego powodu, Pracownicy mają surowy zakaz:

- zawierania porozumień lub w inny sposób koordynowania kwestii cen, wielkości sprzedaży lub kontyngentów, udziału w rynku, przypisania obszarów sprzedażowych lub klientów, lub rozpatrywania roszczeń klientów lub dostawców;
- wymiany informacji z przedsiębiorstwem konkurencyjnym na tematy niedozwolone lub o znaczeniu krytycznym, o ile pracownicy Działu prawnego lub Działu zgodności wyraźnie nie określą inaczej.

Definicja

Uważa się, że kartel obejmuje porozumienia lub uzgodnione praktyki między przedsiębiorstwami lub decyzje stowarzyszeń biznesowych, których cel lub skutek ma



charakter antykonkurencyjny, np. poprzez zapobieganie, ograniczanie lub zakłócanie konkurencji na określonym rynku.

Niniejsze Wytyczne odnoszą się do następujących typów karteli:

- **Pionowe porozumienia lub praktyki.** Porozumienia lub uzgodnione praktyki pomiędzy konkurentami (na tym samym poziomie w łańcuchu dostaw) lub decyzje podejmowane przez takie przedsiębiorstwa, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji.
- **Poziome porozumienia lub praktyki:** Porozumienia lub uzgodnione praktyki pomiędzy konkurentami na różnych poziomach łańcucha dostaw lub decyzje takich przedsiębiorstw, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji.

Unijne prawo konkurencji wyraźnie zakazuje porozumień, uzgodnionych praktyk i decyzji, które polegają na:

- ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub innych warunków handlowych;
- ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji, rynków, rozwoju technicznego lub inwestycji;
- podziale rynków lub źródeł zaopatrzenia;
- stosowaniu wobec innych uczestników rynku różnych warunków dla równoważnych transakcji;
- uzależnianiu zawarcia umów od przyjęcia przez drugą stronę dodatkowych zobowiązań, które ze względu na swój charakter lub zgodnie ze zwykłą praktyką handlową nie mają związku z przedmiotem takich umów.

Powyższy wykaz nie wyczerpuje i nie zawiera wszystkich umów, uzgodnionych praktyk lub decyzji uznanych przez władze i sądy za antykonkurencyjne w ich celu lub w skutkach. Konkretnie, kluczowe tematy omówiono na przykładach w punktach 2–4.

Jeśli naruszenia tego typu zostaną udowodnione, może to mieć konsekwencje prawne, takie jak:

- grzywna lub kara pozbawienia wolności dla osób fizycznych uczestniczących w kartelu;
- grzywna dla spółki grupy PHOENIX, której przedstawiciele byli zamieszani w działania kartelu;
- zakwestionowanie i unieważnienie umów;
- roszczenia odszkodowawcze wniesione przez strony poszkodowane.



1.2 Nadużycie Pozycji Dominującej

Zasady i przepisy

PHOENIX zabrania nadużywania pozycji dominującej, jak również każdej innej działalności, która zmierza w sposób bezpośredni lub pośredni do nadużycia takiej pozycji lub odnosi podobny skutek.

Każda jednostka organizacyjna w ramach grupy PHOENIX musi niezależnie określić czy na danym rynku lub w swoim segmencie zajmuje pozycję dominującą.

Dominująca pozycja na rynku jest często wynikiem doskonałej wydajności, a zatem nie jest zakazana sama w sobie. Jeżeli w konkretnym przypadku firma zajmuje dominującą pozycję na rynku, będzie podlegać szczególnie surowym przepisom regulującym jej zachowanie w odniesieniu do innych uczestników rynku. Firma z dominującą pozycją na rynku nie może zatem w sposób niesprawiedliwy utrudniać ani dyskryminować innych uczestników rynku.

Prawo konkurencji wymaga, aby dominujące firmy na danym rynku brały pod uwagę swoich Partnerów Biznesowych i konkurentów. W niektórych krajach obowiązują podobne przepisy dla firm o silnej (nawet jeśli nie dominującej) pozycji rynkowej.

Konsekwencje związane z nadużywaniem dominującej pozycji na rynku są zasadniczo podobne do konsekwencji związanych z uczestnictwem w kartelu (patrz poprzednia część).

Nie można wykluczyć, że na niektórych rynkach grupa PHOENIX może mieć pozycję dominującą. Na tych rynkach zabronione są następujące działania:

- sprzedaż po zawyżonych cenach ("wyzysk cenowy");
- pozbawienie konkurencji klientów wskutek stosowania sztucznie zaniżonych cen (lub sztucznie zawyżonych rabatów), z którymi nie są w stanie konkurować („ceny dumpingowe”);
- odmowa dostawy bez obiektywnie ważnego uzasadnienia;
- nierówne traktowanie klientów bez obiektywnej przyczyny ("dyskryminacja"), np. stosowanie różnych cen, rabatów lub warunków handlowych do przeprowadzania równoważnych transakcji z klientami;
- uzależnianie sprzedaży jednego produktu od sprzedaży innego ("sprzedaż wiązana");
- stosowanie niektórych rodzajów rabatów, np. rabatów ze skutkiem wiązania, rabatów udzielanych pod warunkiem, że klient będzie realizował całość lub większość swojego zapotrzebowania na dany produkt u danego dostawcy („rabaty lojalnościowe”) lub rabatów z podobnym skutkiem, których celem jest zapewnienie, by klient odniósł korzyść tylko wtedy, gdy utrzyma lub zwiększy udział produktów kupowanych od dominującego dostawcy.

Definicja

Określenie dominacji na rynku nie jest łatwe, muszą być wzięte pod uwagę różne czynniki. Zakaz nadużywania pozycji dominującej jest zasadniczo skierowany przeciwko stosowaniu jednostronnych praktyk przez przedsiębiorstwa o dominującej pozycji na rynku.



Uznaje się, że firma ma dominującą pozycję na rynku, jeśli jest tak silna, że może prowadzić swoją działalność w różny sposób w odniesieniu do konkurentów, dostawców i klientów.

Aby ustalić, czy firma ma pozycję dominującą, stosuje się różne kryteria. Przyjmuje się, że niskie udziały w rynku generalnie stanowią dobrą podstawę do założenia, że firmie brakuje znaczącej siły rynkowej. Przy udziałach w rynku poniżej 30%¹ dominująca pozycja na rynku jest mało prawdopodobna. Udziały w rynku są jednak oceniane przy uwzględnieniu odpowiednich warunków rynkowych, takich jak (i) dynamika rynku (rozszerzenie i wejście), (ii) zakres, w jakim produkty się różnią, oraz (iii) ograniczenia pewnej firmy przez obecnych lub potencjalnych konkurentów, jak również jej klientów i dostawców.

Im większy udział w rynku lub im wyższe przekroczenie progu 30%, tym ważniejsze staje się wykluczenie możliwości, że dominująca pozycja rynkowa istnieje lub jest nadużywana.

Główne przykłady nadużyć wymieniane przez unijne prawo, to:

- narzucanie w bezpośredni lub pośredni sposób nieuzasadnionych cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków handlowych;
- ograniczenie produkcji, rynków lub rozwoju technologicznego ze szkodą dla konsumentów;
- stosowanie odmiennych warunków dla równoważnych transakcji z innymi uczestnikami rynku, co stawia ich w niekorzystnej sytuacji konkurencyjnej;
- uzależnienie zawarcia umów od przyjęcia przez drugą stronę dodatkowych zobowiązań, które ze względu na swój charakter lub zgodnie ze zwykłą praktyką handlową nie mają związku z przedmiotem takich umów.

Powyższa lista nie jest wyczerpująca i nie zawiera wszystkich praktyk biznesowych uznanych za antykonkurencyjne przez władze i sądy. Ponadto, w dowolnym momencie nowe praktyki mogą zostać uznane przez władze i sądy za nadużycie.

Dominujące pozycje zawsze dotyczą określonego rynku. Zatem, firma nie może dominować „sama w sobie”. Ustalenie, czy grupa PHOENIX ma dominującą pozycję na określonym rynku jest skomplikowanym zadaniem prawnym, które musi być wykonywane indywidualnie dla każdego przypadku.

¹ Udział w rynku używany jako wskaźnik dominującej pozycji na rynku może się różnić w zależności od kraju.



2. Wymiana Informacji ze Stroną Trzecią

Zasady i przepisy

(Systematyczna) wymiana informacji ze Stroną Trzecią (zwłaszcza konkurentami) w sprawach istotnych dla konkurencji jest zabroniona.

Pracownicy dzieląc się informacjami (związanymi z konkurencją) ze Stroną Trzecią, zwłaszcza z konkurentami, powinni zachować ostrożność.

Wymiana informacji nie może zmniejszać ani eliminować niepewności na rynku lub niezależności postępowania konkurentów w celu zmniejszenia presji konkurencyjnej. Źródło informacji zawsze powinno być legalne² a tajemnice korporacyjne zachowywane.

Wymiana informacji z konkurentami jest szczególnym tematem w prawie konkurencji. Generalnie zabrania ono konkurentom wymiany informacji istotnych dla konkurencji. Nawet jednostronne i jednorazowe ujawnienie informacji istotnych dla konkurencji może stanowić naruszenie prawa konkurencji, jeżeli umożliwi to przedsiębiorstwu ujawniającemu i przedsiębiorstwu otrzymującemu informacji uzgodnienie działań, a tym samym ograniczenie presji konkurencyjnej. Zawsze istnieje ryzyko, że wymiana informacji w zakresie dopuszczalnych tematów może potoczyć się w kierunku tematów zabronionych lub wrażliwych. Ponadto lista tematów wymienionych powyżej nie jest wyczerpująca, a ogólne przepisy określone w pkt. 1 obowiązują przez cały czas. Patrz Załącznik 1 do Wytycznych.

Gdy wymiana informacji między konkurentami zmniejsza lub eliminuje niepewność na rynku lub niezależność postępowania konkurentów, istnieje ryzyko związane z konkurencją, które można przypisać takiej wymianie informacji i taka wymiana informacji może stanowić uzgodnioną praktykę między konkurentami.

Niektóre cechy wymienianych informacji mogą zwiększać ryzyko. Na przykład wymiana informacji uznanych za strategiczne (takie jak informacje dotyczące cen, ilości, sprzedaży, mocy produkcyjnych, planów marketingowych, itp.), zindywidualizowanych (w przeciwieństwie do danych zagregowanych), częsta wymiana danych oraz wymiana danych bieżących lub planowanych (w przeciwieństwie do danych historycznych) zwiększają ryzyko, że wymiana informacji będzie interpretowana jako zmowa i zakaz.

Rodzaj wymienianych informacji decyduje o tym, czy wymiana informacji pozwala na wyciągnięcie wniosków (patrz również przykłady poniżej) na temat obecnego lub planowanego postępowania biznesowego zaangażowanych firm, czy też może zmniejszyć presję konkurencyjną. Nawet pozornie nieszkodliwy kontakt i wymiana mogą być interpretowane jako próba zasygnalizowania konkurentowi chęci podjęcia zachowań antykonkurencyjnych.

² Źródło jest wtedy uważane za legalne, jeśli informacje zostały otrzymane zgodnie ze wszystkimi przepisami umownymi i prawnymi. Dlatego zabronione jest pozyskiwanie lub otrzymywanie informacji, które podlegają poufności, poprzez popełnienie przestępstwa lub udział w popełnieniu przestępstwa.



Wszyscy Pracownicy grupy PHOENIX są zatem zobowiązani przestrzegać następujących zasad właściwego postępowania w sytuacjach istotnych dla konkurencji:

- wykazywania nieustannej dbałości przekazując informacje konkurencji;
- wyrażania sprzeciwu kiedy tylko są podejmowane zakazane tematy;
- kończyć rozmowę, jeśli druga strona nie zastosuje się do tego sprzeciwu (również należy starać się mieć to zarejestrowane i powiadomić o takim fakcie LCM).

Jeśli coś jest niejasne lub jeśli są jakieś pytania dotyczące wymiany informacji, które mogą być potencjalnie istotne dla konkurencji, należy skontaktować się natychmiast z LCM, Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami lub lokalnym Działem prawnym.

Definicja i przykłady

Stroną Trzecią jest osoba fizyczna lub prawna, z którą spółka z grupy PHOENIX ma kontakt (biznesowy).

Rodzaj wymienianych informacji jest tym, co decyduje o tym, czy dana wymiana informacji umożliwia wyciągnięcie wniosków na temat obecnej lub przyszłej działalności biznesowej prowadzonej przez zaangażowane przedsiębiorstwa i czy mogłoby to zmniejszyć presję konkurencyjną.

Zasadniczo istnieją takie rodzaje informacji, które nie budzą wątpliwości z punktu widzenia prawa konkurencji („dozwolone tematy”) a także takie rodzaje informacji, które praktycznie nigdy nie mogą być ujawniane konkurentom (tematy istotne dla konkurencji, „zakazane tematy”). Ponadto, są takie rodzaje informacji, których wymiana w szczególnych przypadkach z przedsiębiorstwami konkurencyjnymi może powodować problemy w świetle przepisów prawa konkurencji (informacje wrażliwe w kontekście zagadnienia konkurencji, „tematy krytyczne”).

Poniższa lista zawiera jedynie niektóre przykłady i nie wyczerpuje całości kwestii.

Następujące tematy są dozwolone:

- publicznie dostępne informacje³, na przykład treść raportów biznesowych, artykułów informacyjnych itp.; z drugiej strony - informacje lub dane, których zakres wykracza poza publicznie znany nie mogą być wymieniane;
- ogólne zagadnienia związane z technologią lub nauką, na przykład ogólne zmiany w przemyśle lub innowacje technologiczne; ogólne zagadnienia prawne i socjopolityczne oraz wspólne reprezentowanie interesów wobec instytucji państwowych (tj. działania lobbystyczne), np. ramy prawne i propozycje nowych uregulowań; na przykład podstawowe warunki prawne lub ustawodawstwo,

³ Informacje są uznawane za publiczne, jeśli każdy może uzyskać do nich dostęp na tych samych warunkach. Informacje dostępne za wysoką opłatą lub których dostęp jest ograniczony w inny sposób uważa się za niepubliczne. Informacje, które pracownicy otrzymują od klientów lub innych Partnerów Biznesowych, należy również uznać za niepubliczne.



które jest obecnie proponowane, a także znaczenie tego dla przemysłu i możliwości wspólnego reprezentowania interesów wobec władzy ustawodawczej lub rządowej;

- ogólna (tj. nie dotycząca konkretnego przedsiębiorstwa) np. branżowa sytuacja gospodarcza, prognozy, ceny udziałów, itp.;
- zagadnienia z obszarów, w których grupa PHOENIX nie konkuruje z żadnym z pozostałych przedsiębiorstw.

Następujących tematów są zabronione, tzn. Pracownicy PHOENIX nie mogą o nich rozmawiać z konkurencją:

- **wszystkie informacje związane z cenami**, np. poziom cen kupna lub sprzedaży, składniki ceny kupna lub sprzedaży, planowane zmiany cen;
- **możliwości/potencjał**, np. powierzchnia magazynowa, zdolność przewozowa, niedobory w tym zakresie;
- **polityka sprzedażowa**, wielkość sprzedaży, alokacja obszarów sprzedażowych i klientów, listy klientów, wymagania i skargi dostawców;
- **umów o wynagrodzeniach i premiowaniu Pracowników**: zabrania się konkurentom lub innym firmom zawierania umów i/lub wymiany informacji dotyczących wynagrodzeń. Firmom konkurencyjnym lub innym firmom zabrania się np. zawierania porozumień w sprawie maksymalnych pensji lub skali wynagrodzeń niezwiązanych umową zbiorową. Analogicznie nie można zawierać żadnych porozumień w kwestii zaniechania werbowania pracowników i/lub ogólnie powstrzymania się od zatrudniania pracowników konkurentów lub innych firm.

Poniższe tematy są krytyczne, tj. Pracownicy grupy PHOENIX nie mogą wymieniać informacji na tematy z konkurentami, chyba że informacje te były znane publicznie lub dział prawny lub Korporacyjny dział ds. zgodności z przepisami wyrazi na to wyraźną zgodę:

- warunki handlowe, np. warunki dostaw;
- koszty, np. koszty administracyjne lub logistyczne;
- inwestycje, np. w IT lub logistyczne;
- przychody, wielkości sprzedaży i udziałów w rynku, które nie są znane publicznie.

Informacje istotne dla konkurencji stanowią element tajemnicy korporacyjnej grupy PHOENIX. Wszyscy Pracownicy grupy PHOENIX, niezależnie od obowiązków wynikających z prawa konkurencji, mają obowiązek zachowania poufności tajemnic handlowych zgodnie z obowiązującymi przepisami w kontekście ich zatrudnienia.



Zgodnie z tymi przepisami kategorycznie zabrania się ujawniania tajemnic handlowych Stronom Trzecim.

2.1 Udostępnianie Danych poprzez Systemy Informacyjne

Zasady i przepisy

PHOENIX zabrania (systematycznej) wymiany informacji ze Stronami Trzecimi (w szczególności z konkurentami) w sprawach dotyczących konkurencji (patrz również punkt 2) za pośrednictwem (zewnętrznych) systemów informacyjnych.

Pracownicy powinni zachować ostrożność podczas udostępniania wszelkiego rodzaju informacji (istotnych dla konkurencji) Stronom Trzecim za pośrednictwem systemów informacyjnych i/lub planowania wdrożenia nowych przepływów danych za pośrednictwem wewnętrznych lub zewnętrznych systemów informacyjnych ze Stronami Trzecimi (np. dostawcami, klientami itp.).

Może to również dotyczyć wymiany informacji wewnątrzfirmowej (np. z jednostek detalicznych PHOENIX do jednostek hurtowych)

Wymiana informacji i danych - w miarę możliwości zorganizowana w dedykowany system informatyczny - jest w wielu przypadkach ważną częścią podstawowej działalności PHOENIX, m.in. interfejs między naszymi jednostkami hurtowymi lub detalicznymi a dostawcami czy organami ochrony zdrowia (np. systemy punktów sprzedaży, systemy zaopatrzenia itp.). Jako taka jest nie tylko legalna, ale zwykle niezbędna do prowadzenia naszej działalności.

Jednak takie systemy często zawierają informacje biznesowo wrażliwe (np. ceny hurtowe lub detaliczne, rabaty, ilości, itp.) pochodzące od naszych podmiotów, a być może również od konkurentów. Takie dane są co do zasady uważane za istotne w świetle prawa antymonopolowego. Nie wolno ich wykorzystywać do zmniejszania presji konkurencyjnej, generowania przejrzystości tam, gdzie nie jest to wymagane, a zwłaszcza nie mogą być wykorzystywane jako platforma systematycznej wymiany informacji dla wszelkiego rodzaju zмовы.

Nawet pozorom jakiegokolwiek zachowania antykonkurencyjnego w odniesieniu do takich systemów należy proaktywnie przeciwdziałać, podejmując rozsądne środki ostrożności, ponieważ wymiana danych między firmami może stanowić przejaw nielegalnego porozumienia antykonkurencyjnego.

Ustalenia dotyczące udostępniania danych mogą być niezgodne z regułami konkurencji, gdy między innymi udostępniane dane obejmują dane wrażliwe z punktu widzenia prawa konkurencji i/lub konkurencji, którym odmówiono dostępu (lub którym zezwolono na dostęp na mniej korzystnych warunkach) mogą, w rezultacie, mieć ograniczony dostęp do rynku.

Pracownicy muszą w szczególności zwracać uwagę na ten rodzaj udostępnianych danych (patrz lista z pkt 2).

Wszystkie podmioty i Pracownicy PHOENIX - podczas obsługi lub korzystania z takich systemów - muszą zagwarantować, że korzystanie z systemu (systemów) jest dozwolone w sposób, w jaki jest on w danym momencie obsługiwany. Może to wymagać



uaktualniania (zewnętrznej) lokalnej oceny prawnej. Zawsze zalecane jest uzgodnienie z LCM i Działem Prawnym. Obowiązują wszystkie właściwe przepisy określone powyżej dotyczące zabronionych tematów i treści.

Potencjalnie obejmuje to również (systematyczną) wymianę/przekazywanie informacji między spółkami (np. dane o rzeczywistych cenach konkurentów przekazywane za pośrednictwem jednostki detalicznej PHOENIX do jednostki hurtowej PHOENIX). W razie potrzeby należy podjąć odpowiednie środki ostrożności, aby uniknąć nielegalnej wymiany informacji za pośrednictwem systemów informacyjnych (np. poprzez wdrożenie tzw. „chińskiego muru”, który zapewnia oddzielenie działów – kierowanych różnymi celami - w sposób zapewniający blokadę wymiany informacji [informacji istotnych dla konkurencji], w celu uniknięcia konfliktów interesów).

2.2 Analiza porównawcza

Zasady i przepisy

PHOENIX zakazuje wykorzystywania działań związanych z analizą porównawczą w celu utworzenia karteli (patrz punkt 1) jak również (systematycznego) przyjmowania, dostarczania lub wzajemnej wymiany - udzielania informacji konkurencji i otrzymywania informacji od konkurencji mających istotne znaczenie dla zagadnienia konkurencji w kontekście analizy porównawczej.

Sam proces analizy porównawczej jest zasadniczo dozwolony i może poprawić efektywność procesów, procedur i tym podobnych; Niemniej jednak analiza porównawcza zawsze zawiera wymianę informacji.

W związku z tym do wszystkich działań związanych z analizą porównawczą mają zastosowanie następujące zasady:

- a) Analiza porównawcza nie stanowi zwolnienia z zakazu karteli, tj. zakaz ten obowiązuje bez żadnych zmian. Niektóre działania nie stają się legalne dlatego, że oznaczone są jako „analiza porównawcza”.
- b) Analiza porównawcza jest specjalną formą wymiany informacji, dlatego też kryteria opisane w pkt 2 mają tu szczególne zastosowanie.
- c) Istnieje ryzyko, że dyskusje na marginesie rzeczywistego procesu analizy porównawczej mogą wiązać się z wymianą informacji istotnych dla konkurencji lub wrażliwych w odniesieniu do konkurencji. W takich sytuacjach pracownicy muszą zadbać o to, aby nie dyskutowano o zakazanych lub krytycznych tematach lub w razie wątpliwości, wnieść sprzeciw.

Definicja

W kontekście tych Wytycznych, analiza porównawcza oznacza ciągły proces wykorzystywany przez konkurentów z firmami spoza ich grupy do porównywania operacji, identyfikowania różnic i ich przyczyn, określania konkretnych możliwości poprawy i formułowania celów konkurencyjnych.

Działania związane z analizą porównawczą prowadzone przez firmy, które nie stanowią w stosunku do siebie konkurencji nie podlegają tym Wytycznym.



2.3 Działalność w Stowarzyszeniach Branżowych

Zasady i przepisy

PHOENIX zakazuje nadużywania działalności w stowarzyszeniach w celu tworzenia karteli, a także (systematycznego) otrzymywania, dostarczania lub wzajemnej wymiany informacji istotnych dla konkurencji z konkurentami lub z nimi w kontekście pracy w stowarzyszeniach.

Praca w stowarzyszeniach jest zasadniczo dozwolona. Jednakże, praca w stowarzyszeniach nie stanowi zwolnienia z zakazu karteli, tj. zakaz ten obowiązuje bez żadnych zmian.

Stowarzyszenia nie mogą w żadnym wypadku stać się platformą działań antykonkurencyjnych. Dlatego też, w stosunku do Pracowników, którzy uczestniczą w spotkaniach stowarzyszeń branżowych mają zastosowanie następujące dodatkowe zasady:

- a) **Przed spotkaniem:** żądać przesłania szczegółowego programu spotkania i sprawdzić go pod kątem tematów niedozwolonych i krytycznych. Jeżeli program zawiera takie pozycje, Pracownik nie może wziąć udziału w spotkaniu i ma obowiązek poinformować o tym swojego przełożonego, LCM, lub dział prawny.
- b) **W trakcie spotkania:** żądać, aby przebieg spotkania był zgodny z programem. W trakcie rozmowy, uważać, aby nie zbaczać z tematu i aby rozmowa nie stwarzała ryzyka ujawnienia informacji dotyczących obecnych lub przyszłych strategii rynkowych. Pracownicy powinni zachować szczególną ostrożność. W przypadku, kiedy agenda spotkania zwiera tzw. tematy otwarte, takie jak „obecna sytuacja rynkowa” lub podobne. Każda dyskusja na tematy, które mogą się wydawać niezgodnie z prawem konkurencji, powinna być odrzucona. Pracownik powinien zażądać, aby jego sprzeciw został odnotowany w protokole spotkania. Jeśli pomimo wyrażenia sprzeciwu temat dyskusji jest nadal kontynuowany Pracownik musi opuścić spotkanie. Pracownik musi zażądać aby jego nazwisko oraz godzina opuszczenia spotkania zostały odnotowane w protokole spotkania. Ponadto, Pracownik musi poinformować o tym swojego przełożonego, LCM lub dział prawny.
- c) Istnieje ryzyko, że w przerwach podczas spotkania mogą być wymieniane w rozmowach informacje szczególnie chronione z uwagi na ich znaczenie konkurencyjne. W takim przypadku, Pracownicy mają obowiązek upewnić się, że nie są omawiane żadne tematy zabronione ani krytyczne, a jeśli istnieje wątpliwość co do dopuszczalności niektórych tematów, należy zgłosić swój sprzeciw. Jeśli druga strona nie uwzględni sprzeciwu, rozmowę należy przerwać.
- d) **Po spotkaniu:** żądać przekazania protokołu i jego zatwierdzenia przez uczestników. Protokół należy sprawdzić pod kątem niejednoznacznych sformułowań, które mogą sprawić, że osoby z zewnątrz odniosą wrażenie, że



tematy omawiane podczas spotkania budzą wątpliwości w świetle prawa konkurencji. Pracownik musi domagać się, aby takie fragmenty zostały skorygowane. Dodatkowo Pracownik musi poinformować o tym fakcie swojego przełożonego, LCM lub dział prawny.

- e) Domagać się przyjęcia przez dane stowarzyszenia Kodeksu Postępowania.

Definicja

Stowarzyszenie to dobrowolny związek różnych firm dążących do realizacji wspólnych celów. Stowarzyszenia jednoczą interesy poszczególnych członków, aby przedstawić wspólny i jednolity front wobec polityków, itp.

Stowarzyszenia oferują swoim członkom możliwość dzielenia się doświadczeniami i wspólnego reprezentowania ich interesów politycznych. Zazwyczaj takie działania są zgodne z przepisami prawa konkurencji.

2.4 Targi Branżowe

Zasady i przepisy

W kontekście targów branżowych Pracownicy powinni zwracać szczególną uwagę, aby zapobiec (być może niezamierzonemu) ujawnieniu, przeniesieniu lub wymianie informacji istotnych dla konkurencji lub wrażliwych w odniesieniu do konkurencji.

W czasie targów Pracownicy spotykają się z dużą liczbą osób. Obowiązujące zasady postępowania będą uzależnione od tego, czy dane osoby pracują dla przedsiębiorstw konkurencyjnych wobec grupy PHOENIX, czy też nie.

Rozmowy z osobami niezwiązanymi z konkurencją zazwyczaj nie budzą żadnych obaw odnośnie prawa konkurencji. W gronie takich osób znajdują się dziennikarze branżowi, przedstawiciele rządu i przemysłu, a także klienci i dostawcy. Pracownicy powinni reprezentować grupę PHOENIX najlepiej jak potrafią; muszą jednak nadal uważać, aby nie zostały ujawnione żadne tajemnice handlowe, takie jak ceny i warunki handlowe stanowiące informacje poufne.

Ze względu na zwiększone ryzyko zachowań, które naruszają prawo konkurencji, Pracownicy powinni zachować szczególną ostrożność podczas rozmowy z konkurentami. W związku z tym Pracownicy są zobowiązani do przestrzegania zasad określonych w punktach 1.1 i 2, w szczególności w odniesieniu do tematów zabronionych lub krytycznych i muszą wyraźnie dystansować się od takich rozmów.

Definicja

W tym kontekście targi są wspólnym terminem dla wszystkich ogólnych wydarzeń lub spotkań, na których (może) spotkać się duża liczba konkurentów i Pracowników.



2.5 Sygnalizowanie sytuacji rynkowej

Zasady i przepisy

PHOENIX zabrania stosowania sygnalizowania jako narzędzia, którego celem lub skutkiem użycia jest ograniczenie konkurencji.

Pracownicy muszą zachować szczególną ostrożność w oświadczeniach, które składają publicznie, a które mogą zawierać informacje istotne dla konkurencji lub informacje wrażliwe dla konkurencji.

Ponadto, Pracownikom nie wolno wypowiadać się w imieniu PHOENIX, jeśli nie są do tego uprawnieni.

(Potencjalne) ograniczanie konkurencji drogą publiczną nie jest wyłączone z prawa kartelowego. PHOENIX zabrania jakichkolwiek wypowiedzi za pośrednictwem kanałów publicznych, które zawierają poufne informacje dotyczące konkurencji lub istotnych dla konkurencji dokonanych w celu lub ze skutkiem ograniczenia konkurencji.

To, czy informacje są komunikatami publicznymi, czy też jest to przypadek nielegalnego sygnalizowania, jest trudne do ustalenia po fakcie. Ponieważ normy oparte na praktykach lokalnych władz kartelowych są często zarówno niespójne, jak i niejasne, i dlatego należy zachować szczególną ostrożność przy ujawnianiu informacji wrażliwych dla konkurencji.

Każde oświadczenie publiczne, którego treść budzi wątpliwości w kwestii ograniczania konkurencji należy konsultować z LCM lub lokalnym działem prawnym.

Definicja

Sygnalizowanie odnosi się do oświadczeń o przyszłych zachowaniach rynkowych dokonywanych publicznie, a zatem w sposób jednoznaczny z ograniczeniem konkurencji jako celu, intencji czy skutku.

W takim przypadku informacje wrażliwe dla konkurencji są ujawniane za pośrednictwem mediów publicznych (np. gazet, czasopism branżowych, mediów społecznościowych, itp.) i kierowane do konkurenta. W tym kontekście, sygnalizowanie jest nielegalne. Różnica pomiędzy sygnalizowaniem a „komunikacją publiczną” zależy od specyficznych cech oświadczenia oraz klasyfikacji i wagi sprawy.

3. Porozumienia lub Praktyki Pionowe

Zasady i przepisy

PHOENIX zabrania nielegalnych pionowych porozumień i / lub praktyk, które skutkują ograniczeniem konkurencji lub w swoim zamiarze mają ograniczyć konkurencję w sposób bezpośredni albo pośredni, w szczególności w przypadku ustalania (minimalnych) cen sprzedaży między firmą PHOENIX a dostawcami i / lub klientami.

Dopuszczalność wszelkich istniejących lub zamierzonych umów sprzedaży pionowej musi być oceniana indywidualnie przez każdą jednostkę w ramach PHOENIX.

Porozumienia lub praktyki pionowe zwykle nie stanowią żadnego ograniczenia konkurencji. Wręcz przeciwnie: na przykład klient zamawiając towar musi negocjować z dostawcą ilości, ceny, rabaty i inne warunki.



Nawet wtedy, gdy porozumienia lub praktyki pionowe zawierają tzw. ograniczenie pionowe, tj. postanowienie, które może także mieć cel lub skutek antykonkurencyjny, nie narusza ono automatycznie prawa konkurencji. Wiele ograniczeń pionowych jest dopuszczalnych, pod warunkiem, że wymogi prawne są spełnione.

Przykłady dopuszczalnych porozumień pionowych zawierają:

- a) Umowy dystrybucji selektywnej: systemy dystrybucji, w których usługodawca jest zobowiązany do sprzedaży towarów tylko niektórym Partnerom Biznesowym, w celu zapewnienia jakości towarów lub ich właściwego wykorzystania (np. wyłącznej dystrybucji wysokiej jakości kosmetyków poprzez apteki specjalistyczne i drogerie).
- b) Przepisy dotyczące wyłączeń grupowych: rozporządzenia UE, które kompleksowo zezwalają na porozumienia i uzgodnione praktyki ograniczające konkurencję (takie jak badania i rozwój w celu poprawy konkurencyjności europejskich przedsiębiorstw).

Ograniczenia pionowe, które nie mają żadnych skutków stymulujących konkurencję, podobnie jak w przypadku „ograniczeń podstawowych”; (patrz. pkt 1,1 i 2), są zabronione.

W związku z tym Pracownikom zabrania się następujących działań:

- a) zawieranie umów z klientami grupy PHOENIX w sprawie cen odsprzedaży Stronom Trzecim;
- b) zawieranie umów z dostawcami grupy PHOENIX w sprawie cen odsprzedaży klientom grupy PHOENIX;
- c) zawieranie porozumień lub koordynowanie uzgodnionych praktyk, zgodnie z którymi celem lub skutkiem jest ograniczenie klienta grupy PHOENIX w odniesieniu do terytorium, na którym prowadzą sprzedaż lub klientów (z wyjątkiem rozporządzenia w sprawie wyłączeń grupowych).

Zakaz ustalania cen obejmuje również zakaz stosowania stałych cen odsprzedaży w cennikach, w katalogach, na metkach i na opakowaniach. Pracownikom zabrania się również wywierania nacisku na politykę cen odsprzedaży prowadzoną przez swoich klientów i stosowania takich metod jak groźby zawieszenia dostaw, kary umowne i sankcje lub też przyznawania zachęt finansowych.

Niektóre krajowe przepisy dotyczące opieki zdrowotnej dopuszczają jednak wyjątki. Na przykład: w Niemczech, ceny leków na receptę dla pacjenta są ustalane na poziomie rozporządzenia krajowego w sprawie cen środków leczniczych. Podobne regulacje istnieją w innych krajach europejskich. Niektóre kraje nawet ceny leków wydawanych bez recepty ustalają ustawowo.

Często trudno określić czy umowa zawierająca ograniczenia pionowe jest antykonkurencyjna czy nie. Pracownicy powinni zatem konsultować się z LCM lub



działem prawnym przy negocjowaniu porozumień pionowych między (i) grupą PHOENIX i jej klientami lub dostawcami (np. umowa o zakazie konkurencji, lub (ii) między grupą PHOENIX a jej konkurentami (np. lub (iii) między klientami lub dostawcami grupy PHOENIX i ich konkurentami (np. Umowa o wyłączność), jeżeli zachodzi możliwość ograniczenia konkurencji.

Definicja

Porozumienia pionowe to umowy zawierane z Partnerem Biznesowym na różnych poziomach łańcucha produkcyjnego (nie są konkurentami, np. dostawcy – tacy jak przemysł farmaceutyczny – lub klienci – tacy jak apteki). W przeciwieństwie do tego stoją porozumienia poziome z Partnerami Biznesowymi na tym samym poziomie łańcucha dostaw (głównie konkurentów).

4. Porozumienia / Umowy typu hub -and spoke

Zasady i przepisy

PHOENIX zakazuje tworzenia, a także uczestnictwa lub współpracy z kartelami poprzez porozumienia/umowy typu „hub-and-spoke”.

Wymiana informacji strategicznych na temat konkurentów lub ich praktyk rynkowych za pośrednictwem Stron Trzecich może być krytyczna w świetle prawa kartelowego.

Przekazywanie informacji między konkurentami może stanowić lub ułatwiać wdrożenie kartelu – porozumienia lub uzgodnionej praktyki między konkurentami, której celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji (np. ustalanie cen lub ilości). Kartel jest zazwyczaj realizowany przez członków kartelu (np. konkurentów) bezpośrednio komunikujących się ze sobą. Jednak firmy mogą również koordynować swoje postępowanie na rynku poprzez komunikowanie się pośrednio – za pośrednictwem Strony Trzeciej, która jest z nimi w relacji pionowej – zazwyczaj z dostawcą z wyższego szczebla obrotu lub klientem z niższego szczebla.

Takie kartele nazywane są kartelami typu hub-and-spoke, w których jako spoke określa się konkurentów a jako hub Stronę Trzecią (dostawca z wyższego szczebla obrotu lub klient z niższego szczebla) a koordynacja następuje przez każdego konkurenta (spoke) komunikującego się z dostawcą/klientem (hub), który z kolei udostępnia te informacje innym konkurentom (inny spoke). Hub – np. dostawca lub klient – działa jako kanał przekazywania informacji między konkurentami.

Jeżeli konkurenci systematycznie i stale wykorzystują Stronę Trzecią jako pośrednika lub posłańca do przekazywania informacji wrażliwych dla konkurencji lub nawet istotnych dla konkurencji (patrz pkt 2), na przykład, uzyskanie lub wymienianie spostrzeżeń na temat przyszłego rynku zachowań innych konkurentów, to takie praktyki są zabronione na mocy prawa kartelowego.

W żadnym przypadku nie należy przepytwać klienta na temat strategicznych informacji dotyczących konkurentów.

Definicja

W kontekście prawa kartelowego porozumienia typu „hub – and- spoke” odnoszą się do nielegalnej wymiany informacji z wykorzystaniem Strony Trzeciej. Obejmuje to porozumienia poziome, które mają pionowy wpływ na sytuację konkurencyjną, wbrew prawu kartelowemu.



Konkurenci (np. hurtownie farmaceutyczne) nie pozostają ze sobą w bezpośrednim kontakcie, ale przekazują umowy do odbiorcy (w tym przykładzie innego hurtownika farmaceutycznego) za pośrednictwem pośrednika (np. producenta farmaceutycznego).

5. Partnerzy Biznesowi

Zasady i przepisy

Antykonkurencyjne zachowanie Stron Trzecich mogłoby negatywnie wpłynąć na reputację spółek grupy PHOENIX, nawet jeśli nie były one zaangażowane w takie praktyki. Dlatego PHOENIX dąży do osiągnięcia wspólnych standardów uczciwości ze wszystkimi naszymi Partnerami Biznesowymi. W ramach badania due diligence Partnera Biznesowego (BPDD) firma PHOENIX aktywnie upewnia się, że unika interakcji z Partnerami Biznesowymi, którzy mogą stwarzać ryzyko prawne lub ryzyko utraty reputacji, również w zakresie prawa konkurencji. Obowiązują przepisy Standard_Zarządzanie relacjami ze Stronami Trzecimi (ang. AnCo_Standard_Third Party Management).

Patrz Zasady zgodności

W związku z tym każdy Pracownik, który zyskuje wiedzę/świadomość o rzeczywistych lub potencjalnych naruszeniach prawa konkurencji przez Strony Trzecie, jest zobowiązany do natychmiastowego poinformowania przełożonego, LCM lub Działu prawnego.

Definicja

Termin Partner Biznesowy obejmuje wszystkie Strony Trzecie, takie jak klienci, dostawcy, agenci, konsultanci i inne osoby bezpośrednio zaangażowane w działalność biznesową grupy PHOENIX.

6. Fuzje, Akwizycje i Joint Ventures

Zasady i przepisy

Przed zawarciem umowy fuzji i/ lub akwizycji jak również joint ventures należy dokonać właściwej oceny due diligence w celu zapewnienia zgodności z przepisami prawa konkurencji.

Fuzje i/lub akwizycji mogą skutkować tym, że spółki należące do grupy PHOENIX ponoszą odpowiedzialność za przeszłe lub przyszłe transakcje łączonych spółek. Należy zatem upewnić się, że firmy te podzielają nasze stanowisko w temacie standardów uczciwości i będą postępować zgodnie z nimi. W przypadku tego rodzaju transakcji, aby zapewnić ich zgodność z prawem konkurencji, działalność przedsiębiorstw, których dotyczą, powinna być poddana badaniu sytuacji prawnej danego podmiotu (tzw. due diligence) i monitorowana w zakresie zachowania należytej staranności przed i po zawarciu umów.

Umowy joint venture pomiędzy konkurentami mogą przynieść użyteczne korzyści, ale mogą również wpływać na konkurencję lub ją ograniczać. Dlatego też takich umów nie należy zawierać bez uprzedniego zasięgnięcia porady prawnej.

Koncepcja fuzji i przejęć oznacza przejęcie i kupno/nabycie spółki w całości albo w części lub fuzję spółki grupy PHOENIX z inną spółką.



Definicja Joint venture oznacza wspólną działalność operacyjną spółki z co najmniej jednym podmiotem Strony Trzeciej.

Dokumenty referencyjne Wytyczne dotyczące M&A.

7. Egzekwowanie

Komisja Europejska lub właściwe krajowe organy kartelowe odpowiadają za egzekwowanie prawa konkurencji. W tym celu, mogą korzystać z uprawnień dochodzeniowych (np. do przeszukania domów i innych pomieszczeń, prowadzenia dochodzeń, wydawania wezwań, itp.).

Patrz Zasady zgodności punkt 10

W kontekście przeszukań należy stosować zapisy Zasad zgodności oraz Wytycznych zgłaszania i dochodzeń (ang. Compliance Principles and Reporting & Investigations Guideline) (Punkt 10).

8. Kontakt

Patrz Zasady zgodności

Dostępne są różne opcje zgłaszania nieprawidłowości (patrz Zasady zgodności).

W przypadku jakichkolwiek pytań dotyczących tej lub jednej z pozostałych obowiązujących Wytycznych, prosimy o kontakt z LCM lub Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami.

Kontakt z Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami jest możliwy w za pośrednictwem:

Poczty elektronicznej: compliance@phoenixgroup.eu

Telefonu: +49 621 8505 – 8519

(Anonimowo) przez system zgłaszania naruszeń:

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

Poczty tradycyjnej:
PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfungstweidstraße 10–12
68199 Mannheim
Germany



ZAŁĄCZNIK I

Wskazówki i czerwone lampki ostrzegawcze

Dbaj o język we wszelkiej komunikacji biznesowej, zarówno w formie pisemnej, jak i podczas rozmów telefonicznych lub spotkań. Nieostrożny język może być bardzo szkodliwy, jeśli firma jest przedmiotem dochodzenia prowadzonego przez organy ochrony konkurencji lub jest zaangażowana w spór sądowy z inną firmą. Zły dobór słów może sprawić, że całkowicie legalna działalność będzie wyglądać podejrzanie. Wiele dokumentów wewnętrznych może zostać poddanych kontroli podczas dochodzenia lub postępowania sądowego z udziałem Strony Trzeciej, nawet te, które można uznać za poufne, takie jak dzienniki, zapisy rozmów telefonicznych lub osobiste notatniki. Dokumenty w tym kontekście nie ograniczają się do dokumentów, ale obejmują każdą formę, w jakiej zapisywane są informacje: zapisy komputerowe i bazy danych, e-mail, wiadomości SMS, mikrofilmy, nagrania taśmowe, wideo itd., które można zbadać.

Należy zatem postępować zgodnie z poniższymi wskazówkami:

- Jeśli uważasz, że może to być drażliwy obszar, porozmawiaj z lokalnym prawnikiem lub LCM, zanim przełożysz to na papier;
- Jasno podawaj źródło wszelkich informacji o cenach (aby nie stwarzało to fałszywego wrażenia, że pochodzi z rozmów z konkurencją);
- Unikaj wszelkich sugestii, że w konkretnej kwestii, takiej jak poziom cen, osiągnięto stanowisko branży;
- Nie spekuluj na temat tego, czy dana czynność jest nielegalna, czy legalna;
- Prowadź dokładne notatki ze wszystkich spotkań z konkurentami i upewnij się, że formularze kontaktowe są wypełnione;
- Kiedykolwiek coś zapiszesz, pamiętaj, że pewnego dnia może to zostać przeanalizowane i upublicznione;
- Nie pisz niczego, co sugeruje, że ceny, rabaty lub inne składniki ceny opierają się na czymkolwiek innym niż niezależna ocena biznesowa firmy;
- Postępuj zgodnie z tymi samymi zasadami, jeśli przypisujesz kopie notatek lub memorandumów pochodzących od innych osób;
- Unikaj języka sugerującego, że firma ma strategię wyeliminowania konkurenta z rynku;
- Nie używaj „słownictwa sugerującego winę” („Proszę zniszczyć/usunąć po przeczytaniu”).

Ponadto jeżeli wystąpią poniższe przykłady (lista nie jest zamknięta) powinna nam się zapalić czerwona lampka, ponieważ potencjalnie mamy do czynienia z zachowaniem niekonkurencyjnym. Jeśli zauważysz lub będziesz w nie zamieszany, natychmiast skontaktuj się ze swoim LCM lub Korporacyjnym działem ds. zgodności z przepisami (ang. Group Compliance):

- Konkurent kontaktuje się z Tobą (bezpośrednio) i chce wymienić z Tobą poglądy na „różne tematy”;



- Konkurent pyta, czy firma PHOENIX weźmie również udział w przetargu (publicznym/prywatnym);
- Porządek obrad nie jest rozpowszechniany przed zebraniem stowarzyszenia;
- Po oficjalnych zebraniach stowarzyszenia nie są przesyłane protokoły;
- Będziesz zapraszany na nieformalne zebrania robocze/ spotkania /wydarzenia organizowane przez oficjalne stowarzyszenia;
- Planujesz umowy z klauzulami wyłączności, preferencyjnymi warunkami, zakazem konkurencji lub ograniczeniami sprzedaży (aktywnymi lub biernymi) - Skontaktuj się w tej sprawie z działem prawnym;
- Otrzymujesz (przypadkowo) wiadomość e-mail od konkurencji zawierającą (wrażliwe) informacje o kliencie;
- Zakładasz, że masz dominującą pozycję na (ograniczonym) rynku i planujesz agresywną strategię marketingową, aby zdobyć klientów;
- Korzystasz z systemu/ baz danych/ firmy, za pośrednictwem której informacje (o klientach itp.) są (mogą być) wymieniane z konkurencją;
- Planujesz wymianę z firmą, która jest konkurentem PHOENIX tylko ewentualnie/ w pewnym obszarze. Nie jesteś pewien, o czym można rozmawiać.