



ArcelorMittal

Wytyczne ArcelorMittal w zakresie zgodności z przepisami antymonopolowymi dla krajów Europy

Styczeń 2007

Spis treści

WSTĘP

POSTĘPOWANIE NIEDOZWOLONE

I. KONTAKTY Z KONKURENCJĄ

1. INDYWIDUALNE ROZMOWY I KONTAKTY Z KONKURENCJĄ

2. STOWARZYSZENIA HANDLOWE

3. ZAPLANOWANE SPOTKANIA Z KONKURENCJĄ

4. BENCHMARKING

5. ROZEZNANIE RYNKU

II. POROZUMIENIA Z KLIENTAMI I DOSTAWCAMI

III. NADUŻYCIE SIŁY RYNKOWEJ PRZEZ FIRMĘ DOMINUJĄCĄ

IV. PRECYZYJNOŚĆ SŁOWA PISANEGO

V. DOCHODZENIA PROWADZONE PRZEZ INSTYTUCJE RZĄDOWE

VI. KONSEKWENCJE NARUSZENIA PRZEPISÓW ANTYMONOPOLOWYCH

WSTĘP

ArcelorMittal podejmuje prężne działania ukierunkowane na pozyskanie klientów. W większości krajów, w których działa ArcelorMittal, istnieją prawa antymonopolowe i przepisy handlowe, których celem jest ochrona konkurencji. Ze swojej strony, ArcelorMittal traktuje przestrzeganie praw i regulacji antymonopolowych i dotyczących ochrony konkurencji jako sprawę największej wagi.

Zobowiązanie do ścisłego przestrzegania wszystkich lokalnych, krajowych i międzynarodowych praw i regulacji mających zastosowanie do działalności spółki, w tym praw antymonopolowych i dotyczących ochrony konkurencji, zawarte jest także w Kodeksie Etyki Biznesu ArcelorMittal, który stanowi, że:

„ArcelorMittal kładzie nacisk na postępowanie zgodne z przepisami dotyczącymi ochrony konkurencji i prawa antymonopolowego obowiązującymi w kraju, w którym prowadzi działalność oraz nie podejmuje działań, które mogłyby zostać uznane za niezgodne z prawem.”

W szczególności polityka ArcelorMittal polega na samodzielnym podejmowaniu decyzji handlowych w oparciu o to, co naszym zdaniem leży w najlepszym interesie ArcelorMittal, bez porozumień lub uzgodnień z konkurencją. W świetle tej polityki, należy bezwzględnie unikać jakichkolwiek działań, które naruszałby lub mogłyby być postrzegane jako naruszenia fundamentalnych zasad prawa ochrony konkurencji i prawa antymonopolowego, które zakazują wszelkiego rodzaju porozumień lub uzgodnień między konkurencją dotyczących cen, warunków sprzedaży, podziału rynków, klientów oraz wszelkich innych działań ograniczających swobodę konkurencji. Polityka ArcelorMittal zakłada również ścisłe przestrzeganie wszystkich zasad regulujących inne formy postępowania w relacjach handlowych, które opisano poniżej.

W związku z powyższym, kadra kierownicza i pracownicy ArcelorMittal mają obowiązek zapoznania się z niniejszymi zasadami i konsultacji z Działem Prawnym w przypadku jakichkolwiek wątpliwości co do treści obecnych zasad oraz ich zastosowania w danej sytuacji.

Kadra kierownicza i wszyscy pracownicy, niezależnie od zajmowanego stanowiska, mają obowiązek ścisłego przestrzegania polityki ArcelorMittal i nie wolno im tolerować żadnych odstępstw od niej. Oczekuje się, że polityka ta będzie bezwzględnie przestrzegana a w razie jej naruszenia, kierownictwo podejmie odpowiednie działania dyscyplinarne w stosunku do osoby winnej takiego naruszenia. Należy wziąć pod uwagę, że złamanie europejskich i/lub krajowych praw antymonopolowych może spowodować poważne konsekwencje z mocy prawa karnego i cywilnego zarówno dla ArcelorMittal jak i dla pracowników, łącznie z karą więzienia. Naruszenia takie mogą być ścigane zarówno na mocy europejskich przepisów antymonopolowych jak również prawa poszczególnych krajów, w drodze postępowania karnego lub cywilnego.

W pewnych sytuacjach zastosowanie przepisów antymonopolowych jest jasne i nie pozostawia wątpliwości. W innych sytuacjach jednak, ich zastosowanie może być mniej oczywiste.

Co do zasady jednak pracownicy mają obowiązek przestrzegania prawa podczas wykonywania bieżących obowiązków, niezależnie od tego czy mają wykształcenie prawnicze czy nie. W przypadku wszelkich wątpliwości należy konsultować się z Działem Prawnym. Ponadto, kadra kierownicza oraz pracownicy powinni być świadomi faktu, że przepisy obowiązujące w poszczególnych krajach europejskich bywają bardziej rygorystyczne niż zasady zawarte w niniejszych Wytycznych w zakresie Zgodności dla krajów Europy.

Należy mieć na uwadze fakt, że jeśli kadra kierownicza lub pracownicy pracujący w europejskim oddziale firmy prowadzą również działalność biznesową w USA, Kanadzie lub w Ameryce Północnej, powinni oni zaznajomić się też z wytycznymi w zakresie Zgodności dla Ameryki Północnej, gdyż prawa antymonopolowe w USA i Kanadzie obejmują także działania podejmowane poza Stanami Zjednoczonymi/Kanadą mające wpływ na handel na terytorium Stanów Zjednoczonych/Kanady lub poza nim. Analogicznie, w innych systemach prawnych mogą mieć zastosowanie szczególne przepisy. Podczas gdy zasady podane w wytycznych mogą przewidywać pewne sytuacje, w przypadku mało znanych rynków lub systemów prawnych zaleca się skonsultowanie z Działem Prawnym.

Niniejsze wytyczne wyjaśniają podstawowe zasady prawa o ochronie konkurencji i prawa antymonopolowego. Zwracamy uwagę, że nie dotyczą one zasad dotyczących fuzji i przejęć, przedsięwzięć typu joint venture, licencjonowania Własności Intelektualnej, czy pomocy publicznej. W związku z tym, w razie wszelkich pytań dotyczących tych tematów należy konsultować się z Działem Prawnym.

POSTĘPOWANIE NIEDOZWOLONE

Prawo antymonopolowe obowiązujące w UE skierowane jest przeciwko zachowaniom, które wywierają negatywny wpływ na normalne skutki ekonomiczne popytu i podaży na wolnym rynku w obszarach takich jak ceny, wolumen produkcji, terytorium sprzedaży, źródła zaopatrzenia i kanały dystrybucji.

Działania prowadzone jednostronnie przez daną firmę w ramach działalności handlowej, w szczególności w odniesieniu do polityki handlowej dotyczącej cen, innych warunków handlowych oraz wyboru klientów lub rodzaju prowadzonej działalności są w wielu przypadkach **niezgodne z prawem**, jeśli podejmowane są w oparciu o porozumienia lub **uzgodnienia** z innymi podmiotami.

Porozumienia między dwoma lub większą ilością **podmiotów konkurencyjnych** najczęściej powodują powstanie ryzyka naruszenia prawa antymonopolowego, jednakże uzgodnienia z **dostawcami, dystrybutorami lub klientami** mogą również powodować konflikt z prawem antymonopolowym. Podobnie uzgodnienia między stronami przedsięwzięcia typu joint venture oraz pomiędzy ArcelorMittal i spółkami, w których ArcelorMittal posiada udziały mniejszościowe, również podlegają pod zakazy ujęte w prawie antymonopolowym.

Prawo antymonopolowe ma zastosowanie nawet wtedy, kiedy nie mają miejsca formalne (ustne lub pisemne) porozumienia. Na zaistnienie „Porozumienia” naruszającego przepisy antymonopolowe wskazywać mogą dowody pośrednie (wspólne działania).

Kontrakty zawierające klauzule niezgodne z prawem (np. podział rynku lub zbyt daleko idąca wyłączość) mogą zostać uznane za całkowicie nieważne, nawet w odniesieniu do tych postanowień, które są w pełni zgodne z prawem.

Niezależnie od zakazu zawierania porozumień i uzgodnień między dwoma lub większą ilością podmiotów konkurencyjnych, prawo zabrania również pewnych jednostronnych zachowań stanowiących nadużycie ze strony firmy dominującej. Ogólnie rzecz biorąc, firma funkcjonująca niezależnie może działać według własnego uznania, póki nie stanie się na tyle dominująca lub znacząca na danym rynku, iż uważa się, że ma „specjalne obowiązki” wobec podmiotów konkurencyjnych, dostawców i klientów. Mają one zapobiec stosowaniu przez firmę praktyk w postaci upustów wyniszczających konkurencję, wiązania asortymentu produktów lub innych praktyk handlowych mających na celu utrudnienie życia konkurencji.

W Europie mówi się zasadniczo o trzech rodzajach praktyk i/ lub porozumień, które można zakwalifikować jako zakłócające normalne skutki ekonomiczne podaży i popytu, których należy bezwzględnie unikać:

- (i) Kontakty z konkurencją, których wynikiem są dokonane na piśmie lub w inny sposób uzgodnienia lub wspólne działania, zakłócające funkcjonowanie wolnego rynku;
- (ii) Porozumienia z klientami i dostawcami zawierające pewne warunki (na przykład, podział rynku według granic narodowych); i
- (iii) Postępowanie, w wyniku którego firma „dominująca” nadużywa siły rynkowej na rynku określonego produktu.

W dalszej części dokumentu przedstawiono bardziej szczegółowy opis postępowania, które może naruszać europejskie prawo antymonopolowe oraz wytyczne, którymi należy się kierować w codziennych działaniach biznesowych aby uniknąć narażenia siebie i Acelor Mittal na ryzyko złamania prawa antymonopolowego lub by ryzyko to zmniejszyć.

Wytyczne mają za zadanie pomóc w identyfikowaniu problemów i w uzyskaniu stanu pełnej zgodności z prawem. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości co do tego, czy dana praktyka zgodna jest z wymogami prawa antymonopolowego, należy skonsultować się z Działem Prawnym.

I. KONTAKTY Z KONKURENCJĄ

Wszelkie uzgodnienie lub porozumienie z podmiotem konkurencyjnym jest niezgodne z prawem, jeśli dotyczy:

- ceny produktu (w tym ceny bazowej, dopłat, kosztów transportu lub innych warunków sprzedaży związanych z ceną, takich jak warunki kredytowe, rabaty gotówkowe lub handlowe, etc., niezależnie od tego czy porozumienie ma na celu podwyższenie ceny lub jej zmniejszenie);
- ograniczenia produkcji lub zdolności produkcyjnych (w odniesieniu do ilości lub rodzaju produktu);
- przydziału klientów (np. manipulowanie ofertami) lub terytorium sprzedaży (np. podział rynku) lub uzgodnienia, która firma będzie sprzedawać dany produkt; lub
- odmowy przeprowadzania transakcji (np. bojkoty) w odniesieniu do potencjalnego klienta lub potencjalnego dostawcy.

Tego rodzaju porozumienia są uważane za niezgodne z prawem bez względu na ich zasadność lub stopień skuteczności. Ponadto, dla wyżej opisanych wykroczeń stosowane są najbardziej surowe sankcje wynikające z przepisów antymonopolowych, w niektórych krajach nawet sięgające odpowiedzialności karnej.

Złożoność ryzyka w tym zakresie wynika z faktu, że zwykłe naciski ekonomiczne wywierane na wszystkie podmioty konkurencyjne na danym rynku powodują często równoległe zachowania na rynku globalnym. Chociaż te równoległe zachowania mogą być całkowicie zgodne z prawem, przyciągają one z reguły uwagę organów wykonawczych prawa antymonopolowego i mogą być przyczyną dochodzenia, w szczególności kiedy takiemu zachowaniu towarzyszą w sposób ewidentny kontakty pomiędzy przedstawicielami podmiotów konkurencyjnych. **W związku z tym, należy unikać wszelkich kontaktów z konkurencją, które mogłyby uzasadniać podejrzenia i domniemania o zмовie.** Oznacza to, że wszelkie kontakty z konkurencją powinny być zawsze transparentne, tak by nikt nie mógł zakwestionować zamiaru ani wyniku takich kontaktów.

Umowy o przedsięwzięciach typu joint venture przeprowadzanych z konkurencją mogą przynieść dobre efekty, lecz mogą również ograniczać konkurencję. Przed zawarciem każdej takiej umowy należy każdorazowo skonsultować się z Działem Prawnym.

W przypadku kontaktów z konkurencją należy zawsze stosować się do następujących zasad:

1. Indywidualne rozmowy i kontakty z konkurencją

Należy unikać indywidualnych kontaktów z konkurencją jeśli jest to możliwe, a w żadnym przypadku nie należy podczas nich omawiać ani ujawniać konkurencji informacji dotyczących polityki handlowej takich jak ustalenie cen, klienci, plany lub warunki handlowe. Jeśli podczas rozmowy konkurencja chce pozyskać informacje na temat bieżących lub przyszłych cen lub na temat jakichkolwiek składników cen, bądź też o dowolnym elemencie strategii cenowej i/lub polityki handlowej, nie wolno tego tematu podejmować.

Należy wyłączyć się niezwłocznie z wszelkich rozmów zmierzających do któregoś z powyższych tematów. Należy oddalić się lub odłożyć słuchawkę, jeśli to konieczne, by zakończyć swój udział (nawet wyłącznie w roli słuchacza) w rozmowach. Należy wyjaśnić uczestnikom, że odmawia się uczestnictwa w takiej rozmowie i że koniecznym będzie zgłoszenie faktu takiej rozmowy w dziale prawnym. Brak zdecydowanej reakcji i bierne uczestnictwo w takiej rozmowie może spowodować, że w przyszłości może okazać się konieczne zeznania, że rozmowa taka rzeczywiście miała miejsce, trudno będzie uniknąć implikacji o własnym aktywnym w niej uczestnictwie.

W pewnych przypadkach może wydawać się, że niezbędne informacje o konkurencji w zakresie aktualnych struktur cenowych i polityki handlowej mogą być uzyskane jedynie od konkurencji i że z tego powodu rozmowy z konkurencją na temat aktualnych cen są uzasadnione. Nie należy nigdy tego robić: już sama wymiana informacji o aktualnych cenach może być uznana za niezgodną z prawem i z tego powodu nie wolno brać udziału w takich rozmowach. Przykładowo, nie wolno weryfikować z konkurencją informacji na temat cen pozyskanych z innego źródła (np. od klienta).

Zawsze jasno stawiaj sprawę wobec konkurencji, że nie możesz i nie będziesz omawiać informacji poufnych wpływających na konkurencyjność podmiotów.

Zgłaszaj natychmiastowy sprzeciw w przypadku podjęcia tematów przedstawionych powyżej; kontynuuj rozmowę tylko jeśli niewłaściwy temat zostanie porzucony i kiedy jesteś pewien, że rozmowa przyjęła ponownie właściwy obrót.

Informuj niezwłocznie Dział Prawny o wszelkich rozmowach i ofertach ze strony Konkurencji, które można uznać za niestosowne.

Chroń poufne informacje handlowe ArcelorMittal.

Nie poruszaj nigdy tematu cen, innych warunków handlowych, klientów, ofert ani planów.

Obejmuje to rozmowy dotyczące:

- cen stosowanych przez firmę, zmian cen, różnicowania cen, marż, upustów, bonusów, warunków kredytowych i danych, które mają wpływ na cenę, koszty, produkcję, potencjał, zapasy lub sprzedaży, jak również
- polityki cenowej w branży, poziomów cenowych lub zmian cen.

Nie omawiaj z konkurencją nawet sytuacji rynku, na którym działasz.

2. Stowarzyszenia Handlowe

Stowarzyszenia handlowe spełniają użyteczne i prawnie uzasadnione funkcje i mogą być wspierane przez przedstawicieli branży przemysłowej w odpowiednich okolicznościach.

Zebrania stowarzyszenia handlowego stwarzają jednak okazje do formalnych i nieformalnych spotkań konkurencji i w związku z tym narażają każdego uczestnika – osobę i firmę na ryzyko powstania domniemania o zмовie, jeśli po spotkaniach takich mają miejsce działania wspólne.

Z tego powodu pracownikom ArcelorMittal nie wolno wstępować do żadnych stowarzyszeń handlowych, o ile kierownictwo nie ustaliło, że stowarzyszenie służy ważnemu i właściwemu celowi i nie udzieliło zgody na wystąpienie o członkostwo. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości należy konsultować się z Działem Prawnym.

Członkostwo w stowarzyszeniach handlowych będzie okresowo kontrolowane przez kierownictwo. W przypadku uczestnictwa w zebraniach stowarzyszenia handlowego, na które ArcelorMittal wydał zgodę, należy ściśle przestrzegać powyższych wytycznych dotyczących kontaktów z konkurencją. Dodatkowo, w kontekście stowarzyszeń handlowych, należy podjąć specjalne środki ostrożności:

Skonsultuj się z właściwym kierownictwem lokalnym przed wstąpieniem do stowarzyszenia handlowego i uzyskaj wymaganą zgodę Działu Prawnego.

Wymagaj dostarczenia kompletnego projektu agendy spotkania ze znacznym wyprzedzeniem w stosunku do terminu zebrania stowarzyszenia, zawierającego porządek i tematykę spotkania w sposób wystarczająco jasny, by można było ocenić stosowność tematyki biorąc pod uwagę uczestników.

Informuj Dział Prawny ze stosownym wyprzedzeniem o zbliżających się zebraniach stowarzyszenia handlowego podając informacje pozwalające na określenie celu spotkania, uczestników, przegląd punktów agendy i na ocenę, czy Radca Prawny ArcelorMittal powinien również wziąć w nim udział.

Trzymaj się ściśle agendy – jej rola jako dokładnego zapisu celu oraz tematyki zebrania bywa osłabiana przez omawianie spraw leżących poza ustalonym porządkiem spotkania.

Upewnij się, że protokół ze spotkania sporządzony zostanie w formie projektu, a następnie zweryfikowany przed nadaniem mu formy ostatecznej.

Nie omawiaj z nikim na zebraniu tematów takich jak sytuacja rynku, na którym działasz – traktuj to jako zasadę, a pozwoli ci w sposób istotny unikać rozmów na temat cen, innych warunków handlowych, klientów, ofert lub planów, czy też stwarzania wrażenia takiej rozmowy.

Nie angażuj się w rozmowy kularowe na zebraniach stowarzyszenia handlowego, czy też na spotkaniach towarzyskich z jednym lub kilkoma przedstawicielami firm konkurencyjnych – siła tkwi w grupie, zatem trzymaj się kolegów z ArcelorMittal tam, gdzie jest to możliwe.

Jeśli stowarzyszenie handlowe przygotowuje statystykę branżową, nie przekazuj danych handlowych dotyczących ArcelorMittal stowarzyszeniu (ani nie wyrażaj zgody na przyjęcie danych), dopóki oferowane dane statystyczne nie zostaną sprawdzone i zatwierdzone przez Dział Prawny.

3. Zaplanowane spotkania z konkurencją

Co jakiś czas może się zdarzyć, że ArcelorMittal będzie spotykać się z przedstawicielami podmiotów konkurencyjnych w uzasadnionych celach handlowych (np. przedsięwzięcia typu joint venture, umowy na dostawy, etc.) w sytuacjach innych niż zebrania stowarzyszeń handlowych.

W przypadku zaplanowanych spotkań z konkurencją należy ściśle przestrzegać wszystkich zasad polityki i wytycznych przedstawionych powyżej w odniesieniu do indywidualnych kontaktów z konkurencją oraz zebrania stowarzyszeń handlowych.

Dział Prawny MUSI być zaangażowany w przygotowanie i uczestniczyć w takim spotkaniu, chyba, że zdecyduje inaczej.

4. Benchmarking

Benchmarking w stosunku do konkurencji ArcelorMittal nie jest w zasadzie dozwolony NIGDY, za wyjątkiem przypadku kiedy przygotowany jest przez konsultanta z zewnątrz. Jednak nawet w tym przypadku obowiązują surowe zasady.

Przed przystąpieniem do jakichkolwiek działań związanych z benchmarkingiem należy skontaktować się z Działem Prawnym.

5. Rozeznanie rynku

Rozeznanie rynku można przeprowadzać jedynie w oparciu o źródła inne niż podmioty konkurencyjne, takie jak publikacje, w tym raporty handlowe, etc. Nawet jeśli źródła te nie podają wszystkich pożądaných i niezbędnych informacji, NIGDY nie wolno zwracać się o takie informacje do podmiotów konkurencyjnych.

Nie należy również zachęcać klientów ani dostawców, by przekazywali informacje o cenach lub informacji o polityce handlowej konkurencji. Jeśli zdarzy się, że klient lub dostawca dostarczy nam takich informacji, przypadek taki należy zgłosić właściwemu kierownictwu, należy również dokonać zapisu odnośnie źródła takiej informacji, a także okoliczności w jakich została ona przekazana.

Przeprowadzaj rozeznanie rynku w oparciu o źródła publiczne, NIGDY w oparciu o konkurencję.

Rejestruj na piśmie źródło każdej takiej informacji i okoliczności, w których została ci przekazana.

Nie spotykaj się z przedstawicielem konkurencyjnej firmy, ani w żaden sposób nie koresponduj z nim w sprawach rozeznania rynku.

II. POROZUMIENIA Z KLIENTAMI I DOSTAWCAMI

Chociaż zмова pomiędzy podmiotami konkurencyjnymi stanowi najbardziej oczywiste naruszenie praw antymonopolowych, istnieją również inne rodzaje porozumień z klientami i dostawcami, które są niezgodne z prawem.

Do porozumień z klientami lub dostawcami, które można uznać za niezgodne z prawem należą:

- **ustalenie polityki cenowej klienta** (np. utrzymywanie ceny odsprzedaży, ceny zalecane, które są wymuszane poprzez zastosowanie różnego rodzaju sankcji);
- **podział rynku** na terytoria sprzedaży (np. restrykcje eksportowe) lub klientów (zbyt daleko idące/długoterminowe porozumienia o wyłączności, status wyłącznego dostawcy, etc.);
- **zakaz pasywnej sprzedaży poza terytorium sprzedaży** przydzielonym firmie handlowej lub zajmującej się odsprzedażą (handel równoległy); lub
- **zakaz sprzedaży produktów konkurujących** narzucony firmie handlowej lub zajmującej się odsprzedażą, za wyjątkiem określonych okoliczności.

Za każdym razem kiedy klient lub dostawca proponuje tego typu porozumienia, należy niezwłocznie skonsultować się z Działem Prawnym. ArcelorMittal powinien proponować takie porozumienia wyłącznie za zgodą Działu Prawnego.

Porozumienia o wspólnym zakupie i/lub sprzedaży mogą mieć wpływ na konkurencję i nie powinny NIGDY być zawierane bez uprzedniej konsultacji z Działem Prawnym.

III. NADUŻYCIE SIŁY RYNKOWEJ PRZEZ FIRMĘ DOMINUJĄCĄ

Zachowanie całkowicie zgodne z prawem w przypadku sprzedającego, który nie posiada siły rynkowej, może okazać się niezgodne z prawem (i stanowić nadużycie) jeśli dotyczyć będzie sprzedającego, który taką siłę posiada.

Siła rynkowa (lub "dominacja") może mieć miejsce wtedy, kiedy firmy posiadają ponad 40% udziału w rynku w odniesieniu do określonego produktu i jest mało prawdopodobne by konsumenci zrezygnowali z zakupu tego produktu w wyniku nieznacznego, lecz trwałego podwyższenia ceny.

Nadużycie siły rynkowej może w szczególności polegać na:

- **drapieżnej polityce cenowej**
Sprzedającemu, który posiada siłę rynkową w odniesieniu do rynku na określony produkt, nie wolno oferować cen na zasadzie „przebijania” oferty konkurencji lub ustalać swoich cen poniżej kosztów, z zamiarem zaszkodzenia konkurencji i/lub w celu wyeliminowania konkurencji na rynku tego określonego produktu, aby następnie podwyższyć ceny dla klientów i dostawców.
- **selekcji i odrzucaniu klientów i dostawców**
Odmowa współpracy z potencjalnym lub aktualnym klientem względnie dostawcą może być niezgodna z prawem, jeśli strona odmawiająca posiada siłę rynkową w zakresie danego produktu.
- **dyskryminacji cenowej i nierównym traktowaniu klientów i dostawców**
Sprzedającemu, który posiada siłę rynkową, nie wolno stosować dyskryminacji w zakresie cen lub innych warunków sprzedaży, w stosunkach handlowych z klientami o podobnej sytuacji i w porównywalnych warunkach. Jedynie w razie istnienia obiektywnego uzasadnienia dla odmiennych warunków (np. rabat dla dystrybutora zapewniającego specjalną usługę), można zaproponować odmiennie ceny lub warunki sprzedaży klientom należącym do tej samej klasy lub kategorii. Dyskryminujące upusty udzielane przez firmę dominującą są ogólnie niedozwolone.
- **sprzedaż "wiązana" i "w pakiecie" różnych asortymentów produktów**
Sprzedawcy posiadającemu siłę rynkową w zakresie jednego ze swoich rynków na produkt NIE WOLNO zmuszać swoich klientów do dokonywania u siebie innych zakupów poprzez "powiązanie" sprzedaży takiego produktu dominującego ze sprzedażą innych produktów.

Do tego typu wykroczeń mają zastosowanie surowe kary antymonopolowe.

Jeśli uważasz, że ArcelorMittal posiada siłę rynkową w odniesieniu do określonego produktu lub gdy masz do czynienia z dostawcą, który dysponuje siłą rynkową, skonsultuj się z Działem Prawnym.

IV. PRECYZYJNOŚĆ SŁOWA PISANEGO

Należy zachować precyzję podczas sporządzania korespondencji, emaili i notatek dotyczących spraw, będących przedmiotem działalności konkurencyjnej ArcelorMittal, konkurencji i podmiotów konkurencyjnych.

Łatwo jest wyjąć nasze stwierdzenia z kontekstu i dać podstawy do wyciągnięcia nieprawidłowych wniosków o naszym postępowaniu biznesowym i/lub rynkach, na których konkurujemy. Kilka prostych wytycznych może pomóc uniknąć wielu problemów.

Używaj jasnego, zwięzłego i dokładnego stylu, unikaj hiperbol.

Ograniczaj notatki, e-maile i listy dotyczące konkurencji lub cen konkurencyjnych do stwierdzenia faktów i zawsze podawaj źródło informacji.

Nie przesadzaj z oceną pozycji rynkowej firmy ArcelorMittal i/lub jej strategii rynkowej.

Nie pisz nigdy notatek wewnętrznych w sposób, który dałby podstawę do wyciągnięcia wniosków na temat drapieżnej polityki cenowej ArcelorMittal sugerujących, że istnieje swego rodzaju zмова między podmiotami konkurencyjnymi, czy też że ArcelorMittal prowadzi działania zamierzające do wyeliminowania konkurencji (np. wzmianki na temat wypierania konkurencji).

Kierowanie się tymi prostymi wytycznymi istotnie zmniejszy ryzyko powstania nieuzasadnionych wniosków w przypadku, gdyby wobec ArcelorMittal prowadzone było później dochodzenie antymonopolowe.

V. DOCHODZENIA PROWADZONE PRZEZ INSTYTUCJE RZĄDOWE

Kierownictwo i pracownicy powinni informować niezwłocznie Dział Prawny za każdym razem, kiedy powstaną zarzuty wobec ArcelorMittal dotyczące postępowania niezgodnego z prawem, czy to ze strony konkurencji, klientów, czy też z innego źródła.

Co do zasady, ArcelorMittal w pełni współpracuje z upoważnionymi organami rządowymi przy każdym prowadzonym przez nie dochodzeniu by wesprzeć je we właściwym wypełnieniu swoich obowiązków. Dochodzenie rządowe oznacza w tym kontekście każdą nierutynową kontrolę ze strony europejskich lub lokalnych organów ścigania, dotyczące działalności ArcelorMittal jako osoby prawnej lub spółek zależnych, w zakresie możliwych wykroczeń w świetle prawa cywilnego i karnego. Zgodnie z prawem UE oraz procedurami obowiązującymi w poszczególnych krajach, Komisja Europejska oraz krajowe organy do spraw konkurencji mogą wystosować do ArcelorMittal, w dowolnym miejscu na terenie UE, prośbę o informacje, jak również zażądać od ArcelorMittal dostarczenia informacji w formie ustnej lub pisemnej.

Organy te mogą również w dowolnym czasie przeprowadzić niezapowiedziane kontrole na terenie któregośkolwiek z zakładów ArcelorMittal i/lub w samochodach lub domach prywatnych. Dlatego też należy koordynować nierutynowe dochodzenie rządowe, mające charakter antymonopolowy lub każde inne dochodzenie w ramach ArcelorMittal, tak by zostało ono przeprowadzone w sposób sprawny i uporządkowany.

Radca Prawny Grupy ArcelorMittal powinien zostać niezwłocznie poinformowany, jeśli do któregoś z pracowników zwróci się jakakolwiek osoba lub organ prowadzący dochodzenie rządowe w sprawie możliwych wykroczeń w zakresie prawa ochrony konkurencji.

W celu zapewnienia wymaganej koordynacji oraz przekazania ścisłych i kompletnych informacji, jak również dla zabezpieczenia praw ArcelorMittal i jego pracowników, żadna informacja dotycząca działań handlowych ArcelorMittal, czy to ustna czy pisemna, nie powinna być przekazana przed wcześniejszym jej zweryfikowaniem, zaopiniowaniem i zatwierdzeniem przez Dział Prawny. W przypadku inspekcji na miejscu prowadzonych przez EU i/lub krajowe organy do spraw konkurencji, należy postępować według Wytycznych ArcelorMittal dotyczących niezapowiedzianych kontroli.

Niszczenie zapisów i akt ArcelorMittal winno zawsze odbywać się zgodnie z zasadami ArcelorMittal w zakresie przechowywania dokumentów i akt. **Żadne rejestry ani akta ArcelorMittal nie mogą być niszczone ani zmieniane w trakcie trwania dochodzenia rządowego lub wewnętrznego.**

VI. KONSEKWENCJE NARUSZENIA PRZEPISÓW ANTYMONOPOLOWYCH

Naruszenie prawa antymonopolowego UE lub prawa obowiązującego w danym kraju Europy może prowadzić do nałożenia poważnych kar na ArcelorMittal lub na pracowników, a w pewnych okolicznościach nawet do nałożenia kary więzienia na pracowników.

Przepisy antymonopolowe obowiązujące w UE i w poszczególnych krajach przewidują grzywny w wysokości do 10% globalnych obrotów grupy. Ponadto, dla pewnego rodzaju naruszeń, prawo lokalne niektórych krajów pozwala na nałożenie kar grzywny lub kary więzienia na pracowników.

Poza tym, niezależnie od kar nakładanych na mocy prawa karnego i cywilnego, naruszenie przepisów antymonopolowych może być również przedmiotem powództwa o odszkodowanie wniesionego przez osoby prywatne, w ramach którego takie osoby prywatne (np. klienci) mają prawo do odzyskania znacznych kwot tytułem szkody wyrządzonej ich przedsiębiorstwu w wyniku postępowania niezgodnego z prawem.

Kary nakładane na mocy prawa karnego i cywilnego, dochodzenie odszkodowania przez osoby prywatne oraz, co najważniejsze, szkody wyrządzone reputacji spółki na rynku, mogą dotkliwie wpłynąć na działalność handlową spółki.

Kontrakty zawierające postanowienia sprzeczne z prawem mogą być uznane za nieważne.

www.arcelormittal.com