



POLITYKA W OBSZARZE PRAWA KONKURENCJI

www.emeis.com



01. Kontekst i zagadnienia	3	07. Relacje z dostawcami	14
02. Zakres zastosowania	4	08. Zasady obowiązujące w razie pozycji dominującej	15
03. Definicje i główne koncepcje	4	09. Porady dotyczące opracowywania dokumentów	16
Kartele	4	10. Podejście do organów nadzoru	17
Nadużywanie pozycji dominującej	6	Co zrobić w razie inspekcji ze strony organów ochrony konkurencji (krajowych i europejskich)?	17
04. Relacje z konkurentami	7	Co zrobić w razie kontaktu ze strony organu ochrony konkurencji?	19
Kim są nasi konkurenci?	7	Kary za naruszenie prawa konkurencji	20
Jak powinniśmy się postępować w relacjach z konkurentami?	7		
05. Otrzymywanie informacji wrażliwych dotyczących konkurenta	11		
06. Udział w organizacjach zawodowych lub branżowych	12		

01.

Kontekst i zagadnienia

Prawo konkurencji ma na celu zapewnienie wolnej i niezakłóconej konkurencji między spółkami, tak aby zagwarantować wysokiej jakości usługi w najlepszej cenie, w interesie konsumentów.

Ponad 120 krajów posiada obowiązujące przepisy związane z prawem konkurencji; w związku z tym ochrona przed ryzykiem ograniczenia konkurencji ma zasadnicze znaczenie. W prawie europejskim zagadnienia dotyczące konkurencji reguluje Traktat Rzymski, a dokładnie jego art. 101 i 102.

Wymienione postanowienia ustanawiają dwa główne zakazy:

A. z jednej strony zabrania się określonego rodzaju umów między spółkami lub uzgodnionych praktyk

B. z drugiej strony zabrania się nadużywania pozycji dominującej

Grupa *emeis* zobowiązuje się do zachowania zgodności z prawami i przepisami dotyczącymi konkurencji, jak również do działania zgodnie z najwyższymi standardami etycznymi.

W związku z tym *emeis* wdraża politykę w obszarze prawa konkurencji, która określa zasady, jakich muszą przestrzegać wszyscy pracownicy Grupy. Każdy pracownik ma obowiązek zapoznania się z niniejszą polityką, zrozumienia jej i przestrzegania.

W razie niezachowania zgodności z zasadami opisanymi w niniejszej polityce pracownicy *emeis* narażeni są na ryzyko postępowania karnego, a także sankcji dyscyplinarnych, w tym wypowiedzenia stosunku pracy.



02.

Zakres zastosowania

→ Niniejsza polityka obowiązuje wszystkie podmioty kontrolowane przez Grupę *emeis*, bez względu na ich lokalizację; podmioty te są zwane dalej *emeis*.

03.

Definicje i główne koncepcje

3.1. Kartele

3.1.1. CO TO JEST KARTEL?



Kartel to porozumienie (i) pomiędzy kilkoma spółkami (ii) mające na celu ograniczenie lub zakłócenie konkurencji albo skutkujące ograniczeniem lub zakłóceniem konkurencji (iii).

3.1.2. CZYM JEST POROZUMIENIE W ROZUMIENIU PRAWA KONKURENCJI?

Zgodnie z prawem konkurencji koncepcję porozumienia można rozumieć szeroko. Nie jest to wyłącznie pisemna i wiążąca prawnie umowa pomiędzy dwoma stronami, ponieważ może być to po prostu uzgodnienie zamiarów przez kilka spółek.

Takie uzgodnienie zamiarów może przyjmować różne formy, ale wszystkie mają na celu uniemożliwienie *emeis* swobodnego działania i podejmowania decyzji na rynku.

- **Umowa** (która może być formalna lub dorozumiana, pisemna lub ustna, wiążąca prawnie lub nie, przy czym jej skuteczne wdrożenie nie ma żadnego wpływu na jej charakter).
- **Uzgodniona praktyka** (tj. wymiana informacji pomiędzy konkurentami lub kontakt w dowolnej formie – bezpośredni lub pośredni – między spółkami, który ogranicza niepewność każdej z nich w odniesieniu do postępowania drugiej).
- **Decyzja** stowarzyszenia przedsiębiorców.

Poza tym nie ma znaczenia ustalenie czy strony zamierzały naruszyć prawo konkurencji lub czy osoby fizyczne, które podpisały umowę, miały upoważnienie do podjęcia zobowiązania w imieniu danej spółki.

TAKIE POROZUMIENIA MOGĄ BYĆ POTWIERDZONE W DOWOLNY SPOSÓB:

wiadomością e-mail, SMS-em, nagraniem audio lub video, fakturami, protokołami posiedzeń, prezentacjami PowerPoint, oświadczeniami konkurentów, pisemnymi zapiskami itp.

3.1.3. CO TO JEST SPÓŁKA W ROZUMIENIU PRAWA KONKURENCJI?

W rozumieniu prawa konkurencji spółka oznacza dowolny podmiot, który prowadzi działalność gospodarczą, bez względu na status prawny tego podmiotu i metodę jego finansowania.

Działalność gospodarczą definiuje się jako działalność, która obejmuje oferowanie towarów lub usług na danym rynku.

Prawo konkurencji obowiązuje również podmioty publiczne, takie jak publiczne placówki służby zdrowia.

3.1.4. KIEDY TAKIE POROZUMIENIE UZNAJE SIĘ ZA OGRANICZAJĄCE KONKURENCJĘ?

Porozumienie uznaje się za sprzeczne z prawem konkurencji, jeśli jego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji.

PRZEDSTAWIONA PONIŻEJ NIEWYCZERPUJĄCA LISTA ZAWIERA PRZYKŁADY POROZUMIEŃ MAJĄCYCH NA CELU OGRANICZENIE KONKURENCJI:

- **UZGODNIENIE** z konkurentami podziału zamówienia (na przykład w związku z zaproszeniem do składania ofert);
- **UDOSTĘPNIANIE** konkurentom informacji o obowiązujących lub przyszłych cenach;
- **UZGADNIANIE** z konkurentami wykluczenia innego konkurenta lub potencjalnego konkurenta z rynku.

Przedstawione zasady mogą dotyczyć między innymi pracowników, którzy kontaktują się z konkurentami, uzyskują wrażliwe informacje o konkurentach, są członkami organizacji zawodowych lub branżowych i mają kontakt z dostawcami *emeis*.

3.2. Nadużywanie pozycji dominującej



Zabrania się nadużywania przez jedną lub kilka spółek (ii) pozycji dominującej (i) na rynku lub na znacznej części rynku.

3.2.1. CO TO JEST POZYCJA DOMINUJĄCA?

Przyjmuje się, że spółka ma pozycję dominującą na rynku, jeśli jej udział w danym rynku wynosi 40% lub więcej.

Podczas gdy posiadanie pozycji dominującej nie jest zabronione, zabrania się nadużywania tej pozycji.

3.2.2. CO STANOWI NADUŻYCIE POZYCJI DOMINUJĄCEJ?

Nadużycie pozycji dominującej polega na tym, że spółka lub grupa spółek działająca na rynku podejmuje działania, których celem jest wyeliminowanie innego konkurenta, ograniczenie go, zniechęcenie do wejścia na rynek albo pozostania na rynku lub rynku właściwym, co powoduje zakłócenie konkurencji.

W ZWIĄZKU Z TYM NADUŻYCIE POZYCJI DOMINUJĄCEJ MOŻE OBEJMOWAĆ:

- **ustalanie** cen na poziomie poniżej ceny opartej na kosztach;
- **stosowanie** zawyżonej ceny.

Nadużycie pozycji dominującej nie wymaga zamiaru zakłócenia istniejącego poziomu konkurencji na rynku.

04.

Relacje z konkurentami

4.1. Kim są nasi konkurenci?



Konkurencji to wszystkie spółki działające na tym samym rynku, na którym działa *emeis*. W zależności od kraju, rynek właściwy może obejmować ośrodki publiczne i prywatne działające dla zysku lub niedziałające dla zysku.

BARDZIEJ OGÓLNIE KONKURENTAMI SĄ SPÓŁKI DZIAŁAJĄCE NA RYNKACH:

- **stacjonarnej opieki** długoterminowej dla osób starszych;
- **ośrodków opieki długoterminowej** i rehabilitacji;
- klinik zdrowia **psychicznego**;
- **opieki domowej** i wsparcia.

4.2. Jak powinniśmy się postępować w relacjach z konkurentami?

PONIŻEJ PRZEDSTAWIONO DZIAŁANIA, JAKIE NALEŻY PODEJMOWAĆ I JAKICH NIE NALEŻY PODEJMOWAĆ W RAMACH PRZYGOTOWAŃ DO PODPISANIA POROZUMIENIA Z KONKURENTEM.

W razie wątpliwości należy zawiadomić Dział Prawny i/lub Dział Zgodności, tak aby wyeliminować ryzyko podpisania porozumienia, które może naruszać prawo konkurencji.



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Zapewnienie**, że *emeis* podejmuje własne decyzje dotyczące:
 - cen proponowanych rezydentom;
 - cen płaconych dostawcom.
- **Zawiadomienie** Działu Prawnego i/lub Działu Zgodności o każdym kontakcie ze strony konkurentów, którzy chcą rozmawiać o cenach, klientach, zaproszeniach do przetargów itp. lub udostępniać informacje w tym zakresie.
- **Zachowanie** poufności wszelkich informacji o strategii komercyjnej spółki.
- **Omawianie** wyłącznie informacji, które nie mają wpływu na konkurencję.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Dokonywanie** uzgodnień z konkurentami w celu ustalenia cen proponowanych rezydentom.
- **Podział** rynku lub klientów pomiędzy konkurentów.
- **Uzgadnianie** manipulowania wynikami zaproszeń do przetargów na otwarcie placówki medycznej lub negocjacji cenowych z firmami ubezpieczeniowymi.
- **Uzgadnianie** z konkurentami wykluczenia określonych dostawców.

W ODNIESIENIU DO ZAKAZU OMAWIANIA CEN Z NASZYM KONKURENTAMI



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Omawianie** cen pobytu z konkurentami *emeis* – termin „cena” obejmuje marżę, opusty, rabaty, korekty cen itp.
- **Ujawnianie** konkurentom zamiarów cenowych *emeis* lub zmian cen albo harmonogramu takich zmian.



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik rozmawia z pracownikiem konkurenta, który pyta go o strategię cenową przyjętą przez *emeis* w celu rozwiązania problemu zbyt dużej ilości miejsc w domach opieki.

- W takim przypadku należy odmówić omawiania zagadnień cenowych, zakończyć rozmowę i zawiadomić Dział Prawny i/lub Dział Zgodności o treści rozmowy.

W ODNIESIENIU DO ZAKAZU DZIELENIA SIĘ RYNKIEM I/LUB REZYDENTAMI



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Akceptowanie** podziału regionów, sektorów działalności lub rezydentów.
- **Przekazywanie** konkurentom *emeis* informacji o rezydentach.
- **Wyrażanie zgody** na wycofanie się z rynku.



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik rozmawia z pracownikiem konkurenta. Pracownik konkurenta prosi o wycofanie się z przetargów ogłoszonych przez Regionalną Agencję Opieki Zdrowotnej w zamian za wycofanie przez jego grupę z przetargów ogłoszonych dla innej strefy geograficznej. Takie działania zwiększają szanse na uzyskanie zgody na otwarcie domu opieki.

- W takim przypadku należy odrzucić propozycję, zakończyć rozmowę i zgłosić jej treść Działowi Prawnemu i/lub Działowi Zgodności.

Konkurent sugeruje pracownikowi zakończenie negocjacji prowadzonych z firmami ubezpieczeniowymi w odniesieniu do otwarcia domu opieki w regionie, w którym konkurent już prowadzi działalność. W zamian zobowiązuje się do nieotwierania obiektu, który konkurowałby z naszym obiektem.

- W takim przypadku należy odrzucić propozycję, zakończyć rozmowę i zgłosić jej treść Działowi Prawnemu i/lub Działowi Zgodności.



W ODNIESIENIU DO ZAKAZU UZGADNIANIA PRZETARGÓW



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Uzgadnianie** z konkurentem nieuczestniczenia w przetargu.
- **Celowe** złożenie oferty, która nie jest konkurencyjna, w odpowiedzi na zaproszenie do przetargu.



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik rozmawia z pracownikiem konkurenta, który pyta go o strategię *emeis* dotyczącą zbliżającego się przetargu ogłoszonego przez Regionalną Agencję Opieki Zdrowotnej.

- W takim przypadku należy odmówić odpowiedzi na pytanie, zakończyć rozmowę i zgłosić jej treść Działowi Prawnemu i/lub Działowi Zgodności.

W ODNIESIENIU DO ZAKAZU BOJKOTOWANIA DOSTAWCÓW



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Uzgadnianie** z konkurentami niedokonywania zakupów u określonych dostawców.
- **Omawianie lub uzgadnianie** z konkurentem kryteriów wyboru dostawcy.
- **Omawianie lub uzgadnianie** z konkurentem warunków umownych, które stanowią podstawę polityki zaopatrzenia w stosunku do dostawców



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik rozmawia z pracownikiem jednego z konkurentów *emeis*. Pracownik konkurenta mówi, że firma cateringowa, z której korzystają obie spółki, przestała spełniać ich oczekiwania i sugeruje pracownikowi *emeis* zakończenie współpracy z nią.

- W takim przypadku należy odrzucić tę sugestię, zakończyć rozmowę i zgłosić jej treść Działowi Prawnemu i/lub Działowi Zgodności.

CZYM SĄ INFORMACJE WRAŻLIWE?

Wszelkie informacje, które normalnie nie są udostępniane publicznie i które ujawniają strategię *emeis* lub jej konkurentów albo warunki, jakie *emeis* proponuje swoim klientom, na przykład aktualne i przyszłe ceny, marże, strategie marketingowe i rozwojowe oraz inne kwestie, które wpływają na konkurencję.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Omawianie** informacji wrażliwych z konkurentem.
- **Kontaktowanie się** z konkurentem w celu potwierdzenia informacji uzyskanych ze źródła zewnętrznego.
- **Podejmowanie** prób uzyskania informacji wrażliwych dotyczących konkurentów za pośrednictwem wspólnych dostawców.



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik rozmawia ze znajomym, który pracuje dla konkurenta. Znajomy mówi mu o problemie ze zbyt dużą ilością miejsc w domach opieki konkurenta i pyta pracownika, w jaki sposób *emeis* radzi sobie z tym problemem.

- **W takim przypadku** należy natychmiast zmienić temat bez podawania żadnych wrażliwych informacji o *emeis* i skontaktować się z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności w celu zawiadomienia ich o tej rozmowie.



05.

Otrzymywanie informacji wrażliwych dotyczących konkurenta



Podczas gdy zagrania się wymiany informacji wrażliwych pomiędzy konkurentami, możliwe jest uzyskiwanie takich informacji ze źródeł publicznych lub w ramach badań rynkowych. W razie otrzymania informacji wrażliwych od osoby trzeciej (klienta, dostawcy itp.) należy jednak skontaktować się z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności.



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Informacje** o działaniach komercyjnych konkurenta należy uzyskiwać wyłącznie ze źródeł publicznych lub źródeł znanych uczestnikom rynku.
- **Jeżeli pracownik** otrzyma informacje wrażliwe o konkurencie od osoby trzeciej, zawsze powinien zadać sobie pytanie, dlaczego ta osoba udostępnia mu takie informacje.
- **Jeżeli osoba trzecia** przekaze pracownikowi informacje wrażliwe lub wykaże taki zamiar, należy skontaktować się z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Przekazywanie** informacji wrażliwych o *emeis*.
- **Pytanie** osoby trzeciej lub konkurenta o informacje wrażliwe.
- **Potwierdzanie** informacji uzyskanych od osoby trzeciej z konkurentem.



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA ZABRONIONE

Pracownik otrzymał wiadomość e-mail od pracownika na podobnym stanowisku zatrudnionego u konkurenta, z prośbą o spotkanie w celu omówienia sytuacji w branży. Pracownik spotyka się z takim pracownikiem konkurenta i rozmawia o sytuacji na rynku i perspektywach gospodarczych. Pracownik konkurenta wskazuje jednak, że konkurent zamierza podnieść ceny w swoich domach opieki o 5%. Pracownik nie komentuje tego stwierdzenia i nie mówi swojemu rozmówcy czy *emeis* ma zamiar również dokonać podwyżki. Pracownik udostępnia jednak otrzymane informacje swoim współpracownikom podczas cotygodniowego spotkania marketingowego.

CZY JEST TO PROBLEM Z PUNKTU WIDZENIA PRAWA KONKURENCJI?

- **Tak.** Każdy kontakt z konkurentem jest ryzykowny, a otrzymywanie wrażliwych komercyjnie informacji dotyczących strategii cenowej konkurenta jest niebezpieczne. Organy ochrony konkurencji przyjmą, że *emeis* uwzględnia takie wrażliwe komercyjnie informacje przy ustalaniu strategii spółki, chyba że *emeis* będzie w stanie udowodnić, że tak nie jest.
- **Jeżeli konkurent** próbuje omawiać ceny z pracownikiem, pracownik powinien zakończyć rozmowę, zapamiętać jej treść oraz zawiadomić Dział Prawny i/lub Dział Zgodności.

06.

Udział w organizacjach zawodowych lub branżowych



Organizacje zawodowe lub branżowe to organizacje, które skupiają przedstawicieli jednej branży lub podmioty prowadzące podobną działalność. Ich celem jest promocja, regulacja i ochrona interesów danego zawodu lub branży. Przykładowe organizacje zawodowe, które obejmują sektor działalności *emeis*, to m.in. Pracodawcy dla Zdrowia Lewiatan, Krajowy Instytut Gospodarki Senioralnej.

Podczas gdy prawo konkurencji w żaden sposób nie zabrania udziału w wydarzeniach organizowanych przez takie organizacje zawodowe, pracownik powinien zachować czujność, ponieważ takie wydarzenia to idealne miejsce do rozwoju praktyk ograniczających konkurencję.

W związku z tym praktyki ograniczające konkurencję (np. uzgadnianie cen, podział rynku, manipulacja przetargami, wymiana informacji wrażliwych itp.) są zabronione, nawet jeśli realizowane są za pośrednictwem organizacji zawodowych.

WSZYSCY PRACOWNICY EMEIS, KTÓRZY REPREZENTUJĄ EMEIS W ORGANIZACJACH ZAWODOWYCH, MUSZĄ POSTĘPOWAĆ W OPISANY PONIŻEJ SPOSÓB.



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Uzyskanie** agendy wszystkich spotkań organizacji zawodowych z wyprzedzeniem i zapewnienie sprawdzenia jej przez Dział Prawny i/lub Dział Zgodności.
- **Zapewnienie**, że omawiane tematy nie odbiegają od opublikowanej agendy.
- **Wyrażenie** sprzeciwu wobec rozmowy, która może doprowadzić do porozumienia ograniczającego konkurencję lub ujawnienia wrażliwych komercyjnie informacji.
- **Zapewnienie**, że protokół spotkania ma formę pisemną i że odnotowano w nim każdy sprzeciw wniesiony przez pracownika, jak również wymaganie, aby sprzeciw był ujęty w każdym oficjalnym protokole spotkania.
- **Jeżeli pracownik** nie jest w stanie zapobiec rozmowie po wyrażeniu sprzeciwu, pracownik powinien wyjść ze spotkania i zażądać odnotowania wyjścia w oficjalnym protokole spotkania.
- **Weryfikacja** protokołów wszystkich spotkań organizacji profesjonalnej i potwierdzenie ich prawidłowości.
- **Zawiadomienie** Działu Prawnego i/lub Działu Zgodności *emeis* o wszystkich spotkaniach, podczas których prowadzono rozmowy ograniczające konkurencję lub konkurencji sugerowali takie rozmowy.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- Wyrażanie zgody na uzgadnianie cen, podział rynku, manipulację przetargami lub ogólny bojkot.
- Omawianie lub wymiana informacji wrażliwych, takich jak:
 - aktualne ceny, przyszłe ceny, zmiany cen (w tym harmonogram proponowanych zmian cen), marże, opusty, rabaty lub działania promocyjne;
 - klienci lub potencjalni klienci.

PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Pracownik uczestniczy w spotkaniu zorganizowanym przez organizację zawodową. Podczas tego spotkania zaczyna się nieformalna rozmowa dotycząca prognoz zmian polityk cenowych w poszczególnych domach opieki uczestników.

CO POWINIEN ZROBIĆ PRACOWNIK?

- **Pracownik musi** wyrazić sprzeciw wobec kontynuowania tej rozmowy.
- **Pracownik musi** zapewnić, że jego sprzeciw został odnotowany w protokole spotkania.
- **Pracownik musi** wyjść ze spotkania, jeśli rozmowa jest kontynuowana, i musi sprawdzić czy jego wyjście zostało odnotowane w protokole posiedzenia.
- **Pracownik musi** zgłosić ten incydent do Działu Prawnego i/lub Działu Zgodności.

07.

Relacje z dostawcami

→ W przypadku relacji z dostawcami problemy z prawem konkurencji są mniej prawdopodobne

PRACOWNICY EMEIS MUSZĄ JEDNAK ZACHOWAĆ OSTROŻNOŚĆ W RAZIE PODPISYWANIA UMÓW DOTYCZĄCYCH DOSTAW NA WYŁĄCZNOŚĆ.

DZIAŁANIA ZALECANE

Należy skonsultować się z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności, jeśli:

- **pracownik chce** uzyskać wyłączność w odniesieniu do produktu;
- **pracownik podpisuje** umowę dotyczące dostawy produktów lub usług na okres 3 lat lub dłużej;
- **pracownik chce** zobowiązać dostawcę do nieprowadzenia sprzedaży na rzecz konkurentów *emeis*. Dotyczy to również przypadku, gdy dostawca jest podmiotem z Grupy, takim jak spółka odpowiedzialna za świadczenie usług cateringowych.

DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Żądanie**, aby dostawca wywierał nacisk na swoich klientów w odniesieniu do regionów, w których mogą prowadzić sprzedaż, lub cen, po jakich sprzedają swoje produkty.
- **Omawianie** z dostawcą działalności jego innych klientów (dostawcy nie mogą być wykorzystywani jako pośrednicy w celu uzyskiwania informacji wrażliwych o konkurentach).

PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Pracownik ustalił, że dostawca, z którym współpracuje od dłuższego czasu (i z którym nie ma wyłączności) i dla którego relacje biznesowe z *emeis* są szczególnie istotne, nawiązał współpracę z jednym z konkurentów *emeis*. Podczas rozmowy pracownik poinformował dostawcę, że jeśli nie zakończy swoich relacji komercyjnych z konkurentem *emeis*, pracownik nawiąże współpracę z innym dostawcą.

CZY JEST TO PROBLEM Z PUNKTU WIDZENIA PRAWA KONKURENCJI?

- **Tak.** Pracownik nie może wywierać presji na dostawców w celu zakończenia relacji umownych z konkurentami *emeis* (przy założeniu braku wyłączności).

08.

Zasady obowiązujące w razie pozycji dominującej



Jeżeli *emeis* ma w dowolnym rynku udział powyżej 40%, można uznać, że posiada pozycję dominującą i w związku z tym konieczne jest zapewnienie, że *emeis* nie nadużywa swojej pozycji dominującej, szczególnie w odniesieniu do cen korzystania ze swoich obiektów.



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Zagwarantowanie** przejrzystości warunków sprzedaży i cen.
- **Utrzymywanie** zrównoważonych relacji z dostawcami.
- **Ustalanie** cen pobytu z uwzględnieniem popytu, kosztów i normalnych praktyk stosowanych w branży, które nie skutkują usunięciem konkurentów.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Ustalanie** wyraźnie zawyżonych cen korzystania z obiektów.
- **Ustalanie** nieuzasadnionych warunków korzystania z obiektów.
- **Wymaganie** wyłączności lub nadmiernej lokalności od dostawców.

PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Jeżeli *emeis* ma pozycję dominującą w regionie lub *département*.

CZY MOŻNA USTALIĆ CENĘ POBYTU W OBIEKCIE, KTÓRA JEST ZNACZNIE WYŻSZA NIŻ CENY KONKURENTÓW?

- **Nie**, stosowanie nieuzasadnionych cen wiąże się z ryzykiem nadużywania pozycji dominującej przez Grupę.

09.

Porady dotyczące opracowywania dokumentów



Zapiski odręczne lub elektroniczne stanowią trwały ślad. Pisemne rejestry mogą być zajęte przez organy ochrony konkurencji, przede wszystkim w ramach prowadzonych przez nie postępowań wyjaśniających. W związku z tym podczas opracowywania dokumentów na piśmie należy stosować dobre praktyki.



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Należy** zachować przejrzystość, zwięzłość i obiektywność.
- **Zawsze** należy zadać sobie pytanie czy sposób prezentacji dokumentów może być zinterpretowany w inny sposób.
- **W razie** wymiany informacji z prawnikami dokument należy oznaczyć jako „ściśle poufny / korespondencja między klientem a prawnikiem”.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Tworzenie** zbędnych dokumentów.
- **Spekulowanie** w odniesieniu do zgodności zprawem lub skutków postępowania (na przykład „czy to jest zgodne z prawem?”).
- **Próby** przekształcenia opinii prawnej.
- **Stosowanie** wyrażen, które mogą sprawiać wrażenie treści niezgodnej z prawem lub budzącej wątpliwości (np. „proszę usunąć po przeczytaniu”).
- **Stosowanie** enigmatycznego języka, który można błędnie zinterpretować, np. zbędnych lub nieobjaśnionych kodów nazw lub skrótów.
- **Stosowanie** przesadnych określeń, które mogą wywoływać fałszywe wyobrażenia dotyczące strategii konkurencyjnej *emeis*, lub niepotrzebnie agresywnego języka (np. „wyeliminować konkurencję”, „uzyskać pozycję dominującą na rynku”).



PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Pracownik pisze wiadomość e-mail do współpracownika w sprawie opracowania polityki cenowej *emeis*. Podczas pisania tej wiadomości pracownik użył przesadnych określeń, które można zinterpretować jako chęć wyeliminowania konkurencji.

CZY JEST TO PROBLEM?

- **Nawet jeśli pewne słowa nie mają odzwierciedlenia w rzeczywistości**, organy mogą błędnie zinterpretować daną wiadomość. Takie słowa mogą spowodować rozszerzenie zakresu postępowania wyjaśniającego prowadzonego przeciwko *emeis*.

10.

Podejście do organów nadzoru

- Komisja Europejska i krajowe organy ochrony konkurencji mają istotne uprawnienia do badania domniemanych naruszeń prawa konkurencji. Przykładowo mogą one zażądać od spółki przedstawienia określonych dokumentów lub informacji, jak również mogą przeprowadzać bez uprzedzenia inspekcje (przeszukania) w siedzibie spółki oraz jej spółek zależnych i/lub w jej obiektach.

10.1. Co zrobić w razie inspekcji ze strony organów ochrony konkurencji (krajowych i europejskich)?

EMEIS MA OBOWIĄZEK WSPÓŁPRACY Z INSPEKTORAMI. W ZWIĄZKU Z TYM WSZYSCY PRACOWNICY GRUPY EMEIS MAJĄ OBOWIĄZEK POSTĘPOWANIA ZGODNIE Z NASTĘPUJĄCYMI INSTRUKCJAMI:



DZIAŁANIA ZALECANE

- **Należy natychmiast** zawiadomić Dział Prawny i/lub Dział Zgodności, tak aby mogły one wyznaczyć osobę do kontaktu odpowiedzialną za monitorowanie inspekcji.
- **Należy** zapewnić, że inspektorzy są zawsze z osobą towarzyszącą.
- **W razie wątpliwości** dotyczących możliwości weryfikacji dokumentu przez inspektorów należy zwrócić się do osoby do kontaktu wyznaczonej przez Dział Prawny i/lub Dział Zgodności.
- **Jeżeli** inspektorzy zadają pytania dotyczące domniemanego naruszenia zasad konkurencji, przed udzieleniem odpowiedzi należy poczekać na prawników.
- **Inspektorom** należy udzielać zwięzłych odpowiedzi.
- **Należy** odmówić dostępu do dokumentów wysłanych do prawników emeis lub od nich otrzymanych.
- **Należy** zapewnić zachowanie wszystkich dokumentów, wiadomości e-mail i innych dokumentów dotyczących inspekcji posiadanych przez pracownika.



DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Niszczenie**, ukrywanie lub fałszowanie dokumentów.
- **Usuwanie** wiadomości e-mail lub innych danych elektronicznych z systemu.
- **Przekazywanie** nieprawidłowych lub fałszywych informacji.
- **Odmawianie** wstępu inspektorom.
- **Pozwalanie** inspektorom na samodzielne przemieszczanie się.
- **Omawianie** inspekcji z osobami spoza spółki.

PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Podczas wizyty organu ochrony konkurencji pracownik został poproszony o przedstawienie wykazu dokumentów, w tym pewnych dokumentów od prawników *emeis*.

CO POWINIEN ZROBIĆ PRACOWNIK?

- **W razie** wątpliwości dotyczących możliwości zapoznania się z określonymi dokumentami przez inspektorów należy zwrócić się do osoby do kontaktu wyznaczonej przez Dział Prawny i/lub Dział Zgodności.
- **Należy** wyrazić sprzeciw wobec przejmowania dokumentów pochodzących od prawników *emeis*. W razie przejęcia takich dokumentów, należy odnotować ich przejęcie w wykazie, tak aby później je zakwestionować.



10.2. Co zrobić w razie kontaktu ze strony organu ochrony konkurencji?

Organy ochrony konkurencji nie muszą przeprowadzać inspekcji w celu realizacji postępowań wyjaśniających dotyczących domniemanego naruszenia zasad konkurencji. Mogą one wysłać do spółki list z żądaniem przedstawienia określonych dokumentów lub udostępnienia określonych informacji.

Dokumenty, których mogą żądać, obejmują przede wszystkim notatki wewnętrzne, protokoły posiedzeń, kalendarze zawodowe i osobiste, wiadomości e-mail, listy i faksy.

JEŻELI PRACOWNIK OTRZYMA DOWOLNEGO RODZAJU KORESPONDENCJĘ OD ORGANU OCHRONY KONKURENCJI, NALEŻY PRZESTRZEGAĆ NASTĘPUJĄCYCH INSTRUKCJI:

DZIAŁANIA ZALECANE

- **Korespondencję** należy przekazać do Działu Prawnego i/lub Działu Zgodności.
- **Należy omówić** odpowiedni sposób odpowiedzi na korespondencję z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności Grupy.
- **Odpowiedzi** na korespondencję należy udzielić w zasadnym terminie lub w terminie wskazanym przez organ ochrony konkurencji (chyba że uzgodniono jego przedłużenie).
- **Należy poprosić** Dział Prawny i/lub Dział Zgodności o sprawdzenie i zatwierdzenie odpowiedzi przed jej wysłaniem do organu ochrony konkurencji.
- **Należy** przejrzeć wszystkie dokumenty i zapewnić monitorowanie przekazywanych dokumentów.

DZIAŁANIA ZABRONIONE

- **Niszczenie**, ukrywanie lub fałszowanie wymaganych dokumentów.
- **Odpowiadanie** na żądanie bez wcześniejszego omówienia odpowiedzi z Działem Prawnym i/lub Działem Zgodności.
- **Przekazywanie** nieprawidłowych lub fałszywych informacji.
- **Omawianie** korespondencji z osobami spoza spółki.

PRZYKŁADOWE ZACHOWANIA

Organ ochrony konkurencji skontaktował się z pracownikiem w sprawie praktyki ograniczającej konkurencję w określonych obiektach i poprosił pracownika o przesłanie dokumentów, które mogą osłabić strategię obrony pracownika.

CO POWINIEN ZROBIĆ PRACOWNIK?

- **Należy przekazać korespondencję** do Działu Prawnego i/lub Działu Zgodności Grupy w celu omówienia odpowiedniej reakcji na takie żądanie.
- **Nie należy podejmować** prób zniszczenia, ukrycia lub sfalszowania wymaganych dokumentów albo przekazywania nieprawidłowych informacji.
- **Należy przejrzeć** dokumenty przed wysłaniem i zapewnić monitorowanie przekazywanych dokumentów.

10.3. Kary za naruszenie prawa konkurencji

PRAWA KONKURENCJI NALEŻY DODATKOWO PRZESTRZEGAĆ ZE WZGLĘDU NA SUROWE KARY ZA JEGO NARUSZENIE.

10.3.1. KARY W STOSUNKU DO *EMEIS*

- **Zapłata grzywny** do wysokości 10% globalnych przychodów *emeis*.
- **Zobowiązanie** do wypłacenia odszkodowania spółkom i/lub konsumentom dotkniętym praktykami ograniczającymi konkurencję.
- **Wypowiedzenie** określonych kontraktów.
- **Ogłoszenie** decyzji nakładającej karę na *emeis*.

10.3.2. W STOSUNKU DO PRACOWNIKÓW ZAANGAŻOWANYCH W NIEWŁAŚCIWE DZIAŁANIA

- **Pracownicy** *emeis* również narażeni są na ryzyko kar w razie naruszenia zasad konkurencji.
- **Ryzyko skazania** w procesie karnym (np. do 4 lat ograniczenia wolności we Francji).
- **Ryzyko grzywny** (do kwoty 75 000 EUR we Francji).
- **Sankcje dyscyplinarne** włącznie z wypowiedzeniem stosunku pracy.





W razie potrzeby Dział Zgodności Grupy może wprowadzić zmiany do niniejszej polityki. Takie zmiany mogą być dokonane w dowolnym momencie w celu uwzględnienia zmian przepisów oraz włączenia ustalonych nowych informacji szczegółowych.

Wersja z listopada 2024

