



**HELLENIC TELECOMMUNICATIONS ORGANIZATION S.A.**

**OTE Grup**

## **Politica privind legislatia concurentei**

(Aprobat de Consiliul de Administratie al OTE S.A. in cadrul intalnirii Nr 2931 -  
08/07/2013)

**OTE GROUP, LEGAL & REGULATORY AFFAIRS GENERAL  
DIRECTORATE - Process Owner**

**OTE GROUP CHIEF COMPLIANCE, ERM & INSURANCE OFFICER –  
Process Group  
2013**

## Contents

<b>1) Scop</b> .....	3
<b>2) Aria de Aplicabilitate si destinatarii acestei Politici</b> .....	3
<b>3) Dreptul de acces la prezenta Politica</b> .....	4
<b>4) Continutul prezentei Politici</b> .....	4
<b>5) Interzicerea cartelurilor</b> .....	4
<b>5.1.1) Marketing (preturi si alti termini si conditii)</b> .....	5
<b>5.1.2) Schimbul de informatii</b> .....	5
<b>5.1.3) Parteneriate</b> .....	5
<b>5.1.4) Boicoturi</b> .....	6
<b>5.1.5) Acorduri in procedurile de licitatie</b> .....	7
<b>5.1.6) Intalniri si practici ale asociatiilor de intreprinderi sau alte intalniri cu competitorii</b> .....	7
<b>5.2.1) Preturi de revanzare</b> .....	9
<b>5.2.2) Acorduri permise partial</b> .....	9
<b>5.2.3) Acorduri de licente</b> .....	10
<b>5.2.4) Internet si Distributori</b> .....	10
<b>6) Abuzul de pozitia dominanta pe piata</b> .....	10
<b>7) Fuziuni</b> .....	13
<b>8) Consecintele juridice ale incalcarii legii concurentei</b> .....	13
<b>8.1) Amenzi</b> .....	13
<b>9) Reguli generale de conduita</b> .....	14
<b>9.1) Conduita in cazul investigatiilor initiate de catre Consiliul Concurentei</b> .....	14
<b>10) Revizuirea acestei Politici</b> .....	15
<b>11) Intrarea in vigoare a acestei Politici</b> .....	16

## **1) Scop**

Obiectivul acestei Politici are în vedere prevenirea încălcarilor legislației concurenței. OTE se opune restricțiilor aduse concurenței, deoarece libera concurență asigură performanța efectivă.

În sumarul ce urmează, se arată ce categorii de contracte, acorduri sau alte forme de practici sunt suspecte sau chiar interzise de legislația europeană sau națională privind concurența și oferă orientările operaționale corespunzătoare. Acestea fac parte din responsabilitățile fiecărui angajat în baza contractului de muncă. În situațiile în care oricare dintre angajați nu este sigur dacă acțiunile sale se încadrează sau nu în cadrul permis sau interzis de legea concurenței trebuie să contacteze imediat funcțiunea Juridică.

Această Politică descrie mai întâi domeniul sau de aplicare și de reglementare (par. 2. și 3.). Politică explică apoi, pe scurt, legislația concurenței, sub forma de grupuri de caz (de la par. 4. la 6.). Spre final sunt descrise consecințele legale (par. 7.) și sunt definite cerințele generale de comportament legate de situațiile ce intra sub incidența acestei Politici (par. 8.).

## **2) Aria de Aplicabilitate și Destinatarii acestei Politici**

### **2.1) Aria de aplicabilitate**

Această Politică se aplică tuturor angajaților Grupului OTE<sup>1</sup>, atât din Grecia cât și din UE, în situația în care funcțiunea sau membrii relevanți ai companiei respective au adoptat o rezoluție privind aprobarea sau au aprobat această Politică.

Politica este destinată să definească reguli de conduită pentru acei angajați care conduc discuții sau negocieri cu societățile concurente, furnizorii sau clienții care au potențialul de a restrânge libertatea de acțiune competitivă a Grupului OTE, partenerului contractual sau unei companii terțe.

"Angajați sau Directorii Executivi" în sensul acestei politici se referă la toate persoanele angajate de OTE Group, inclusiv membrii Consiliului de Administrație și directorii, directorii executivi, angajații cu normă întreagă sau angajații part-time, angajații detașați, stagiarii și personalul aflat în practică, precum și personalul în leasing, lucrătorii ocazionali și angajații sezonieri. Politică se aplică de asemenea angajaților ale căror rapoarte de muncă au fost suspendate. În cazul în care contractele de muncă sunt suspendate în scopul unui proiect internațional în cadrul

---

<sup>1</sup> Prin "Grupul OTE" / "OTE" se înțelege fie acționarul principal "OTE", fie oricare din subsidiarele sale, în cazul acesta NextGen.

Grupului OTE, pentru acesti angajati se va aplica aditional si Politica din tara de desfasurare a proiectului respectiv.

## **2.2) Implementarea acestei Politici**

La punerea in aplicare a acestei politici in companii cu sediul in UE, se vor lua in considerare respectivele legii nationale, internationale si supranationale, cutume nationale si – daca este cazul – prevederile existente ale negocierilor colective si drepturile de participare ale organelor relevante reprezentative ale angajatilor si se vor implementa modificarile necesare in consultare cu departamentul juridic al OTE. Angajatorul se asigura ca angajatii la care se face referire in aliniatul 2.1) vor fi instruiti, intr-o masura suficienta, pentru adoptarea comportamentului definit in aceasta Politica.

## **3) Dreptul de acces la prezenta Politica**

Accesul la aceasta Politica este permis tuturor angajatilor OTE si ai companiilor parte din Grup.

## **4) Continutul prezentei Politici**

Domeniul de aplicare a acestei politici cuprinde nu numai acorduri cu concurentii, furnizorii si clientii, dar, de asemenea, acte unilaterale (cum ar fi abuzul de pozitie dominanta pe piata) si controlul nascut din fuziune. Legile specifice sectorului de telecomunicatii, care includ dispozitii privind abuzul potential, nu sunt acoperite de scopul prezentei Politici.

## **5) Interzicerea cartelurilor**

Legea Concurentei interzice toate actele juridice si efective care au ca obiect sau efect prevenirea, restrictionarea sau denaturarea concurentei. Aceasta nu include numai acorduri (de exemplu, contracte de drept civil, "gentleman's agreements", etc) intre companii, dar si practici concentrate prin care cooperarea practica intentionata inlocuieste activitatea competitiva.

O restrictie de concurenta este considerata a exista in cazul in care libertatea de a actiona a anumitor participanti de pe piata in legatura cu parametrii individuali sau multipli de concurenta (de exemplu, preturi, clienti, ponderea vanzarii, arie, calitate, etc.) este limitata ca urmare a unui acord sau aranjament. Restrictii de concurenta pot afecta companii la acelasi nivel de piata (relatii orizontale), reprezentand companii concurente, precum si companii de pe nivele de piata diferite (relatii verticale), reprezentand, in special furnizori si clienti.

### **5.1) Acorduri cu competitorii ("*acorduri orizontale*")**

Acordurile orizontale si aranjamentele prezentate (non-exhaustiv) mai jos, variaza foarte mult in ceea ce priveste efectele lor asupra concurentei. In cazul unor

acorduri, este interzisa chiar incheierea acestora. In cazul altora, pot exista spatii de manevra, cu conditia ca incheierea acestora sa aiba ca rezultat bunastarea consumatorilor, iar aceste acorduri sa nu denatureze libera concurenta.

### **5.1.1) Marketing (preturi si alti termeni si conditii)**

OTE Group trebuie sa stabileasca preturile, termenii si conditiile pentru produsele sale in mod independent, in conformitate cu oricare dintre obligatiile de reglementare. Orice acord sau alt tip de aranjament cu un concurent pentru preturile, cantitatile, clientii sau alti termeni si conditii sunt interzise si trebuie evitate. Pe de alta parte, sunt permise urmarirea conduitei competitive a unui concurent si reactii unilaterale de ajustare a preturilor ori luarea altor masuri in acest sens.

Astfel, nu trebuie incheiate orice acorduri cu concurentii referitoare in special la:

- Stabilirea preturilor, inclusiv preturile minime sau maxime,
- Acordarea de reduceri,
- Alte modalitati de manipulare si de livrare, cum ar fi productia sau volumul vanzarilor, si
- Alocarea de teritorii sau clienti.

### **5.1.2) Schimbul de informatii**

Alaturi de acorduri directe privind preturile sau termenii si conditiile, nici o informatie care poate afecta concurenta nu trebuie sa fie schimbata intre concurentii daca ea are potentialul de a produce efecte negative asupra concurentei.

Astfel, schimbul oricarei informatii care ar avea efecte negative pe un parametru de concurenta (pret, cantitate, calitate a produsului, arie sau inovare) este interzis.

Pot fi schimbate informatii care nu duc la tragerea unor concluzii despre circumstante specifice, sensibile ale companiei (de exemplu, informatii din surse accesibile publicului, evolutiile generale ale sectorului sau statistici de piata, daca sunt prezentate sub forma globala).

### **5.1.3) Parteneriate**

Parteneriatele intre competitori pot avea efecte pozitive asupra concurentei in forma de sinergii si inovatii (de exemplu, in domeniul de cercetare si dezvoltare). Cu toate acestea, depinzand de conditiile specifice pietei si obiectului, parteneriatele pot, de asemenea, avea consecinte negative asupra concurentei (ex. acorduri extinse intre concurenti cu cote ridicate de piata). Aceste acorduri de parteneriat, prin urmare, nu incalca, in sine, legea concurentei, dar pot fi excluse de la interdictia privind cartelurile in anumite circumstante. Din acest motiv, ele trebuie sa fie considerate de la caz la caz. Parteneriatele cu concurentii trebuie sa fie evaluate initial de catre functiunea Juridic. In nici un caz nu se vor incheia parteneriate care au ca subiect reglementari cu privire la preturi, sau partajarea pietelor sau a clientilor. (vezi paragraful 5.1.1 de mai sus).

In special, urmatoarele acorduri nu pot fi incheiate fara aprobarea functiunii Juridic (LA2):

- Contracte de achizitie cu competitorii
- Contracte de marketing cu competitorii
- Contracte de productie cu competitorii
- Contracte cu competitorii legate de cercetare si dezvoltare

#### **Note:**

Daca sunt incheiate acorduri cu competitorii, trebuie luate in considerare urmatoarele:

1. Trebuie schimbate doar acele informatii considerate absolut necesare pentru a evalua fezabilitatea proiectului ("need-to-know").
2. Schimbul de informatii trebuie limitat pe cat posibil la date de sinteza, care sa nu permita tragerea oricaror concluzii asupra unor produse specifice.
3. Informatiile sensibile pot fi schimbate numai intre persoane care au semnat un acord de confidentialitate si care trebuie sa cunoasca in mod direct aceste informatii. In unele cazuri schimbul de informatii trebuie limitat la membrii unei "echipe stabilite", care sa fie compusa exclusiv din persoane care sunt responsabile de evaluarea si performanta proiectului sau a subproiectelor individuale.
4. Inainte de dezvaluirea sau a altei modalitati de transmitere a unor astfel de informatii sensibile catre competitori sau alte terte parti, functiunea Juridic va prezenta o opinie relativa cu privire la posibilitatea dezvaluirii acestor informatii.
5. Nici o parte nu poate da furnizorilor, clientilor sau altor persoane impresia ca partile contractuale actioneaza impreuna inainte ca situatia sa fi fost evaluata din punct de vedere legal.

Aceste cerinte se aplica prin analogie in cazul in care informatiile sensibile sunt transmise sau dezvaluite celeilalte parti contractuale prin intermediul unui consultant.

#### **5.1.4) Boicoturi**

Legislatia concurentei interzice masuri unilaterale sau colective de boicotare, in sensul, indemnarii altor companii la blocarea aprovizionarii sau cumpararii, interzicerea unui grup de competitori de a aproviziona anumiti clienti sau de a incheia un contract cu anumiti clienti.

Un boicot colectiv poate avea scopul de a "pedepsi" un client, un furnizor sau un concurent intr-o maniera ilegala sau lipsita de etica (boicot defensiv) sau de a "forta" un client, un furnizor sau un competitor sa adopte un comportament specific (boicot distructiv).

Atentie! Orice actiune ce poate fi considerata sau interpretata ca fiind boicot trebuie evitata!

### 5.1.5) Acorduri in procedurile de licitatie

Consortii si asocieri cu ocazia participarii la licitatii sau intelegeri in vederea constituirii de consortii intre competitori in contextul participarii in procedurile de licitatie nu sunt permise si trebuie sa fie evitate.

Aceste acorduri pot include fixarea preturilor si/sau distributia geografica sau a proiectului si/sau schimbul de informatii intre competitori in contextul participarii in procedurile de licitatie.

Acest lucru nu se aplica daca ofertantii respectivi nu sunt in masura sa depuna o oferta individual, de exemplu, ca urmare a faptului ca nu au capacitatea necesara pentru a indeplini contractul sau nu sunt in masura sa prezinte o oferta competitiva din motive financiare.

Situatie permisa:

- Participarea la licitatie in consortiu daca ofertantii nu ar putea sa prezinte o oferta individual.

Acordurile in care competitorii au ajuns la o intelegere cu privire la conduita lor de licitare in cadrul licitatiilor publice, sunt strict interzise si pedepsibile! Astfel, nu trebuie incheiate, in special intelegeri cu un anumit ofertant cu scopul ca acesta sa nu prezinte o oferta proprie sau sa prezinte o oferta in mod deliberat nefavorabila (falsa), astfel incat contractul sa fie incheiat cu un alt ofertant.

Urmatoarele situatii sunt interzise:

- Toate tipurile de aranjamente in legatura cu depunerea ofertei prezentate in timpul procedurilor de licitatie.

### 5.1.6) Intalniri si practici ale asociatiilor de intreprinderi sau alte intalniri cu competitorii<sup>2</sup>

Situatiile in care cerintele legii concurentei privind acordurile orizontale sunt deosebit de severe sunt intalnirile avand ca scop asocierea comerciala si contacte similare si/sau adunari la care concurentii efectivi sau potentiali intra in contact direct sau indirect.

#### **Nota:**

In scopul de a preveni incalcari ale legii concurentei, pe parcursul intalnirilor si asocierilor comerciale sau a altor intalniri cu competitori efectivi sau potentiali, trebuie procedat dupa cum urmeaza:

1. In cazul in care orice problema referitoare la legislatia concurentei este posibila sau suspectata sa apara, ordinea de zi trebuie inaintata si analizata de catre functiunea Juridic inainte de intalnirea respectiva.

<sup>2</sup> Doua companii sunt tratate ca reali competitori în cazul în care acestea sunt active pe aceeași piață relevantă. O companie este tratată ca un potențial competitor a altei companii dacă, în lipsa respectivului acord, în cazul în care o mica, dar permanentă creștere în prețurile relative, este probabil că aceasta, într-o perioadă scurtă de timp (până la trei ani), sa efectueze investițiile suplimentare necesare sau alte costuri de comutare pentru a intra pe piața relevantă pe care acesta din urmă este activa.

2. Participarea la intalnire si continutul intalnirii trebuie sa fie inregistrate in cadrul unor minute/procese-verbale ale sedintei respective.
3. In cazul in care este abordat vreun subiect interzis in conformitate cu legea concurentei, trebuie urmarit ca discutia despre acest subiect sa fie incheiata.
4. In cazul in care incetarea subiectului este refuzata: trebuie explicit declarat refuzul de a discuta despre acest subiect. Se va solicita inregistrarea in minuta a dezacordului si, daca este necesar, se va parasii sala de sedinta, solicitandu-se inregistrarea corespunzatoare a acestui lucru in minuta sedintei.
5. Trebuie consultata functiunea Juridic in toate situatiile in care informatii comerciale confidentiale urmeaza sa fie dezvaluite competitorilor (insemnand chestionare, cercetari, e-mailuri etc.).
6. Trebuie informata si consultata functiunea Juridic cu privire la toate situatiile mentionate mai sus.

In acest context, contactul dintre competitori in afara participarii oficiale la aceste intalniri de asociere comerciala sau intalniri asemanatoare, este deosebit de sensibila, deoarece acest contact nu este documentat si nici pregatit. Prin urmare, trebuie sa fie exercitata o prudenta deosebita cu ocazia contactelor sau pe parcursul discutiilor cu competitorii.

Ca regula generala, schimbul de informatii de piata poate duce la restrictii de concurenta in special in situatiile in care pot permite intreprinderilor sa fie constiente de strategii de piata ale concurentiilor lor.

In special in cadrul scenariilor informale, trebuie acordata grija sporita pentru a nu face schimb de informatii sensibile sau a incheia acorduri cu obiective interzise (insemnand politicile comerciale, strategii, planuri de viitor, investitii, preturi, discount-uri, costuri, cantitatile de produse, etc.)

De asemenea, ar trebui sa se atraga atentia sindicatelor sau altor organisme profesionale din domeniu, cu privire la riscul care ar putea sa se nasca din furnizarea de informatii comerciale sensibile in scopul diseminarii informatiilor membrilor lor reprezentativi. In cazul in care aceste informatii ar putea fi utile pentru membrii de syndicate in vederea concluzionarii cu privire la strategia lor comerciala, primirea acestor informatii este ilegala.

Pe de alta parte, membri asociatiilor mai sus mentionate pot schimba in mod liber informatii "*istorice*", ca de exemplu referitoare la anii fiscali anteriori. In oricare dintre aceste cazuri, este imperativ sa se solicite aprobarea functiunea Juridic inainte de furnizarea acestor informatii "*istorice*".

## **5.2) Acorduri cu furnizorii si clientii ("*acorduri verticale*")<sup>3</sup>**

Mai jos sunt prezentate anumite acorduri verticale tipice si relevanta lor in conformitate cu legislatia concurentei. Aceasta lista nu este exhaustiva.

---

<sup>3</sup> In conformitate cu Regulamentul European (EU) nr. 330/2010 si Orientări privind restricțiile verticale (Brussels 10/5/2010).



### 5.2.1) Preturi de revanzare

Distribuitorilor (de exemplu, dealeri, detinatorii de francize)/Clientiilor – cu exceptia agentilor "*veritabil*"<sup>4</sup> – nu trebuie sa le fie sugerate preturile de revanzare (interzicerea mentinerii pretului de revanzare).

Orice tip de acord sau practica de concentrare economica care are ca obiectiv direct sau indirect stabilirea unui pret fix sau minim de revanzare sau un nivel de pret fix sau minim pentru a fi respectat de catre cumparator (distribuitor) este strict interzisa.

Mentinerea preturilor de revanzare, pot fi, de asemenea, realizate prin mijloace indirecte cum ar fi:

- Un acord prin care se fixeaza marja de distributie;
- Fixarea nivelului maxim de reducere pe care distribuitorul il poate acorda la un nivel de pret stabilit;
- Acordarea de reduceri sau rambursarea cheltuielilor promotionale de catre furnizor sub rezerva respectarii unui anumit nivel de pret;
- Relationarea pretului de revanzare stabilit la preturile de revanzare ale concurentilor;
- Amenintari;
- Intimidari;
- Avertismente;
- Sanctiuni legate de deciziile cu privire la politica de preturi;
- Intarzierea sau suspendarea livrarilor sau rezilierea contractelor in legatura cu respectarea unui nivel dat pret.

Cu toate acestea, furnizorul poate impune cumparatorului un pret maxim de revanzare sau poate recomanda un pret de vanzare, cu conditia ca aceasta sa nu rezulte preturi de vanzare fixe sau minime, ca urmare a unor presiuni sau stimulente, oferite de furnizor.

Concluzionand, urmatoarele situatii sunt interzise:

- Impunerea de preturi minime sau fixe
- Stabilirea de preturi recomandate daca aceasta are in fapt ca urmare preturi de vanzare fixe sau minime ca urmare a exercitarii de presiuni sau a acordarii de stimulente de catre una dintre companiile implicate (ca exemplu, amenintare cu privire la incetarea relatiilor comerciale, avertismente, penalitati etc.)

### 5.2.2) Acorduri permise partial

Alaturi de acordurile si practicile care sunt interzise in sine in conformitate cu legislatia concurentei, exista, de asemenea, anumite acorduri verticale ale caror

<sup>4</sup> Un agent este o persoana juridica sau fizica investita cu puterea pentru a negocia si incheia contracte in numele altei persoane (beneficiarul), ori in numele sau propriu sau in numele beneficiarului. Un agent nu devine proprietarul produselor ce fac obiectul contractului și/sau nu el însuși furnizează serviciile.

Un agent autentic este cel care nu isi asuma sau isi asuma doar nesemnificativ riscurile in legatura cu contractele incheiate si/sau negociate in numele beneficiarului. Regulile de concurenta de mai sus in legatura cu preturile de revanzare nu se aplica unui acord tipic de agentie.

legitimitate depinde de împrejurările fiecărui caz în parte, de configurația clauzelor și structura specifică de piață (mai ales cota de piață).

În situația următoarelor acorduri trebuie consultată funcțiunea Juridic:

- Cumpărare de obligații și interdicții de concurență
- Clauzele preferate
- Interdicțiile privind comercializarea
- Sisteme de distribuție selectivă (dealerii trebuie să prezinte caracteristici specifice)
- Atribuirea de teritorii sau grupuri de clienți

### 5.2.3) Acorduri de licențe

Acordurile de licență sunt supuse aceluși reguli ca și toate celelalte acorduri. În plus, acorduri care restricționează părțile contractuale, și în special beneficiarul licenței, în utilizarea sau exploatarea tehnologiei, sunt interzise. În astfel de cazuri, o clasificare clară este dificilă, ceea ce înseamnă că dacă un acord de licență conține astfel de restricții, funcțiunea Juridic trebuie să fie consultată.

Printre altele, sunt interzise următoarele situații:

- Menținere prețurilor pentru revanzare
- Impunerea de restricții pe producție și vânzări
- Alocarea de piete sau de clienți
- Impunerea de restricții în legătură cu utilizarea de către detinatorii de licențe a propriilor tehnologii
- Obligatia detinatorului de licență de a nu contesta valabilitatea drepturilor de proprietate intelectuală

### 5.2.4) Internet și Distribuitori

Ca regulă, fiecărui distribuitor trebuie să i se permită să folosească Internetul pentru a vinde produsele.

În general, utilizarea unui website de către distribuitor este considerată ca o formă de vânzare pasivă<sup>5</sup>, deoarece este o modalitate rezonabilă pentru a permite clienților să ajungă la distribuitor.

Restricții și obligațiile impuse unui Distribuitor privind vânzarile sale pasive prin intermediul website-ului pot fi interzise în conformitate cu legislația concurenței.

Cu toate acestea, furnizorul poate solicita standarde de calitate pentru utilizarea website-ului în revanzarea bunurilor sale, la fel cum un furnizor poate solicita standarde de calitate pentru un magazin sau pentru vânzare prin folosire de Catalog, sau pentru publicitate și promovare în general.

În caz de nelămuriri cu privire la cele menționate mai sus, trebuie consultată funcțiunea Juridic.

## 6) Abuzul de poziție dominantă pe piață

Grupul OTE nu trebuie să abuzeze de orice poziție dominantă pe care o poate avea pe piață.<sup>6</sup> Există o poziție dominantă în situația în care OTE are o astfel de forță

<sup>5</sup> Vânzări pasive înseamnă a răspunde la cererile nesolicitate de clienții individuali, inclusiv livrarea de bunuri sau servicii unor astfel de clienți

<sup>6</sup> Aici, în special, este important să se rețină că pot apărea diferențe între reglementările naționale de concurență. În conformitate cu legea română o poziție dominantă pe piață se presupune în cazul în care o companie detine egal sau mai mult de 40% din cota de piață.

financiara in piata relevanta astfel ca poate sa impiedice concurenta si este capabila sa actioneze independent de concurenti si clienti. Criteriul principal pentru a stabili o pozitie dominanta este cota de piata a companiei.

Sunt folosite, de asemenea, in plus fata de cel mentionat, alte criterii, de exemplu existenta barierei la intrarea pe piata, posibilitatea de concurenta potentiala, existenta sau lipsa puterii de compensare a cumparatorului, acces la retelele de distributie si lanturile de aprovizionare, evolutiile de tehnologie si a cererii pe piata relevanta, etc.

Daca o companie aflata intr-o pozitie dominanta discrimineaza in mod nejustificat alte companii sau in mod nejustificat le obstructioneaza, se considera ca s-a comis un abuz.

Urmatoarea lista de mecanisme abuzive nu este exhaustiva.

### **6.1) Preturi si conditii**

O TE nu va discrimina alte companii in mod nejustificat sau obstructiona in mod nerezonabil in legatura cu configurarea preturilor (preturi nerezonabile, preturi mari), a termenilor si conditiilor daca are o pozitie dominanta pe piata sau o prezenta puternica pe piata. De exemplu, se poate considera abuziv sa ceara preturi mai mari de la un anumit client in comparatie cu preturile cerute altor companii, fara un motiv obiectiv.

Motive obiective pot fi considerate, de exemplu, atunci cand preturile difera ca urmare a diferentei de cantitate intre comenzi si diferentele de distributie si logistica. In mod similar, unei companii dominante ii este interzis sa obtina conditii mai favorabile prin exercitarea presiunii. O strategie de excludere sau conducere a altor companii de pe piata in mod deliberat acceptand pierderile pe termen scurt (strategie de pret redus sau vanzare sub pretul de cumparare), de asemenea, poate fi considerata ca un impediment abuziv si trebuie evitat.

Mai mult, unei companii cu o pozitie dominanta pe piata, care este de asemenea activa in sectorul de vanzare cu amanuntul ii este interzis sa impiedice competitorii sai prin strangerea marjei, prin structurarea diferentei de pret dintre preturile angro si cele cu amanuntul, astfel incat aceasta nu mai acopera costurile specifice a produselor din sectorul de vanzare cu amanuntul.

### **6.2) Acordarea de reduceri (discount)**

O TE este, de asemenea, supusa unor restrictii cu privire la acordarea de reduceri daca se considera a avea o pozitie dominanta pe piata. Nicio schema de reducere nu poate fi desfasurata care sa declanseze un efect de "aspirare" prin care clientii au tot mai puternice stimulente economice sa procure o cat mai mare proportie posibila din cerintele lor, de la OTE.

Astfel, pentru anumite comenzi, pot fi acordate reduceri, care sunt acompaniate de **sinergii** sau servicii ale clientului:

- Reduceri ca urmare a volumului comenzilor
- Reduceri calculate pe perioade scurte de timp (de exemplu trimestrial)
- Reduceri functionale care sunt compensate de servicii financiare (de exemplu, publicitate, depozitare) de la client

Reducerile cu efect de aspirare avand ca scop concentrarea veniturilor sunt interzise:

- Reduceri pe motive de loialitate
- Reduceri retroactive ( in care reducerile nu se aplica volumului pe elemente, ci volumului total)
- Reduceri aplicate intr-un grup de produse (peste bord), in care cel putin una dintre aceste produse detine o pozitie dominanta

### **6.3) Refuzul de a furniza si incetarea relatiilor de afaceri existente**

Practici abuzive pot de asemenea, sa apara in cazul refuzurilor de a furniza sau in cazul in care relatiile de afaceri existente sunt oprite fara un motiv obiectiv justificabil.

Refuzurile de a furniza si incetarea relatiilor de afaceri existente sunt permise numai in cazul unor justificari obiective speciale.

O justificare obiectiva pentru refuzul de a furniza poate fi, de exemplu, urmare a blocajelor, relatiilor de distributie sau lipsei de bonitatea din partea clientului. In schimb, faptul ca un client nou intra in piata si, prin urmare, devine un concurent direct, nu este o justificare obiectiva pentru incetarea unei relatii de afaceri.

### **6.4) Clauze de exclusivitate**

Grupul OTE nu se va folosi de puterea sa pe piata, pentru a impune clientilor sau furnizorilor sai inchierea unor contracte in mod exclusiv sau preferential Grupului OTE.

Exceptii de la cele mentinate mai sus sunt posibile in circumstante speciale, iar acestea trebuie sa fie evaluate in prealabil de catre functiunea Juridic.

### **6.5) Conditionarea si gruparea produselor**

In sfarsit, o pozitie dominanta pe piata nu poate duce la o restrictie de concurenta pe alte piete. Astfel, atunci cand Grupul OTE are o prezenta dominanta pe piata sau o prezenta puternica pe piata cu privire la oferirea unui produs, acel produs poate fi conditionat de alte produse doar dupa evaluarea prealabila de catre functiunea Juridic. Acesta regula se va aplica nu numai la conditionarea obligatorie, dar, de asemenea, si la acordarea de stimulente economice pentru a promova vanzarile de produse la pachet. In cazul acestor produse combinate, toate componentele incluse trebuie sa acopere costurile lor.

Conditionarea si gruparea sunt permise numai cu justificari obiective speciale, de exemplu, pentru a asigura siguranta produselor sau functionalitatea tehnica a produsului.

## **7) Fuziuni**

Contopirea juridica si economica ale companiilor (fuziune), de exemplu, sub forma achizitiei activelor de catre o alta societate, necesita aprobarea prealabila a Consiliului Concurentei. Tranzactiile trebuie sa fie notificate fie Consiliului European fie la nivel national Consiliului Concurentei din Romania, in cazul in care cifra de afaceri a societatilor implicate depaseste anumite praguri si sunt indeplinite conditiile aferente conceptului de concentrare, potrivit Legii concurentei 21/1996.

Ca regula, este interzisa finalizarea fuziunii inainte de aprobarea de catre Consiliul Concurentei. Orice tranzactii juridice care incalca aceasta regula sunt nule. O incalcare a obligatiei de a nu initia fuziunea poate fi pedepsita cu o amenda considerabila, la fel ca si absenta notificarii prealabile a fuziunii (Nota: doua amenzi distincte pot fi impuse cumulativ). Prin urmare, o astfel de fuziune nu poate fi incheiata inainte ca aprobarea sa fie acordata.

## **8) Consecintele juridice ale incalcarii legii concurentei**

In caz de incalcare a prevederilor legii concurentei vor fi anticipate consecinte grave pentru OTE, persoanele ale caror actiuni au condus la aceste incalcarii si superiorilor acestora. In temeiul deciziilor actuale ale Curtii Europene de Justitie, comportamentul companiilor parte dintr-un grup este atribuit grupului in cazul in care acestea alcatuiesc impreuna o entitate economica. Se va considera la fel si in cazul in care subsidiarele acestora nu sunt in masura sa-si determine in mod autonom practicile lor de piata si, in schimb, urmeaza instructiunile companiei mama sub controlul careia se afla.

### **8.1) Amenzi**

In caz de incalcare a legii concurentei, amenzile pot fi aplicate atat Grupului OTE ca persoana juridica, cat si managementului si angajatilor responsabili pentru astfel de decizii ale companiei, in functie de legislatia tarii unde a avut loc incalcare respectiva. In cazul companiilor, amenzile pot ajunge pana la cateva milioane de euro (pana la 10% din cifra de afaceri totala). Amenzile pot fi impuse atat de Comisia Europeana cat si de Consiliul Concurentei (autoritatea romana).

### **8.2) Despagubiri**

De asemenea, o incalcare a legii concurentei, poate nasti pretentii de despagubire si solicitari de inchidere definitiva, de catre companiile si utilizatorii finali, care au suferit o pierdere ca urmare a incalcarii legislatiei concurentei. Cererile de despagubiri pot depasi considerabil nivelul unei potentiale amenzi.

### **8.3) Declararea nulitatii**

Acordul incheiat cu incalcare a legii concurentei este nul si neavenit. Efectul nulitatii consta in considerarea acordului ca neincheiat, neputand fi pus in executare din

punct de vedere legal. Nulitatea unei clauze/unui acord parte a unui contract, care incalca legea concurenței, poate duce chiar la nulitatea întregului contract.

#### **8.4) Consecințe personale**

Angajații care au participat sau chiar inițiat acțiuni ce au dat naștere la încălcări ale legii concurenței trebuie să anticipeze suferirea de consecințe sub incidența legislației ocupării forței de muncă și/sau a muncii. Abaterile din culpă sau intenționate se vor pedepsi în conformitate cu dispozițiile aplicabile ale legii.

#### **8.5) Sancțiuni sub incidența legii penale**

Unele încălcări ale legii concurenței pot intra sub incidența sancțiunilor din dreptul penal. Conform legii române, participarea unui individ cu intenția frauduloasă și în mod decisiv la conceperea, organizarea sau realizarea oricărei practici interzise în conformitate cu Art.5(1) și care nu sunt scutite conform prevederilor Art.5 (2) este considerată o infracțiune penală și va fi condamnată la închisoare de la 6 luni la 3 ani sau sancționată cu amendă și interzicerea unor drepturi (dreptul de a deține o poziție sau de a exercita o profesie sau a desfășura o activitate, similară cu cea de care a beneficiat persoana condamnată pentru comiterea infracțiunii).

#### **8.6) Investigatii**

Consiliul Concurenței are puteri foarte extinse de investigație pentru a descoperi încălcările legii concurenței. În caz de suspiciune justificată, Consiliul Concurenței poate efectua inspecții (cu sau fără notificare – inspecții inopinante) la companiile suspectate și, de asemenea, poate inspecta casele individuale ale angajaților, antreprenorilor, managerilor, a directorilor executivi, administratorilor sau a oricărei persoane autorizate, în conformitate cu dispozițiile Legii concurenței din România.

In cadrul Grupului OTE se aplica regula toleranța 0. Nu vor fi tolerate niciun fel de practici din culpă sau intenționate ce dau naștere la încălcări ale legii concurenței

### **9) Reguli generale de conduită**

#### **9.1) Conduita în cazul investigațiilor inițiate de către Consiliul Concurenței**

Consiliul Concurenței poate efectua investigații pentru a descoperi încălcările legii concurenței. Competența autorităților europene și naționale privind competența de a conduce investigații include dreptul de a intra în spații comerciale și locuințe (în condițiile enumerate mai sus la pct. 8.6), de a examina registrele și documentele companiei, serverele, sistemele IT, e-mailurile, să facă sau obțină copii sau extracte de orice fel din registrele și documentele companiei, de a sigila încăperi, registre sau alte documente ale companiei, să confisce registre, documente, arhive electronice și de transmitere a datelor și de a pune întrebări.

Companiile afectate au obligatia de a coopera si tolera aceste investigatii, iar neconformarea cu acest lucru poate fi grav pedepsita cu amenzi si penalitati cominatorii. Intr-un astfel de caz trebuie sa se asigure cooperarea si, la sosirea ofiterilor de investigatie, trebuie contactat imediat Directorul functiunii Juridic. Se va solicita ofiterilor de investigatie sa astepte sosirea reprezentantilor functiunea Juridic si vor fi condusi intr-o sala de asteptare. Se va incerca crearea unei atmosfere de cooperare.

Pe perioada desfasurarii investigatiei, reprezentantii autoritatilor de concurenta pot solicita declaratii ale angajatilor si reprezentantilor companiei. Regula fundamentala de conduita pe parcursul unei astfel de proceduri este evitarea furnizarii oricaror informatii care le pot nasti orice indoiala in privinta acuratetei lor. In astfel de cazuri, ne rezervam dreptul de a intocmi declaratii scrise la verificarea informatiilor solicitate. Atentie: nu trebuie sa se improvizeze atunci cand se raspunde la intrebarile ofiterilor de investigatie.

**Nota:**

Numai corespondenta confidentiala dintre companie si avocatul extern nu trebuie sa fie inmanata in anumite circumstante speciale ("privilegiu de confidentialitate avocat-client"). In conformitate cu deciziile luate de Curtea Europeana de Justitie, corespondenta cu avocatii angajati in-house nu este acoperita de acest privilegiu.

## **9.2) Regulile de conduita in cazul in care sunt suspectate incalcarile ale legii concurentei**

In cazul in care va este adusa la cunostinta o incalcare a legii concurentei, trebuie anuntat seful ierarhic superior si Directia Executiva de Conformitate, prin orice procedura, folosind canale de Conformitate, de exemplu [conformitate@next-gen.ro](mailto:conformitate@next-gen.ro). Notificarea imediata este importanta, astfel incat functiunea Juridic sa poata evalua oportunitatile de a utiliza politica de clementa. Prin notificarea necesara a Consiliului Concurentei, o amenda iminenta poate fi evitata sau redusa.

**Nota:**

Numai luandu-se masuri numaidecat, se poate profita de politica de clementa, si se poate obtine o eventuala reducere a amenzii!

## **9.3) Reguli de conduita in caz de evaluarea juridica neconcludenta**

Daca intr-o anumita situatie nu va este clar ca un acord sau un act este in conformitate cu prevederile legale in vigoare, trebuie sa consultati imediat functiunea Juridic.

## **10) Revizuirea acestei Politici**

Prevederile acestei politici de grup va fi examinata de catre departamentele responsabile ale Grupului OTE pentru a stabili daca acestea necesita corectari sau

modificari, in termen de cel mult trei ani si vor fi adoptate dupa cum va fi necesar. Modificarile vor fi in cele din urma aprobate in conformitate cu articolul 11.

## **11) Intrarea in vigoare a acestei Politici**

Aceasta Politica de grup intra in vigoare in cazul OTE S.A. printr-o rezolutie a Consiliului de Administratie, iar in cazul Romtelecom S.A., prin Hotararea Consiliului de Administratie.