

Business Practice Policy



Table of contents

| | |
|--|----|
| 16. Uppdateringslogg | 1 |
| Välkomstsida - BPP Tool | 2 |
| Förord från Verkställande Direktören | 4 |
| Inledning | 5 |
| 1. EFTERLEVNAD AV LAGAR, REGLER OCH BESTÄMMELSER | 6 |
| 2. BEDRÄGERI OCH BEDRÄGLIGT BETEENDE | 7 |
| 4. INTRESSEKONFLIKTER | 8 |
| 5. KORRUPTION | 10 |
| 6. FÖRHINDRA KORRUPTION GENOM TREDJE PARTER | 13 |
| 3. KONKURRENSLAGSTIFTNING | 15 |
| 7. GÅVOR, REPRESENTATION OCH OMKOSTNADER | 36 |
| 9. PENNINGTVÄTT, FINANSIERING AV TERRORISM OCH SKATTEPARADIS | 46 |
| 8. RABATT OCH PROVISION | 49 |
| 10. HANDELSSANKTIONER | 52 |
| 11. SKYDD FÖR FÖRETAGETS TILLGÅNGAR OCH FÖRETAGETS IDENTITET | 59 |
| 12. INSIDERINFORMATION | 61 |
| 13. RAPPORTERINGSKRAV OCH FÖRETAGETS RESPONS | 63 |
| 14. UPPRÄTTHÅLLANDE | 64 |
| 15. DEFINITIONER | 65 |

16. Uppdateringslogg

- godkänd av Per Lyrvall

| <i>Före uppdatering</i> | <i>Efter uppdatering</i> |
|-------------------------|--------------------------|
| | |

- godkänd av Pontus Selderman

| <i>Före uppdatering</i> | <i>Efter uppdatering</i> |
|-------------------------|--------------------------|
| | |

Välkomstsida – BPP Tool

Expanderbara index.

Klicka på objekten i indexen i vänstra kolumnen om du vill expandera, minimera eller gå till vederbörande avsnitt.

Kontrollverktyg och kontakter.

Då så är tillämpligt visas en ruta med rubriken "Kontrollverktyg och kontakter" i högra kolumnen för att ge dig en snabb och direkt åtkomst till mallar, databas och kontakter.

Popup-definitioner.

Begrepp understrukna med prickar är definierade begrepp. När du hovrar över understrukna ord visas en verktygsbeskrivning ("litet popup-fönster") med definitionen av begreppet. Om du använder en surfplatta med pekskärm trycker du på de understrukna orden för att visa definitionen och trycker igen för att stänga popup-fönstret.

Gröna rutor i denna policy illustrerar situationer där du bör vidta aktiva åtgärder för att garantera efterlevnad. Till exempel:

Aktiv åtgärd

- *Slutför utbildning som rör vår Stora Enso Code (uppförandekod) inom en månad efter att du börjat hos Stora Enso.*

Blå rutor i denna policy illustrerar sådant som vi rekommenderar att du läser, inklusive fallstudier och råd om bästa praxis. Till exempel:

Fallstudier och bästa praxis

- *Läs här för råd om bästa praxis i samband med omkostnader i affärsverksamheten.*



I denna policy refererar Legal till koncernfunktionen Legal inom Stora Enso. De har som uppgift att stöda företaget vad beträffar immateriell egendom, att underlätta etik och efterlevnad för Stora Enso samt att tillhandahålla högklassig juridisk service för avdelningarna och koncernfunktionerna. När vi använder begrepp som "rapporteras till Legal", "fråga Legal" eller liknande, uppfylls kravet på engagemang med vilken representant som helst för Legal. Information om Legal och dess representanter finns på Weshare -> About Us (Om oss) -> About Our Group Functions (Om våra koncernfunktioner) -> Legal.

Legal, Ethics och Compliance refererar till en särskild grupp inom Legal. Den ansvarar för Stora Ensos Code (uppförandekod), denna policy och relaterade policyer, tillämpningen av dem, utbildning inom etik samt utredningar som rör juridisk efterlevnad. Information om Legal, Ethics och Compliance och dess representanter finns på Weshare -> About Us (Om oss) -> About Our Group Functions (Om våra koncernfunktioner) -> Legal -> Ethics och Compliance.

[Privacy And Cookie Policy](#) [Legal Notice](#) [Support](#) ©Stora Enso



Förord från Verkställande Direktören

Bästa Stora Enso-kollegor,

Vi befinner oss på en resa från att förändra Stora Enso till ett tillväxtföretag för förnybara material. Under den resan har vi lärt oss om de globala megatrenderna som formar världen omkring oss. I det sammanhanget kan Stora Ensos hållbara och förnybara produkter ge svar och lösningar på många av de utmaningar som världen måste lösa.

Och det finns andra områden där Stora Enso kan åstadkomma förändringar och bidra till en bättre och mer hållbar värld. Affärsetiken utgör en viktig del av vår hållbarhetsagenda. Affärsetikens rubrik inom hållbarhetsagendan är "Vi följer reglerna". Fundera på vad detta betyder för dig.

För mig har det en dubbel betydelse.

Först och främst vill vi följa reglerna eftersom efterlevnad av lagar och bestämmelser är en förutsättning för att över huvud taget bedriva affärsverksamhet i dagens tuffa företagsklimat. Jag anser också att detta är nödvändigt för den värdedrivna organisation vi vill vara. Detta leder till en framgångsrik verksamhet, ansvar och ett gott renommé.

För det andra kan Stora Enso åstadkomma förändring i vår leverantörskedja och i de samhällen där vi är verksamma genom att vara en förebild som företag. Och vi gör inte det bara för att det stöder vår verksamhet. Som en multinationell aktör har vi ansvar för att bekämpa korruption i alla dess former, att stödja fri och rättvis konkurrens och att i alla hänseenden handla på ett ansvarsfullt och transparent sätt.

I handen (eller på skärmen) har du ett utmärkt verktyg för att förstå och handla på ett sätt som vi anser vara ansvarsfulla och etiska affärsmetoder. Studera det noggrant och fundera över det. Och kom ihåg att inga som helst riktlinjer kan besvara alla frågor. I de fallen ska du fråga innan du handlar och alltid göra det som vår etiska kompass "Lead" (Led) och "Do What's Right" (Gör det rätta) säger åt dig att göra.

2 januari 2020

Annica Bresky

Inledning

Stora Enso verkar för att skapa värde på lång sikt, på en ekonomiskt, socialt och miljömässigt hållbar grund. Juridisk efterlevnad och etiska affärsmetoder är hörnstenar inom Stora Ensos hållbarhetsagenda och vårt goda rykte är en i dag en av våra viktigaste tillgångar.

Denna policy är utformad för att ge våra medarbetare mer detaljerade riktlinjer om hur de ska efterleva Stora Ensos Code och för att ge ramar för det vi anser vara ett ansvarsfullt agerande i vår dagliga verksamhet. Emellertid kan ingen policy, oavsett hur detaljerad den är, ta alla situationer i beaktande. Därför bör du försöka efterleva andan och inte bara ordalydelsen i vår Code och i denna policy. Medarbetare hos Stora Enso ska alltid sträva efter att använda sitt goda omdöme och att följa dessa principer:

- undvik beteende som kan skada eller äventyra Stora Enso rykte,
- handla på ett lagligt och transparent sätt,
- utbyt inte information med konkurrenter och delta inte i konkurrenshämmande överenskommelser,
- delta inte i någon typ av korrupta aktiviteter och ge eller ta aldrig emot överdrivna gåvor eller överdriven representation och
- undvik alla intressekonflikter.

Varje medarbetare hos Stora Enso ansvarar för att säkerställa att vår verksamhet är etisk och laglig. Var och en ska känna sig ansvarig för sina egna beslut och handlingar. Om tillämplig lag eller förordning skiljer sig från kraven i vår Code eller denna policy, ska du efterleva den högre standarden. Samma princip gäller även i händelse av att striktare regler förekommer för olika roller eller inom olika enheter inom Stora Enso. Om du är osäker om en viss verksamhet är laglig eller etiskt godtagbar, ska du diskutera med din närmaste chef eller med Stora Enso Legal innan du fortsätter med verksamheten.

För att garantera att alla medarbetare känner till företagets regler och bestämmelser, ska alla nya medarbetare genomgå en utbildning om vår Code (uppförandekod). Dessutom måste medarbetare som tillhör kategorin riskfyllda anställda, genomgå mer detaljerad utbildning.

Denna policy gäller för samtliga chefer och medarbetare, inklusive visstidsanställda, på Stora Enso över hela världen, och för Stora Ensos styrelsemedlemmar samt för alla Stora Ensos affärspartner (enligt definitionen i denna policy).

Denna policy har fastställts av VD med stöd av Group Leadership Team. Den samlar ett antal olika policyer med syftet att göra det lättare för medarbetarna att hitta relevant vägledning och innehåller länkar till ytterligare vägledning som gäller för en mer begränsad grupp medarbetare. Om du vill ha vägledning som rör en viss fråga och inte hittar något eller om du är osäker på rätt handlingssätt under vissa omständigheter, kontakta Legal.

1. EFTERLEVNAD AV LAGAR, REGLER OCH BESTÄMMELSER

1. EFTERLEVNAD AV LAGAR, REGLER OCH BESTÄMMELSER

Vi följer tillämpliga lokala, nationella och internationella lagar och bestämmelser var vi än verkar.

Efterlevnad av tillämpliga lokala, nationella och internationella lagar och bestämmelser är mycket viktigt för företagets framgångar var vi än verkar. Alla anställda på Stora Enso ska känna till och följa grundläggande lagar, bestämmelser och företagspolicyer som gäller det egna arbetet och ansvarsområdet. Om du är inblandad i en utländsk affärstransaktion måste du se till att du känner till och följer alla relevanta tillämpliga lagar och bestämmelser.

Det komplicerade regelverk som gäller för vår affärsverksamhet kan leda till situationer av oklarhet gällande efterlevnaden av lagar. Det kan tidvis förekomma oenighet i fråga om Stora Ensos efterlevnad av lagar. Även rättsprocesser kan förekomma. Vi måste alltid agera ansvarsfullt och respektera de slutliga beslut som fattas av behöriga domstolar.

De flesta länder har lagar som kräver att företag har korrekt bokföring och Stora Enso är föremål för specifika rapporteringskrav som en följd av listningen på NASDAQ OMX Helsinki och NASDAQ OMX Stockholm. Stora Enso tillåter inte att medarbetare ändrar eller undanröjer företagets handlingar, förutom när företagets riktlinjer och procedurer tillåter detta. Vi tillåter inte heller att medarbetare bistår eller uppmuntrar den externa revisorn att undanröja företagets revisionshandlingar. Alla Stora Ensos anställda ska noga redovisa och korrekt dokumentera alla bokföringsposter. Du måste rapportera alla större avvikelser och brister eller eventuella frågor som rör tveksam redovisning eller revision till Internal Audit eller [Legal](#). För att få ytterligare information om vår record management policy (policy för dokumenthantering) eller våra bokföringskrav, kontakta Internal Audit, Group Controlling eller [Legal](#).

2. BEDRÄGERI OCH BEDRÄGLIGT BETEENDE

2. BEDRÄGERI OCH BEDRÄGLIGT BETEENDE

Vi verkar för en etisk arbetsmiljö och främjar ansvarsfull verksamhet. Bedrägligt beteende är strängt förbjudet.

Bedrägeri är en avsiktlig handling eller försummelse som syftar till att vilseleda en annan individ eller organisation för att uppnå förmån för sig själv eller någon annan. Exempel på bedrägligt beteende innefattar, men är inte begränsat till:

- avsiktliga felaktigheter eller utelämnande av viktiga finansiella händelser, transaktioner eller annan information,
- förfalskning eller manipulering av redovisningsuppgifter eller -handlingar, bokslut eller andra officiella affärshandlingar, och
- förskingring eller stöld av företagets tillgångar, resurser eller användning av anställdas arbetstid för egen vinning.

Vår policy är att se till att alla misstänkta fall av bedrägligt beteende som rör Stora Enso omedelbart rapporteras, utreds och, om så är lämpligt, blir föremål för åtal. Varje enhet ansvarar för att etablera och upprätthålla tillräckliga interna kontrollåtgärder för att ge rimliga garantier för att bedrägerirelaterade risker identifieras, övervakas, granskas och förebyggs på ett lämpligt sätt. Chefer ska informera personalen i varje enhet om dessa kontrollåtgärder.

Aktiv åtgärd

- *Misstänkt bedrägligt beteende inom företaget eller från tredje part som Stora Enso samarbetar med, eller i övrigt har kontakt med, till exempel kunder eller andra kommersiella motparter, ska rapporteras till Legal.*

4. INTRESSEKONFLIKTER

4. INTRESSEKONFLIKTER

Affärstransaktioner ska alltid genomföras i Stora Ensos intresse.

Alla anställda ska försöka undvika faktiska eller potentiella intressekonflikter. En intressekonflikt uppstår när ett personligt, professionellt eller ekonomiskt intresse står i konflikt med eller upplevs stå i konflikt med Stora Ensos intressen.

Du bör undvika situationer där personliga intressen, aktiviteter som inte har med företaget att göra, ekonomiska intressen eller relationer kommer i konflikt med Stora Ensos intressen. En intressekonflikt kan göra det svårt för en anställd att fatta ett objektivt beslut i Stora Ensos intresse. Stora Ensos affärer får aldrig påverkas av personliga förhållanden.

Det är omöjligt att beskriva varje situation där en konflikt kan uppstå. Den grundläggande faktorn i en intressekonflikt är dock en delad lojalitet mellan Stora Ensos intressen och egenintresset. Några exempel på potentiella intressekonflikter är följande:

- Extern anställning: Deltagande i ett externt jobb som liknar eller kan stå i konflikt med ditt jobb hos Stora Enso eller arbete med en av Stora Ensos faktiska eller möjliga konkurrenter, leverantörer eller kunder.
- Familjemedlemmar eller personliga förhållanden: Att anlita ett företag som leds eller ägs av en familjemedlem eller sambo.
- Investeringar: Köp av andelar i egendom eller företag som Stora Enso kan vara intresserat av att köpa.
- Styrelseuppdrag: Position som ställföreträdare eller konsult på något annat företag (undantaget ideella föreningar och välgörenhetsorganisationer).
- Betydande ägarandel: Att äga eller att ha ett intresse i någon av företagets varu- eller tjänsteleverantörer, någon av företagets kunder eller möjliga kunder eller någon av företagets konkurrenter.

De här begränsningarna förbjuder inte att du äger en liten del av ett företag eller en fond om denna andel inte tillåter att du påverkar ifrågavarande företags eller fonds verksamhet, t.ex. obetydlig ägarandel i börsnoterade företag. Om du blir medveten om en faktisk eller möjlig intressekonflikt som rör dig, en annan anställd eller en representant för Stora Enso, ska du omedelbart meddela din närmsta chef eller Legal.

Aktiv åtgärd

- *Om du blir medveten om en faktisk eller möjlig intressekonflikt som rör dig, en annan*

anställd eller en representant för Stora Enso, ska du omedelbart meddela din närmsta chef eller Legal.

5. KORRUPTION

5. KORRUPTION

Vi har nolltolerans mot all korruption, oavsett om den utförs av Stora Ensos anställda, chefer eller tredje parter som handlar för företagets räkning.

Korruption är missbruk av förtroende för egen vinning. Mutor och Facilitation Payment är de två vanligaste formerna av korruption. Stora Enso verkar för att bedriva sin verksamhet utan någon som helst slags korruption. Vi har även som policy att göra vårt bästa för att se till att externa affärspartner som handlar för vår räkning, är medvetna om och delar vårt engagemang för etiska affärsmetoder.

Kom ihåg att detta avsnitt 5 som rör korruption ska läsas tillsammans med avsnitt 6 Förhindra korruption genom tredje parter, avsnitt 7 Gåvor, representation och omkostnader samt avsnitt 8 Rabatt och provision.

5.1 Vad är en muta och en Facilitation Payment (smörjningsbetalning)?

En muta är en vanlig form av korruption. Det rör sig om erbjudande om, tillåtelse av, begäran om eller mottagande av pengar, gåvor, lån, avgifter, belöningar, andra ekonomiska förmåner och andra förmåner eller något värdefullt, till eller från någon person för att förmå personen att agera eller låta bli att agera på ett ohederligt eller olagligt sätt eller på ett sätt som bryter mot ett förtroende. Det innebär:

- Den är avsedd som incitament eller belöning för att mottagaren på ett olämpligt sätt utför en relevant funktion (oavsett om mottagaren är offentligt anställd eller på annat sätt har anknytning till myndigheterna). Det har ingen betydelse om fördelen eller förmånen erbjuds, tillhandahålls, begärs eller tas emot av någon annan än den person som ska utföra tjänsten.
- Det är på annat sätt olämpligt att mottagaren begär eller får vederbörande ekonomiska eller annan förmån (oavsett om mottagaren är offentligt anställd eller på annat sätt har anknytning till myndigheterna).
- Den erbjuds eller tillhandahålls till en offentligt anställd eller tredje part på den offentligt anställds begäran eller med den offentligt anställdas godkännande eller samtycke, med avsikten att påverka den offentligt anställd i sin myndighetsroll, att förmå tjänstemannen att bryta mot sina skyldigheter eller påverka myndighetens verksamhet, i samtliga fall med avsikten att få en affärsmässig eller annan fördel eller för att säkerställa någon annan otillbörlig fördel.

Typiska exempel på mutor:

- pengar i form av kontanter eller hemliga rabatter, kickbacks eller andra bedrägliga eller oärliga betalningar,
- gåvor som har ett olämpligt värde, till exempel en dyr klocka eller telefon,
- representation som har ett olämpligt värde, t.ex. en all inclusive-vistelse på ett lyxhotell över ett veckoslut eller
- omotiverade tjänster, t.ex. att man anställer en offentligt anställds okvalificerade släkting eller omotiverade visuminbjudningar.

Det behöver inte alls röra sig om stora värden för att vara en Bribery. Det kan till exempel vara måltider, underhållning, resor, incitamentsprogram, bonusar för undertecknande av avtal, överkompensation till statliga leverantörer, eller samarbete med någon särskild leverantör som återbetalar en del av inköpspriset. Det inbegriper även immateriella fördelar, till exempel information, råd eller hjälp för att få till stånd en affärstransaktion eller att erhålla någon annan förmån eller fördel.

En facilitation payment (smörjningsbetalning) är en annan form av korrupktion. Detta är en liten, informell betalning som görs för att underlätta eller påskynda en rutinmässig eller administrativ handling som ska utföras av en offentligt anställd, t.ex. beviljande av tillstånd eller utgivande av varor som hålls i tullen. För klarhetens skull bör det påpekas att avgifter som Stora Enso enligt lag är skyldigt (t.ex. betalning av skatter och avgifter eller skattemyndigheters kostnader som uppkommer i samband med revision) eller har tillåtelse (till exempel formell betalning för att påskynda en visumprocess, mot faktura) att betala till myndigheter, givetvis är tillåtna så länge de inte betalas direkt till någon enskild offentligt anställd. Kontakta Legal om du är osäker på om en avgift ska betalas.

5.2 Nolltolerans mot korrupktion

Om inte din egen eller någon annan persons säkerhet, hälsa eller frihet riskeras får du inte:

- erbjuda, utlova eller ge en Bribery till någon person,
- be om eller ta emot en Bribery från någon person,
- göra en facilitation payment, även om dylika betalningar är vanliga inom den jurisdiktion där de begärs eller
- samtycka till, betala eller ta emot kickbacks eller andra bedrägliga eller oärliga betalningar.

5.3 Specifika regler som rör offentligt anställd

Det är ett allvarligt brott att muta offentligt anställd och det medför särskilda renommérelaterade och rättsliga risker. Definitionen av offentligt anställd är mycket bred och innefattar offentligt anställd på central och lokal nivå samt anställda hos myndigheter och i statsägda företag.

Om inget annat specifikt tillåts eller krävs enligt skriftlig, tillämplig lag, får du inte erbjuda eller utlova något värdefullt till en offentligt anställd eller för dennes räkning för att påverka en offentligt anställd och för att erhålla eller behålla affärer eller en affärsmässig fördel, även om detta inte skulle innebära att den offentligt anställd utför sitt arbete på ett olämpligt sätt.

I avsnitt 7 finns särskilda regler som du måste följa när du erbjuder eller mottar GRO som involverar offentligt anställd.

5.4 Politiska bidrag

Ingen chef eller anställd hos Stora Enso får ge ett politiska bidrag utan VDs förhandsgodkännande. Politiska bidrag får aldrig användas som ett sätt att påverka en offentligt anställd i hans eller hennes officiella kapacitet för att erhålla eller behålla affärer eller en affärsmässig fördel.

5.5 Donationer och sponsring

Donationer och sponsring ska vara fria från alla misstankar om mutor, oavsett om de är direkta eller indirekta. Du ska se till att dylika aktiviteter inte görs som incitament för att erhålla någon otillbörlig fördel eller tjänst. Alla Donationer och sponsringar ska följa vår Sponsorship and Donations Policy (policy om sponsring och gåvor) eller motsvarande.

Aktiv åtgärd

- *Om du får erbjudande om eller mottar en begäran om en muta eller facilitation payment, ska du omedelbart rapportera detta till Legal, och*
- *Få förhandsgodkännande från koncernchefen innan du ger politiska bidrag.*

Fallstudier och bästa praxis

- *Läs vår Sponsorship and Donations Policy (policyn om sponsring och donationer) eller motsvarande för att få mer information om donationer och sponsring.*

6. FÖRHINDRA KORRUPTION GENOM TREDJE PARTER

6. FÖRHINDRA KORRUPTION GENOM TREDJE PARTER

Våra samarbetspartner som formellt eller informellt tillhandahåller tjänster till Stora Enso, förväntas agera med integritet. De ska avstå från att betala eller ta emot mutor, facilitation payment eller kickbacks på Stora Enso vägnar eller som en del av sin egen verksamhet.

6.1 Allmänt

Under vissa omständigheter kan tredje parter som vi har en affärsrelation till eller som handlar å våra vägnar ("Tredje parter") utsätta Stora Enso för en risk för straffrättsligt skadeståndsansvar om de mutar en annan person för att därigenom erhålla eller behålla affärer eller en affärsmissig fördel för Stora Enso.

Du ska följa processen i detta avsnitt 6 då du anlitar en ny tredje part eller då du förnyar kontraktet för en befintlig tredje part.

6.2 Riskfyllda tredje parter

Riskfyllda tredje parter är tredje parter som handlar å våra vägnar och därmed utgör en ökad risk för mutor, i och med att de är i en ställning där de kan erhålla eller behålla affärer eller affärsmissiga fördelar för oss, t.ex. för att de hjälper oss att erhålla affärer från en kommersiell kund eller interagerar med en offentligt anställd å våra vägnar. De vanligaste riskfyllda tredje parterna innefattar alla slags ombud, mäklare, lobbyister och konsulter. Processen i detta avsnitt 6 börjar med identifiering av riskfyllda tredje parter.

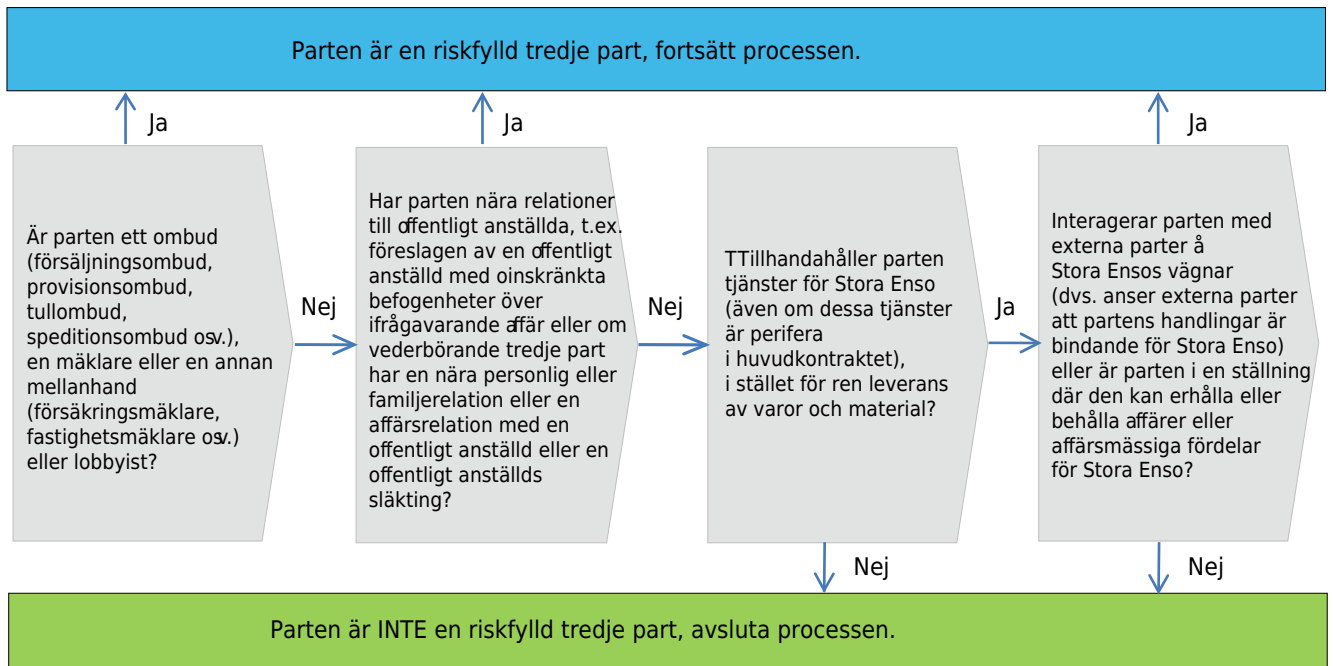
6.3 Process och ansvar

Steg 1 Utse relationsansvarig

Ansvarig person för affärer inom ett visst team/affärsområde ska tilldela ansvaret för hantering av processen som beskrivs i detta avsnitt 6 till en enda kontaktperson ("Relationsansvarig").

Steg 2 Identifiera riskfyllda tredje parter

Följ stegen nedan för att identifiera om en tredje part är en riskfylld tredje part:



Steg 3 Due Diligence och Beslutsfattande

Använd detta [GAN - Verktyg för tredjepartsrelationer](#) för att kategorisera risknivån för varje riskfylld tredje part, genomföra due diligence och ta ett välgrundat beslut innan du anlitar en riskfylld tredje part. [HÄR](#) finns mer praktisk information om verktyget.

För riskfyllda tredje parter med långtidskontrakt eller roterande avtalsvillkor behöver due diligence upprepas varje år för parter med hög risknivå och vartannat år för parter med medelhög risknivå. Du kommer att få en påminnelse 30 dagar innan tidsfristen har löpt ut.

6.4 Fusioner och förvärv och joint venture-partner

Under fusioner och förvärv kan de enheter som Stora Enso eventuellt förvärvar eller fusioneras med, utgöra risker för korruption om vi inte använder tillräckliga förfaranden. En joint venture-partner kan också utgöra en risk för korruption om partnern utför tjänster på Stora Ensos och/eller joint venture-företagets vägnar. Därför anger "M&A Guideline" (riktlinjer för fusioner och förvärv, FoF) eller motsvarande att man måste utföra en riskbedömning och due diligence som en del av förvärvsanalysen vad beträffar mutor och andra efterlevnadsrisker.

Frågeformuläret för due diligence i samband med FoF-efterlevnad finns [HÄR](#) och ett exempel på antikorrupsionsframställanden som man bör överväga att inkludera i ett aktieägaravtal finns [HÄR](#).

3. KONKURRENSLAGSTIFTNING

3. KONKURRENSLAGSTIFTNING

Vi stöder principerna om rättvis konkurrens. Prisuppgörelser, marknadsuppdelning och andra konkurrenshämmande metoder är förbjudna.

Konkurrenslagstiftningen inom Europeiska unionen, i USA och i andra länder, syftar till att bevara en konkurrensbaserad ekonomi. Vi stöder dylika lagar, som syftar till att upprätthålla fria marknader och ge alla en chans att bli framgångsrika med hjälp av bra produkter. Brott mot konkurrenslagstiftningen strider inte bara mot våra interna affärsprinciper och denna policy, utan kan även medföra höga böter, skadestånd och eventuellt straffrättsligt ansvar och fängelse för individer. Brott mot konkurrenslagstiftningen kan också resultera i ett betydande slöseri med ledningens tid och arbete, samt negativ publicitet som skadar företagets renommé.

Alla Stora Enso s anställda och affärspartner måste vara medvetna om och följa kraven och konkurrenslagstiftningen i länder där de är verksamma. Dessutom bör alla anställda vara medvetna om att konkurrenslagstiftningen i till exempel Europa och USA även kan gälla verksamhet som bedrivs på annat håll.

Eftersom detta är ett komplicerat ämne bör du fråga Legal om du har frågor som rör konkurrenslagstiftningen.

3.1 Grundläggande regler

Alla överenskommelser mellan företag, beslut som fattas av företagsföreningar och samordnade förfaranden vars syfte eller effekt är att förhindra, begränsa eller snedvrida konkurrensen, är normalt förbjudna enligt konkurrenslagstiftningen (se [avsnitt 3.2](#)).

Stora Enso ska agera självständigt, både vid försäljning till kunder och vid inköp från leverantörer, och Stora Enso ska inte heller försöka påverka sina konkurrenters framtida beteende på marknaden. Företaget ska dessutom vara försiktigt vid möten med konkurrenter. Säkerhetsåtgärder måste övervägas före kontakter med konkurrenter vad beträffar nya medlemskap i branschorganisationer (se [avsnitt 3.2.1.5](#)), bruksbesök (se [avsnitt 3.2.1.6](#)) och benchmarking (se [avsnitt 3.2.1.7](#)). Vissa kontakter med konkurrenter ska även rapporteras efter att de har ägt rum (se [avsnitt 3.2.1.8](#)).

En dominerande marknadsställning innebär en ekonomiskt stark position som gör det möjligt för ett företag att hindra effektiv konkurrens på marknaden och att handla på ett sätt som väsentligen är oberoende av marknaden. Vissa beteenden av ett dominerande företag kan utgöra förbudet missbruk. Exempel på missbruk är selektiv prissättning, diskriminering av

vissa kunder och vissa rabattsystem (se [avsnitt 3.3](#)).

Strukturella ändringar som påverkar en marknad, till exempel fusioner, förvärv, avyttringar och etableringar av joint ventures, medför vanligtvis vissa aspekter som rör konkurrenslagstiftningen (se [avsnitt 3.4](#) och [3.5](#)).

3.2 Förbjudna avtal, beslut och samordnade förfaranden

3.2.1 Relationer till konkurrenter

3.2.1.1 Avtal med konkurrenter

Stora Enso ska under inga omständigheter ingå vare sig skriftliga eller muntliga, uttryckliga eller underförstådda avtal som kan anses ha möjlighet att begränsa konkurrensen. Exempel på avtal mellan konkurrenter som med hög sannolikhet kan utgöra allvarliga brott mot konkurrenslagstiftningen innefattar:

- avtal som rör hur mycket man ska ta betalt, t.ex. avtal om att sätta samma pris, använda samma rabatter, följa samma prissättningsformel, höja eller sänka priserna med samma procent osv.,
- avtal som delar upp marknader eller kunder, t.ex. avtal om att inte konkurrera med varandra inom ett visst geografiskt område eller om en viss kund eller viss kategori av kunder (till exempel om ett företag ska koncentrera sig på direkt försäljning och ett annat ska koncentrera sig på försäljning genom distributörer),
- avtal om huruvida man ska handla med en viss leverantör, kund eller kategori av leverantörer/kunder (t.ex. avtal om att kollektivt bojkotta vissa leverantörer som anses ta för höga priser),
- avtal om att koordinera offerter vid en försäljnings- eller inköpsprocess, t.ex. för att få bästa pris och
- avtal om att begränsa eller kontrollera produktion, teknisk utveckling eller investeringar.

Förbudet mot konkurrensbegränsande avtal gäller såväl samordnade förfaranden som formella avtal. Även situationer där inga formella avtal har ingåtts men där ett företag genom direkta eller indirekta kontakter påverkar en konkurrents beteende på marknaden på ett sätt som man antar kommer att påverka konkurrensen omfattas av förbudet.

Förbudet omfattar inte bara avtal som faktiskt begränsar konkurrensen, utan även avtal som på grund av sin natur är avsedda att göra det.

3.2.1.2 Dela information med konkurrenter

Medarbetare hos Stora Enso får aldrig delta i diskussioner om konkurrenskänslig information,

lämna ut konkurrenskänslig information till en konkurrenter eller ta emot konkurrenskänslig information av en konkurrenter om inget annat är tillåtet enligt denna policy eller tillåts av Legal.

“Konkurrenskänslig information” avser:

- all konfidentiell information¹ som rör Stora Enso eller en eller flera konkurrenter eller någon marknad och har samband med konkurrensmässiga, nyligen genomförda², aktuella eller framtida handlingar, strategier och/eller planer, inklusive:
 - prissättning (inklusive faktiska priser samt prislistor och riktpriiser),
 - avdrag eller policys som rör avdrag,
 - budgivningspraxis eller -strategi,
 - kunder (inklusive faktiska och potentiella kunders identitet samt kategorier av kunder),
 - marknadsområden (där företaget säljer/inte säljer eller tänker/inte tänker sälja sina produkter),
 - leverantörer (inklusive faktiska och potentiella leverantörers identitet samt kategorier av leverantörer),
 - försäljningsvillkor,
 - policy eller strategi som rör förhandlingar med kunder,
 - intäkter, vinster eller marginaler,
 - marknadsandelar,
 - försäljnings-, marknadsförings-, reklam- eller kampanjstrategier eller -kostnader,
 - data eller åsikter om marknaden, tillgång/efterfrågan, pristrender osv. (inklusive bland annat huruvida priserna på marknaden eller marknaderna är för låga, vilken nivå priserna borde ligga på eller hur man kan uppnå högre eller stabilare priser),
 - utvidgnings-/nedskärningsplaner,
 - FoU-projekt, -strategi eller -kostnader,
 - produktionskapacitet, -resultat eller -kostnader,
 - producerade eller sålda mängder och lager, samt
 - information om den interna organisationen inom företaget,
- all konfidentiell information som rör Stora Enso A. och som mottagaren kan använda vid beslutsfattande som rör ovan nämnda frågor eller för att på förhand bedöma Stora Enso's strategi i samband med de ovan nämnda frågorna,
- all konfidentiell information som rör en konkurrent och som Stora Enso kan använda vid beslutsfattande som rör ovan nämnda frågor eller för att på förhand bedöma konkurrentens strategi i samband med de ovan nämnda frågorna,
- all annan konfidentiell information som rör Stora Enso och som mottagaren kan använda på ett sätt som kan begränsa konkurrensen, eller
- all annan konfidentiell information som rör en konkurrent och som Stora Enso kan använda på ett sätt som kan begränsa konkurrensen.

Allt utbyte av konkurrenskänslig information, oavsett i vilket samband denna utbyttes, kan

utgöra en överträdelse av konkurrenslagstiftningen.

3.2.1.3 Offentlig kommunikation och marknadssignalering

Vad beträffar offentliga uttalanden måste Stora Enso efterleva vissa krav som härrör från lagstiftningen och börsen. Vi måste även vara medvetna om att offentliga uttalanden som rör marknaderna för våra produkter kan uppfattas som marknadssignalering mellan konkurrenter och ge upphov till allvarliga konkurrensrättsliga frågor. Stora Enso's medarbetare ska därför efterleva följande huvudprinciper:

- Offentlig kommunikation avseende konkurrenskänslig information, till exempel aktuella eller framtida priser, lager, kapacitetsanvändning och nedskärningar, ska godkännas av Legal på förhand.
- Offentlig kommunikation om konkurrenskänslig information, till exempel priser, lager, kapacitetsanvändning och nedtid, som endast rör förfluten tid och Stora Enso dvs inte Stora Enso's konkurrenter, är vanligtvis acceptabel ur konkurrenslagstiftningssynpunkt.
- Offentlig kommunikation i form av rapporter, meddelanden och kungörelser som rör aktuella och framtida priser samt andra villkor för handel med kunder (eller leverantörer) eller nedskärningar, ska endast ges när så krävs enligt tillämpliga krav i lagstiftningen (inklusive arbetsrätten) och av börsen.
- Offentlig kommunikation som ger en allmän beskrivning eller bedömning av allmänna, framtida marknadstrender och som behövs för att göra en rättvis marknadsvärdering av företaget (framåtblickande uttalanden), krävs vanligtvis av regler i lagstiftningen och börsen och är i allmänhet acceptabla. Man bör emellertid försöka hålla informationen allmän och undvika uppfattningen om marknadssignalering. Sålunda är det acceptabelt att säga att efterfrågan och därmed priserna, baserat på historiska och aktuella faktorer, verkar stiga. Att säga att priserna sannolikt i framtiden kommer att höjas (eller att det är önskvärt att de höjs) med X % eller belopp Y, är inte acceptabelt ur konkurrenslagstiftningssynpunkt.
- Stora Enso's talespersoner ska enbart tala om Stora Enso och inte om branschen i allmänhet, om marknadsrelaterade frågor eller föreslå vad som skulle eller inte skulle vara önskvärt ur branschens synvinkel i allmänhet (om det inte rör sig om branschorganisationer och då endast om det rör sig om acceptabla politiska frågor, t.ex. är diskussioner inom en branschorganisation som rör ett behov av högre priser eller lägre produktion inom branschen inte acceptabla).
- Stora Enso talespersoner ska inte kommentera Stora Enso's konkurrenters handlingar eller verksamhet.
- Stora Enso ska undvika att delta i publikationer som rör marknadsenkäter. Sådana bidrag får endast göras om detta godkänns av Legal. Sådant tillstånd kan erhållas om man i god tro bidrar med korrekta data, om publikationerna samlar in data från såväl säljare som köpare och om den publicerade datan presenteras i aggregerad form som inte avslöjar data från individuella företag (eller kunder).

3.2.1.4 Köpa av eller sälja till Stora Ensos konkurrenter.

Att köpa av eller sälja till konkurrenter medför speciella konkurrensrättsliga risker avseende informationsutbyte och marknadssignalering. För att förhindra att konkurrenskänslig information flödar mellan konkurrenter och för att undvika intrycket av olämpligt informationsflöde, måste speciella försiktighetsåtgärder vidtas när Stora Enso köper från leverantörer eller säljer till köpare som konkurrerar med Stora Enso.

Försäljning av produkter eller köp av produkter från Stora Ensos konkurrenter bör endast ske av berättigade affärsrelaterade skäl. I samband med förhandling av försäljning eller köp från konkurrenterna är det möjligt att man behöver utbyta viss konkurrenskänslig information. Ingen information bör emellertid utbytas förutom vad som krävs för att uppnå ett försäljnings-/inköpsavtal. Följande principer gäller vid förhandlingar om försäljning eller köp med en konkurrent:

- Ingen information som mottas från en konkurrent får någonsin levereras till en annan konkurrent.
- Ingen information ska utbytas med en konkurrent informationen relaterar till Stora Ensos kunder eller leverantörer eller om det rör sig om ifrågavarande konkurrents kunder eller leverantörer (inklusive priser och volymer för andra transaktioner).
- Ingen information som rör någon av parternas kostnader ska utbytas med en konkurrent. Om kostnaderna måste vara en del av en prisformel ska dessa inhämtas från en tredjepartskälla, t.ex. ett oberoende transportföretag om det rör sig om transportkostnader.
- Då så är möjligt bör offentliga referenspriser användas för att fastställa priset, för att undvika att avslöja någotdera företags individuella prisstrategier.
- Vid produktbyten (s.k. *swapping*) kan man byta enhet mot enhet för att undvika behovet av känsliga prispförhandlingar konkurrenter emellan.

Intern hantering av konkurrenternas information

Medarbetare hos Stora Enso som är inblandade i försäljning av produkter till Stora Ensos konkurrenter har tillgång till konkurrenskänslig information, till exempel överenskommet pris. Dessa medarbetare får inte dela denna information med andra medarbetare inom Stora Enso som arbetar med inköp av de aktuella produkterna eller med försäljningen av nedströmsprodukter som innefattar de aktuella produkterna.

På samma sätt får medarbetare hos Stora Enso som arbetar med inköp av produkter från konkurrenter inte dela någon konkurrenskänslig information som är tillgänglig som ett resultat av köpet (inklusive överenskommet pris) till någon medarbetare hos Stora Enso som är arbetar med försäljningen av dessa produkter.

När det är möjligt ska inköp- och försäljningen av vissa produkter separeras och hanteras av

olika medarbetare. Om samma medarbetare hos Stora Enso måste hantera både inköp och försäljning är det särskilt viktigt att undvika prisförhandlingar som involverar avslöjande av någondera partens kostnader eller prissättningspolicy som gäller för transaktioner med andra externa parter eller andra enheter hos Stora Enso. Offentliga referenspriser och tredje parts kostnadsinformation ska vanligtvis användas i denna situation.

Under vissa omständigheter, till exempel då man fastställer interna överföringspriser för att efterleva skattelagstiftningen, kan viss intern kommunikation behövas avseende prissättningsinformation för produkter som säljs till eller köps av konkurrenter. I detta fall ska medarbetare hos Stora Enso begränsa informationen som utbyts mellan säljande och köpande medarbetare till vad som är strikt nödvändigt för ändamålet. I synnerhet ska man när möjligt endast utbyta information om genomsnittliga priser som reflekterar allmänna marknadsförhållanden.

Aktiv åtgärd

- *Godkännande för offentlig kommunikation om konkurrenskänslig information, till exempel aktuella eller framtida priser, lager, kapacitetsanvändning och nedskärningar, ska inhämtas från Legal på förhand.*
- *Stora Enso ska undvika att delta i publikationer som rör marknadsenkäter. Sådana bidrag får endast göras om det godkänns av Legal.*
- *Om du har en fråga som rör konkurrenslagstiftningen, fråga Legal.*

3.2.1.5 Deltagande i branschorganisationer

Branschorganisationer har en viktig roll inom affärsvärlden och hjälper till att utveckla branschen, vilket även ligger i andra intressegruppers intresse.

Branschorganisationernas aktiviteter måste emellertid undersökas noggrant, då branschorganisationer till sin natur utgör ett forum för kontakter mellan konkurrenter och därmed innebär en potentiell konkurrensrisk.

Medarbetare hos Stora Enso som deltar i möten som arrangeras av branschorganisationer (inklusive såväl formella som informella diskussioner och meddelanden) ska efterleva reglerna om avtal med konkurrenter i [avsnitt 3.2.1.1](#), och om informationsutbyte med konkurrenter i [avsnitt 3.2.1.2](#).

God praxis vid deltagande i branschorganisationers möten

- Före mötet ska du få en dagordning som exakt anger vilka ämnen som ska diskuteras. Denna dagordning ska följas noggrant under mötet.

- Helst bör varje möte börja med en påminnelse till deltagarna om att mötet ska hållas i enlighet med relevant konkurrenslagstiftning och vilket ska noteras i protokollet.
- Ett fullständigt protokoll ska föras över diskussionerna som hålls under mötet. Protokollet ska innefatta en fullständig lista över deltagarna.
- Dagordningen, alla andra dokument som bytas ut under mötet samt mötesprotokollet ska granskas och fastställas av en juridisk rådgivare (t.ex. hos branschorganisationen om den har en egen juridisk rådgivare) för säkerställa att de inte innehåller tvetydiga eller missvisande ordalydelser som på ett felaktigt sätt kan antyda att det har förekommit olämpliga diskussioner.
- Om man har tagit upp ämnen under mötesdiskussionerna som deltagaren från Stora Enso anser vara olämpliga ur konkurrenslagstiftningssynpunkt, ska han/hon omedelbart göra en invändning och be att dylika diskussioner bordläggs för att Stora Enso ska kunna samråda med Legal samt för att andra deltagare ska kunna be om råd av sina respektive juridiska avdelningar. Protokollet ska tydligt ange att Stora Enso har gjort en invändning och att ämnet, även om det togs upp i korthet, inte diskuterades. Om diskussionen fortsätter trots Stora Enso's invändning, ska deltagaren från Stora Enso omedelbart lämna mötet och be att man tydligt noterar i protokollet att han/hon har lämnat mötet.
- Om branschorganisationen har en egen juridisk rådgivare ska denna person helst delta vid alla möten. Om branschorganisationen inte har någon egen juridisk rådgivare ska Stora Enso begära att dess egen juridiska rådgivare deltar i mötet om det finns känsliga ämnen på dagordningen. Innan en dylik begäran görs ska situationen diskuteras med Legal.
- Se till att du inte tar del av någon informell diskussion om känsliga ämnen utanför det formella mötet.
- Alla dagordningar, protokoll och dokument som utbyts i samband med branschorganisationers möten ska bevaras i minst 5 år.
- Efter mötet ska du kontrollera att protokollet exakt återger diskussionen under det formella mötet.
- Om det är oklart efter branschorganisationens möte för deltagaren från Stora Enso om någon diskussion eller aktivitet under mötet kan ha brutit mot konkurrenslagstiftningen, ska han/hon omedelbart diskutera detta med Legal.

Utbyte av information

Många branschorganisationer låter medlemmarna utbyta information om många olika ämnen, till exempel miljöfrågor, säkerhet, bästa praxis inom branschen och dylikt. Förutsatt att information inte utgör konkurrenskänslig information, bör utbytet av denna vanligtvis inte ge upphov till några konkurrensproblem.

Tumregeln är att diskussioner och information som utbyts under branschorganisationers möten, i mån av möjlighet begränsas till följande typer av frågor:

- aktiviteter som bidrar till framsteg inom branschen som helhet,
- initiativ till ny lagstiftning, ändring av befintlig lagstiftning eller reaktion på föreslagen

lagstiftning både på nationell och supranationell nivå samt deltagande i branschomfattande rättstvister,

- sänkning av tullar och andra lagliga hinder för export eller import, och
- forskning som rör säkerhet eller andra tekniska aspekter för material, produkter eller produktmetoder.

Ibland kan branschorganisationer samla information om sådant som medlemmarnas tidigare försäljning, kostnader eller till och med priser. Dylig informationsinsamling anses inte nödvändigtvis bryta mot konkurrensreglerna om informationen som medlemmarna tillhandahåller är historisk (typiskt minst ett år gammal eller äldre), om informationen samlas in av en oberoende tredje part, till exempel branschorganisationen själv samt om resultaten presenteras i sammanslagen form (så att mottagarna inte kan identifiera företagsspecifik information³).

Aktiv åtgärd

- *Alla nya medlemskap i en branschorganisation där Stora Ensos faktiska eller potentiella konkurrenter också är medlemmar måste godkännas på förhand av Legal, Ethics och Compliance. Ansökan lämnas in [HÄR](#).*

3.2.1.6 Besök på bruk och andra produktionsenheter

Besök på bruk och andra produktionsenheter (“Bruksbesök”), såsom laboratorier och logistikhubber, kan genomföras. (“Bruksbesök”) kan ha fullkomligt berättigade ändamål som i slutändan gynnar konsumenterna. Inför besöken måste dock alltid särskilda försiktighetsåtgärder vidtas för att undvika missuppfattningar.

Bruksbesök till Stora Ensos egna enheter eller anläggningar utanför sektorerna där Stora Enso är aktivt utgör inga konkurrensrättsliga risker.

Bruksbesök hos konkurrenter.

Även om Bruksbesök hos eller av konkurrenter kan innebära fördelar innebär de även avsevärda konkurrensrättsliga risker. Följaktligen bör Stora Enso endast besöka konkurrerande bruk eller bjuda in besökare från konkurrerande bruk när det skapar avsevärda fördelar, och endast om försiktighetsåtgärder iakttas.

- Ansökningar om Bruksbesök till eller av konkurrenter måste granskas och godkännas i varje enskilt fall av divisionschefen eller affärsområde. När ansökan godkänts av divisionschefen eller affärsområde ska ansökan också godkännas av Legal, Ethics och

Compliance.

- Besök vid konkurrerande bruk på inbjudan från leverantören för att demonstrera leverantörsutrustning som installerats vid det konkurrerande bruket är endast tillåtet om Bruksbesöket är del av en konkret och väldokumenterad investeringsprocess.
- Stora Enso får bara ge leverantörer tillträde till ett eget bruk (i rimlig utsträckning) för att demonstrera leverantörsutrustning som finns installerade vid bruket om det finns skriftlig bekräftelse från ledande befattningshavare hos konkurrenten att besöket görs på grund av att man beslutat om en substantiell investering.
- Bruksbesök till eller av konkurrerande bruk i syfte att lära sig att lösa rent tekniska problem för likartad produktion hos deltagande bruk kommer sannolikt att godkännas.
- Bruksbesök till eller av konkurrerande bruk i samband med legitima branschmöten eller möten anordnade av branschorganisationer kommer sannolikt att godkännas.
- Bruksbesök till, eller av, konkurrerande bruk som ett verktyg för benchmarking av allmänna human resources- och organisationsfrågor, hälso- och säkerhetsfrågor samt allmänna miljöfrågor kommer sannolikt att godkännas.

Undantag. Om konkurrenten även är en kund eller leverantör till Stora Enso behövs inget förhandsgodkännande från Legal, Ethics och Compliance för Bruksbesök som görs inom ramen för ordinarie kommersiella kontakter inom kund-/leverantörsförhållandet. Vänligen läs dock avsnitt [3.2.1.4](#) i BPP:n om du avser att göra eller vara värd för ett sådant besök.

Diskussioner om konkurrenskänslig information mellan Stora Ensos anställda och konkurrenternas anställda under Bruksbesök är förbjudna.

Aktiv åtgärd

- *Efter planerat Bruksbesök godkänts av din divisionschef eller affärsområdeschef måste en ansökan lämnas in och godkännas av Legal, Ethics och Compliance. Ansökan lämnas in [HÄR](#).*
- *Det finns emellertid ett undantag till denna allmänna regel:*
- *Om konkurrenten är en av Stora Ensos kunder eller leverantörer behöver du inte lämna in ansökan för Bruksbesök som görs inom ramen för ordinarie kommersiella kontakter med konkurrenten. Om du planerar ett sådant besök ska du dock informera din divisionschef eller affärsområdeschef, samt läsa avsnitt [3.2.1.4](#) i BPP:n.*

3.2.1.7 Benchmarking

Benchmarking kan göras på många sätt och innebär jämförelser av priser, verksamheter, effektivitet, organisationsstrukturer, utrustning eller annan konkurrensrelaterad information med andra organisationer. Detta medför risker om jämförelserna berör konkurrenter och vissa skyddsrutiner måste därmed iakttas innan man företar sådana jämförelser.

Benchmarking internt och utanför branscher där Stora Enso är aktivt. Denna typ av benchmarking medför inga konkurrensrättsliga risker och uppmuntras.

Benchmarking mot konkurrenter. Användning av offentlig information, till exempel finansiella rapporter, pressmeddelanden, information i medierna m.m. medför inga konkurrensrättsliga risker och uppmuntras. Benchmarking direkt i samarbete med konkurrenter ska däremot endast företas om de potentiella fördelarna är betydande och ska i så fall genomföras med lämpliga försiktighetsåtgärder.

- Ansökan om benchmarking direkt i samarbete med konkurrenter måste granskas och godkännas av Legal, Ethics och Compliance.
- Benchmarking mot konkurrenter kommer endast att godkännas om den avser områden som kan anses acceptabla ur ett konkurrensrättsligt perspektiv, till exempel
 - human resources,
 - generella organisatoriska rutiner,
 - hälso- och säkerhetsfrågor, och
 - allmänna miljöfrågor.
- Benchmarking mot konkurrenter inriktad på rent tekniska frågor (t.ex. rent tekniska maskinlösningar eller tillverkningsprocesser) kan godkännas om den utförs någon enstaka gång och inte är återkommande.
- Om man gör benchmarking med konkurrenskänslig information ska informationen som tillgängliggörs för deltagande företag inte specifikt identifiera enskilda företag eller anläggningar eller göra det möjligt att identifiera sådan information. Dessutom ska sådan information vara historisk och åtminstone mer än sex månader gammal.
- Prognoser eller framåtblickande data får aldrig användas vid benchmarking.

Diskussioner om konkurrenskänslig information mellan Stora Ensos anställda och konkurrenternas anställda är förbjudna.

Aktiv åtgärd

- *Ansökan om benchmarking med konkurrenter måste granskas och godkännas av Legal, Ethics och Compliance man inleder benchmarkingprojektet. Ansökan om att utföra en benchmarkingstudie ska göras HÄR, och*
- *Efter varje godkänd benchmarkinghändelse ska även en rapport som sammanfattar händelsen skickas in HÄR.*

3.2.1.8 Kontakter med konkurrenter

Alla anställda på Stora Enso ska noggrant iaktta gällande konkurrensrättsliga regler vid kontakter med konkurrenter. Diskussioner om konkurrenskänslig information mellan Stora Ensos anställda och konkurrenternas anställda är förbjudna.

Stora Enso ska agera självständigt på marknaden och inte försöka påverka sina konkurrenters framtida agerande eller försöka utröna konkurrenternas agerande på förhand.

Stora Enso kan spekulera och göra prognoser men Stora Enso får aldrig för det syftet tillskansa sig affärshemligheter från konkurrenter om deras framtidsplaner.

Det bör framhållas att Stora Enso inte bara konkurrerar på marknader där företaget säljer sina produkter, utan även på marknader där det köper produkter och därav måste följa samma regler i förhållande till sina konkurrenter oavsett om företaget agerar som säljare eller köpare.

Det är särskilt viktigt att anställda på Stora Enso inte ingår avtal eller ens kommunicerar med konkurrenter i samband med konkurrenskänslig information (se [avsnitt 3.2.1.2.](#)).

Aktiv åtgärd

- *Medlemmarna i Stora Enso s Group Leadership Team och medlemmarna i varje Division⁴ Leadership Team ska rapportera alla möten och kontakter med Stora Ensos konkurrenter till Legal, Ethics och Compliance. Det finns emellertid två undantag till denna allmänna regel:*
 - *I den mån som konkurrenten är en av Stora Ensos kunder eller leverantörer, behöver man inte rapportera om vanliga kommersiella kontakter vad beträffar kund-/leverantörsrelationen.*
 - *I den mån som kontakten äger rum på ett officiellt branschorganisationsmöte (eller liknande) där man gör upp officiella protokoll över diskussionen och distribuerar dem, behöver kontakten inte rapporteras.*
 - *Övriga anställda på Stora Ensos ska rapportera kontakter de har med konkurrenter om kontakten eller mötet berör konkurrenskänslig information. Rapporten ska skickas in HÄR.*

3.2.1.9 Gemensamma inköpsavtal

Överenskommelser om gemensamma inköp innefattar varje arrangemang där två eller flera parter kommer överens om att gemensamt köpa produkter eller tjänster. Inköpsavtal kan förekomma i många olika former. Gemensamma inköp kan genomföras genom ett företag som parterna kontrollerar gemensamt eller ett företag där många andra företag äger minoritetsandelar, genom ett avtalsarrangemang eller genom ännu lösare samarbetsformer. Produkterna och tjänsterna kan användas av parterna i tillverkningen av andra produkter eller säljas vidare i sin existerande form.

Överenskommelser om gemensamma inköp kan ge betydande fördelar för konsumenter och marknader. Exempelvis kan de leda till minskade kostnader i form av lägre inköpskostnader eller nedsatta transaktions- transport- och förvaringskostnader, vilket i sin tur kan skickas vidare till kunderna. De kan också uppmuntra leverantörer att utveckla och introducera nya eller förbättrade produkter på marknaden. Inköp av varor eller tjänster tillsammans med andra företag kan därför vara ett fullt legitimt och ett sätt för företag som Stora Enso att minska kostnaderna, till förmån för både aktieägare och kunder.

Överenskommelser om gemensamma inköp kan dock ge upphov till konkurrensproblem om de förhindrar, begränsar eller snedvrider konkurrensen. Exempelvis kan avtal som omfattar fastställande av inköpspriser utgöra en allvarlig begränsning av konkurrensen, och överenskommelser om gemensamma inköp som utgör ett verktyg för att komma överens om priser, begränsa produktionen eller dela upp försäljningsmarknaden, kan ses som dolda karteller.

Svaret på frågan om en överenskommelse om ett gemensamt inköp är tillåten eller inte beror på omständigheterna i det enskilda fallet, och en grundlig konkurrensrättslig analys behövs ofta. Extra försiktighet krävs när:

- De köpande företagen är konkurrenter i en eller flera försäljningsmarknader;
- De köpande företagen tillsammans har en betydande grad av marknadsstyrka på inköpsmarknaden och/eller på försäljningsmarknaden i efterföljande led;
- Antalet leverantörer av den berörda varan eller tjänsten är begränsat, och/eller inträdeshinder finns på utbudssidan av marknaden;
- Få konkurrenter finns på försäljningsmarknaden, och/eller få konkurrenter finns utanför inköpsarbetet;
- Samarbetet sträcker sig till andra aktiviteter än att samordna villkoren för inköpet av varorna eller tjänsterna i fråga (t.ex. till gemensam marknadsföring eller försäljningsaktiviteter);
- Redan existerande kopplingar mellan de deltagande konkurrenter, såsom andra gemensamma inköpsavtal.

Aktiv åtgärd

Om du överväger att ingå ett gemensamt inköpsavtal rörande varor och/eller tjänster med ett annat företag, vänligen läs igenom informationen ovan och [fyll i detta formulär](#). Vänta på instruktioner från Legal innan du går vidare, när du har lämnat in formuläret.

3.2.2 Relationer till kunder, distributörer och leverantörer

Konkurrensreglerna gäller inte bara för relationer mellan konkurrenter (den horisontella nivån) utan kan även gälla i relation till ett företags kunder, distributörer och leverantörer (den vertikala nivån), antingen för att beteenden innefattar konkurrenshämmande avtal eller för att de utgör missbruk av dominerande ställning.

Särskild uppmärksamhet bör fästas vid följande ämnen:

- **Avtal som begränsar en distributörs eller en annan kunds rätt att fastställa sina egna försäljningspriser.** Det är förbjudet att fastställa ett lägsta försäljningspris. Att fastställa ett högsta pris eller att ge ett rekommenderat pris är i allmänhet tillåtet så länge det inte indirekt rör sig om ett krav på minimipris.
- **Begränsningar av distributörens eller annan kunds återförsäljningsrätt med hänvisning till geografiska områden eller specifika kunder.** Denna regel är föremål för vissa undantag. Som regel ska man inte förbjuda Stora Enso köpare från att sälja till kunder utanför deras områden som kontaktar dem (dvs. man ska tillåta "passiv försäljning").
- **Långsiktiga försäljnings- och köpeavtal.** Långsiktiga försäljnings- och köpeavtal som omfattar alla eller en betydande del av en kunds eller leverantörs behov eller produktion (exklusivitetsarrangemang) kan till sin natur anses problematisk eftersom dylika arrangemang låser parterna och begränsar andra leverantörers eller kunders möjlighet att göra affärer på marknaden. Vissa omständigheter förekommer dock där dylika arrangemang kan vara motiverade, t.ex. när en leverantör måste åta sig betydande investeringar för att leverera eller vid sponsring av en nykomling på marknaden.
- **Avtal som innehåller exklusiva leverans- eller köpskyldigheter.** Exklusiva skyldigheter för en kund att köpa en slags produkt bara av Stora Enso och inte av någon konkurrerande tillverkare, tillåts i allmänhet automatiskt om (1) Stora Enso s marknadsandel för produkten är mindre än 30 % och köparens andel av den marknad där produkten köps är mindre än 30 % och (2) avtalet inte är längre än fem år och det inte med tyst överenskommelse går att förlänga det efter femårsperioden. På samma sätt kan även exklusiva skyldigheter för en leverantör att bara leverera till Stora Enso i vissa fall vara tillåtna.
- **Då ingående av kontrakt är villkorat av ytterligare skyldigheter.** Kopplingsförbehåll är ett särskilt problem på marknader där Stora Enso har en betydande

marknadsandel. Ett typiskt exempel på kopplingsförbehåll vore om Stora Enso bara skulle leverera en produkt, för vilken det har en betydande marknadsandel, till en kund även om kunden även köper en annan produkt, för vilken Stora Enso har en svagare marknadsställning, förutom om det finns motiverade tekniska eller säkerhetsrelaterade omständigheter.

3.2.3 Forskning och utveckling

FoU-avtal är i allmänhet anknutna till höga investeringskostnader, parternas långsiktiga engagemang och höga förväntningar på att dylika investeringar i tid och pengar, slutligen kommer att betala sig genom framgångsrikt kommersiellt utnyttjande av resultatet. Tillgång till sådana resultat och en giltig tilldelning/begränsning av nyttjanderätterna är därmed ytterst viktigt för företag som inleder ett dylikt samarbete.

Följande FoU-avtal ger sannolikt inte upphov till några problem vad beträffar konkurrenslagstiftningen:

- FoU-avtal som rör samarbete i ett tidigt skede, fjärran från utnyttjande av eventuella resultat,
- FoU-avtal mellan parter som inte är konkurrenter, om det inte föreligger någon möjlighet för utestängningseffekt och en av parterna har betydande inflytande på marknaden vad beträffar viktig teknik,
- outsourcing av FoU till forskningsinstitut och akademiska organ som inte är aktiva i utnyttjandet av resultaten, och
- "rena" FoU-avtal som inte sträcker sig till gemensamt utnyttjande av resultaten, förutom om de märkbart minskar effektiv konkurrens inom innovation.

FoU-avtal som kan ha effekten av att begränsa konkurrensen är sådana där samarbetsparterna har ett inflytande på befintliga marknader och/eller konkurrensen vad beträffar innovation märkbart minskas.

Följande FoU-bestämmelser medför sannolikt konkurrensrättsliga problem om det inte går att påvisa att de är oundgängliga för ett FoU-avtal:

- En begränsning av parternas frihet att genomföra FoU på ett område som inte är anknutet till avtalet.
- En begränsning av produktion eller försäljning. Det finns undantag från detta: fastställande av produktions- eller försäljningsmål i händelse av gemensamt utnyttjande eller gemensam distribution, specialisering inom ramen för utnyttjandet samt en konkurrensklausul för den gemensamma nyttjandeperioden. Dessutom anses begränsningar av användningsområde inte utgöra begränsningar av produktion eller försäljning (inte heller som begränsningar för områden eller kunder).
- Prisuppgörelser vid försäljning av kontraktsprodukterna eller licensiering av

kontraktstekniken till tredje part, med undantag för uppgörelse av priser eller royaltyer som debiteras av kunder i händelse av gemensamt utnyttjande eller gemensam distribution.

- En begränsning av områden med kunder till vilka parterna passivt får sälja kontraktprodukterna eller licensiera kontraktstekniken, med undantag för kravet att exklusivt licensiera resultaten till en annan part.
- Ett krav om att inte alls eller i begränsad mån bedriva aktiv försäljning i områden eller till kunder som inte exklusivt har tilldelats till någon av parterna med hjälp av specialisering i samband med utnyttjandet.

3.3 Missbruk av dominerande ställning

Begreppet "dominerande ställning" innebär en ekonomiskt stark position som gör det möjligt för ett företag att hindra effektiv konkurrens på marknaden genom förmågan att handla på ett sätt som väsentligen är oberoende av företagets konkurrenter och kunder.

Dominans är inte bara en fråga om att ett företag har en stor marknadsandel. Man måste även beakta flera andra faktorer. Dominans kan bara förekomma i relation till en viss produkt och geografisk marknad. Det kan vara komplicerat att definiera marknaden och det kräver både juridisk och ekonomisk bedömning.

Det finns inget tydligt juridiskt tröskelvärde för när ett företag anses vara dominant. Stora Ensos personal ska emellertid vara särskilt försiktig och rådfråga Legal då de bedriver verksamhet för produkter där Stora Enso har en ledande ställning eller marknadsandel som överskrider 25 %. Utan objektiva motiveringar får ett företag i en sådan ställning inte handla på ett sätt som utgör missbruk.

Exempel på beteende som kan utgöra missbruk av dominerande ställning innefattar:

- Införande av orättvisa köp- eller försäljningspriser eller andra orättvisa handelsvillkor, t.ex. att använda priser som är så pass höga att priserna inte har något samband med det ekonomiska värdet för den levererade produkten eller så pass låga att de ligger under självkostnadspriset, vilket man kan anta är ägnat att driva konkurrenter från marknaden.
- Begränsning av produktion, marknader eller teknisk utveckling till men för konsumenterna.
- Diskriminering, dvs. att använda olika villkor för liknande transaktioner med andra handelspartner och därigenom ge dem en konkurrensmässig nackdel, om de olika priserna inte reflekterar skillnaderna i kostnader för leverans till de olika kunderna.
- Kopplingsförbehåll, dvs. att undertecknande av kontrakt görs med förbehåll att de andra parterna godtar ytterligare skyldigheter som till sin natur eller enligt kommersiell användning inte har något samband med föremålet för kontraktet.
- Avdrags- och rabattpolicys om dessa är lojalitetsrabatter som syftar till att kunden

engageras till att köpa hela eller det mesta av sitt behov av leverantören. Volymrabatter är tillåtna om rabatterna reflekterar leverantörens kostnadsbesparingar för massproduktion.

- Vägran att leverera om denna vägran utgör en del av ett bojkottsystem. Typiskt sett ska det finnas objektiva skäl till att man vägrar leverera på marknadens villkor, t.ex. kundens ekonomiska ställning.

3.4 Fusioner och förvärv

Konkurrensmyndigheterna övervakar och utreder fusioner och förvärv för att se till att dessa inte är till men för den fria marknaden, t.ex. genom att stärka eller skapa dominerande ställningar.

Reglerna om fusionskontroll varierar, men i vanliga fall innefattar de en skyldighet för de fusionerade företagen att anmäla fusionen till en eller flera konkurrensmyndigheter om de uppnår vissa tröskelvärden (baserat på t.ex. omsättning, marknadsandelar och tillgångarnas värde). Baserat på anmälan utreder den relevanta myndigheten om transaktionen är skadlig för konkurrensen eller inte.

Frågor som rör fusioner ska alltid hänvisas till [Legal](#). Det är emellertid viktigt att alla medarbetare hos [Stora Enso](#) förstår att de här frågorna kan kräva att organisationen tillhandahåller omfattande information med kort varsel.

Informationsutbyten inom due diligence-processen

Det ska noteras att informationsutbyten inom ramen för due diligence uppenbart har potential att ge upphov till konkurrensrättsliga problem, särskilt om köparen, säljaren eller objektet är konkurrenter, i och med att utbyte av konfidentiell information kan bryta mot konkurrensreglerna (se [avsnitt 3.2.1.2.](#)).

Europeiska kommissionen har sagt att utbyte av marknadsinformation kan leda till begränsningar av konkurrensen, särskilt i situationer då detta kan göra det möjligt för företagen att vara medvetna om deras konkurrents marknadsstrategier. Av detta skäl ger sekretessavtal viktiga garantier för att utbytet av information inom due diligence normalt inte har konkurrenshämmande syfte eller effekt. Bestämmelser som kan visa sig vara särskilt relevanta ur ett konkurrensrättsligt hänseende innefattar (i) förbudet mot att använda konfidentiell information förutom för att utvärdera transaktionen, (ii) förbudet mot att avslöja dylik information för någon annan än parternas representanter som är inblandade i en sådan bedömning och (iii) skyldigheten att lämna tillbaka eller förstöra dylik information om transaktionen inte fortskrider.

Om parterna är konkurrenter kan avslöjande av [konkurrenskänslig information](#) bryta mot konkurrenslagstiftningen, särskilt om det team som ansvarar för att granska informationen innefattar personer som ansvarar för den mottagande partens kommersiella policy.

Kompromisser för att tillfredsställa den mottagande partens motiverade intresse för att bedöma riskerna med transaktionen, samtidigt som man lindrar de konkurrensrättsliga riskerna, innefattar (i) avslöjande av dylik information enbart i sammanslagen eller historisk form och/eller (ii) avslöjande av dylik information endast till juridisk rådgivare, revisorer eller konsulter som samtycker (med sin kunds samtycke) till att inte avslöja dylik information till den mottagande parten. Dessa representanter som ibland kallas för "clean teams" kan även underteckna ytterligare sekretessavtal som begränsar användningen av den utbytta informationen för det begränsade ändamålet att bedöma transaktionens lämplighet, att förhandla fram transaktionspriset osv. En intern form av rent team vore ett team på den mottagande partens sida där ingen ansvarar för den mottagande partens kommersiella policy i samband med de relevanta konkurrerande varorna eller tjänsterna.

Aktiv åtgärd

- *Frågor som rör fusioner ska alltid hänvisas till Legal.*

3.5 Joint ventures

Det finns många situationer där ett företag som letar efter möjlig utveckling av sina framtida kommersiella aktiviteter, beslutar sig för att det behöver en partner (eller flera) att dela ett visst projekt med. Uppgiften att välja en partner inbegriper noggrant övervägande av ifrågavarande företags kända förmåga och resurser. Dylika företag kan redan vara faktiska konkurrenter eller bara möjliga konkurrenter.

Den föreslagna samarbetsgraden kan vara ganska begränsad, t.ex. gemensamma inköpsarrangemang eller delat laboratoriearbete, men kan också vara mycket omfattande, t.ex. en föreslagen sammanslagning av alla parter intressen inom ett visst område, med påföljande behov av att ge upp deras enskilda verksamhet på den marknaden, till förmån för ett nytt företag.

Vad beträffar konkurrenslagstiftningen behandlas vissa joint ventures som en fusion eller ett förvärv och är därmed föremål för relevanta regler som rör fusionskontroll. Andra joint ventures hamnar utanför reglerna som rör fusionskontroll och är i stället föremål för konkurrensreglerna som rör avtal.

Särskilda riktlinjer finns i samband med följande specifika typer av avtal:

- avtal om forskning och utveckling (se [avsnitt 3.2.3](#));
- köpeavtal, (se [avsnitt 3.2.1.9](#))

Vid etablering av en joint venture bör man överväga om det finns en teoretisk risk att moderföretagen använder joint venture-företaget för att samordna sitt beteende på någon marknad där moderföretagen är konkurrenter och särskilt på alla marknader som rör joint venture-företagets verksamhet. Vissa riktlinjer ska vanligtvis tillämpas om detta är fallet.

3.6 Utredningar

Hantering av förfrågningar från konkurrensmyndigheterna

Stora Ensos policy är att samarbeta fullständigt med konkurrensmyndigheterna när utredningar genomförs.

För att garantera att utredningarna genomförs på ett lagenligt och riktigt sätt och utan dröjsmål, samt för att tillvarata hela koncernens samlade erfarenhet, ska alla utredningar och begäranden om information omedelbart hänvisas till Legal och alla svar ska också ges genom Legal.

Konkurrensmyndigheterna har långtgående rättigheter att få tillgång till information när de utreder konkurrenshämmande beteende eller utvärderar olika typer av fusioner.

Hantering av gryningsräder i företagets lokaler

En konkurrensmyndighets platsundersökning som görs utan varsel kallas vanligtvis för "gryningsråd".

Alla Stora Ensos kontor och produktionsanläggningar ska ha en ansvarig person som representerar Stora Enso i händelse av en gryningsråd (en "Ansvarig Person"). Dessutom ska den Ansvariga personen utse minst två ställföreträdare. Den Ansvariga personen ska se till att dennes och ställföreträdarnas identiteter hålls uppdaterade på [denna lista](#). Om ett kontor eller en produktionsanläggning inte utnämner någon Ansvarig persons, kommer Legal, Ethics och Compliance att utnämna denna person.

Enlig EU:s lagstiftning har Inspektörer från Europeiska kommissionen rätt att:

- Få tillträde till företagets alla lokaler och att vid behov försegla dem. Europeiska kommissionen kan även genomföra inspektion av andra lokaler, marker eller transportmedel, inklusive ledande befattningshavares privata hem, om rimlig misstanke finns att räkenskaper eller andra affärshandlingar som har samband med affärsverksamheten och som kan vara av betydelse för att bevisa en allvarlig överträdelse av EU:s konkurrenslagstiftning, förvaras där;
- Granska och kopiera räkenskaperna och andra affärshandlingar, oavsett vilken form de har. Inspektörerna har emellertid endast rätt att erhålla material som innehåller information som ligger inom ramen för utredningen;
 - Om Stora Enso blir föremål för en gryningsråd, ska anteckningar om alla filer och dokument som inspektörerna undersöker, oavsett om inspektörerna vill att man tar kopior eller inte;

- Alla dokument som kopieras ska kopieras i tre exemplar: ett för inspektörerna, ett för Stora Enso och ett för Legal. Kontrollera att alla dokument läggs tillbaka på den ursprungliga platsen efter att de har kopierats.
- Begära att samtliga representanter eller anställda lämnar förklaringar till olika sakförhållanden eller dokument som har samband med inspektionen, samt dokumentera svaren.
 - Om inspektörerna ställer frågor är det vanligtvis företaget (inte inspektörerna) som har rätt att besluta vem som ska ge förklaringen, men om inspektörerna begär att få tala med en viss person som logiskt sett med lätthet borde kunna ge en förklaring, till exempel den som skrivit ett dokument, ska den personen göras tillgänglig för inspektörerna;
 - Om den mest kvalificerade personen eller informationen som behövs för att svara på en fråga inte är tillgänglig, ska detta förklaras för inspektörerna med erbjudande om ett skriftligt svar i efterhand;
 - Vid besvarande av frågor ska man hålla sig till fakta och inte blanda in egna åsikter. Om den person som svarar på frågan är osäker, ska detta nämnas;
 - Alla muntliga svar som getts inspektörerna, ska antecknas i detalj. Begär en kopia av inspektörernas anteckningar.
 - När det är möjligt ska en jurist alltid vara närvarande vid alla slags intervjuer med medarbetare hos Stora Enso.
- Genomsöks ett företags IT-miljö (servrar, stationära datorer, bärbara datorer, surfplattor och andra mobila enheter) och alla lagringsmedier (CD-ROM- och DVD-skivor, USB-minnen) med hjälp av både Europeiska kommissionen egna maskin- och programvara och de sökverktyg som är inbyggda i företagets medier. Detta innefattar även privata enheter som används för verksamheten (BYOD), externa hårddiskar, säkerhetskopieringsband och datamoln-tjänster. Inspektörerna kan ta en kopia av hela det digitala lagringsmediet; och
- Om inspektionen inte avslutas under en inspektion på plats, kan Europeiska kommissionen kopiera datauppsättningen, skydda den i ett förseglat kuvert och inbjuda företagets representanter att närvara när det förseglade kuvertet senare öppnas i Europeiska kommissionens lokaler. Alternativt kan Europeiska kommissionen besluta sig för att lämna tillbaka det förseglade kuvertet till företaget för förvar tills vidare. . Företaget får en databärare (t.ex. en DVD-skiva) där alla finansiella data som inspektörerna har valt ut lagras. Kommissionen begär att företaget undertecknar utskrivna listor över utvald data. Myndigheterna kan kopiera och erhålla personuppgifter, t.ex. namn, telefonnummer och e-postadresser för medarbetare, även om dessa inte är föremål för inspektionen, om dessa ingår i affärsdokumenten.

Å andra sidan har inspektörerna från Europeiska kommissionen inte rätt att granska eller kopiera dokument:

- Som innehåller kommunikation mellan Stora Enso och advokater. Dokument till eller från

externa advokater (dvs. inte företagsjuristerna) skyddas ofta av rätten till sekretess mellan advokat och klient. Sådana dokument ska ha tydlig märkning om att de innehåller kommunikation mellan advokat och klient.

- Som innehåller affärshemligheter av en teknisk natur.
- Som faller utanför ramen för inspektionen.

Alla meningsskiljaktigheter mellan Stora Enso och inspektörerna vid en eventuell utredning vad beträffar huruvida t.ex. ett dokument omfattas av sekretess eller ej, ska antecknas.

Befogenheterna hos nationella myndigheter motsvarar, åtminstone i stora drag Europeiska kommissionens befogenheter.

Mottagande/ankomst

För att skydda Stora Ensos legala intressen och säkerställa att gryningsräden genomförs lagenligt och korrekt, ska följande noteras:

- När inspektörerna anländer till företagets lokaler går de normalt till receptionsdisken, identifierar sig och ber att få träffa en ansvarig chef. Receptionisten eller vakten i receptionen ska omedelbart kontakta den Ansvariga personen eller en av ställföreträdarna om personen inte finns på plats.
- Inspektörerna ska stanna i receptionen tills den Ansvariga personen och, då så är möjligt, en representant för Legal kommer för att möta dem. Om inspektörerna upplever att de uppehålls onödigt länge i receptionen kan det resultera i böter för underlåtenhet att samarbeta. Inspektörerna ska därför bemötas effektivt och artigt vid receptionen.

Stora Ensos personal ska under inga omständigheter uppge oriktig eller vilseledande information till inspektörerna, manipulera eller förstöra dokument under utredningens gång, bryta ett sigill som inspektörerna har fäst eller försöka hindra utredningen på något sätt.

Detaljerade instruktioner för de Ansvariga personerna, receptionisterna och andra funktioner i bolaget vid en eventuell gryningsråd finns [HÄR](#).

3.7 Dokument

Alla dokument (i ordets vidaste bemärkelse, inklusive brev, PM, anteckningar, e-post osv.) som har upprättats som ett led i Stora Enso-koncernens verksamhet kan bli föremål för granskning av konkurrensmyndigheterna. Ibland kan dokument ge ett felaktigt intryck om att det har förekommit kontakter med konkurrenter vad beträffar konkurrenshämmande frågor. Därför är det mycket viktigt att alla dokument skrivs på ett tydligt och noggrant sätt för att

undvika denna felaktiga tolkning.

Riktlinjer för skapande av dokument:

- Fråga dig om någon kan tolka det du säger som om det betyder något du inte avsåg.
- Gör tydliga hänvisningar till källan för material som gäller omvärldsbevakning. Till exempel ser information om konkurrenters priser som mottagits av en kund ytterst misstänkt ut om man inte tydligt anger källan (dvs. kundens namn, namnet på en individ, datum osv.)
- Använd inte ordalydelser som felaktigt kan uppfattas som att det förekommer samordning, till exempel "prissättningen överensstämmer med branschens policy".
- Överdriv inte betydelsen av Stora Ensos konkurrensställning eller dess inflytande på marknaden eller Stora Ensos produkt- och marknadsstrategi genom att använda fraser som "dominerande ställning", "det här lamslår konkurrenter" eller "prisledare".
- Underskatta inte Stora Ensos konkurrenters konkurrensställning genom att använda fraser som "enorma hinder för inträde/expansion".
- Använd inte ord som antyder olagligt eller tvivelaktigt beteende, till exempel "förstör efter läsning".
- Spekulera inte i och kommentera inte ett visst affärsbeteendes laglighet eller olaglighet.
- Beskriv inte konkurrenters eller kunders konkurrensaktiviteter som oönskade eller förkastliga (t.ex. förlorar man kunder, de stjäls inte, och prissänkningar är inte "störande" eller "mot branschens intressen").

Dokument som saknar hänvisningar till källan eller som har en vårdslös och/eller olämplig ordalydelse, kan göra att lagligt beteende ser misstänkt ut, vilket i sin tur kan leda till onödiga utredningar från konkurrensmyndigheternas sida och därmed ge upphov till betydande rättsliga kostnader för Stora Enso och skada Stora Ensos renommé. Den tid man lägger på att skriva tydligt och följa dessa riktlinjer är en viktig del av denna policy.

0

7. GÅVOR, REPRESENTATION OCH OMKOSTNADER

7. GÅVOR, REPRESENTATION OCH OMKOSTNADER

Vi konkurrerar och gör affärer enbart på grundval av kvalitet och kompetens. Vi varken ger eller tar emot gåvor, representation eller omkostnader ("GRO") om detta är avsett att påverka mottagaren på ett olämpligt sätt eller om det kan ge ett sådant intryck.

Utbyte av rimliga GRO är ett acceptabelt sätt att bygga upp goodwill på inom affärsrelationer. Det bör emellertid även konstateras att dessa ibland ges med avsikten att påverka mottagaren på ett olämpligt sätt och att de under vissa omständigheter kan utgöra mutor. Lagstiftningen i olika länder kan variera betydligt och vi måste även vara medvetna om att individer kan omfattas av sina egna interna koder och regler.

Risker för korruption som följer av GRO varierar, baserat på olika faktorer, inklusive affärsmiljö, jurisdiktion och den inblandade personalens senioritet. Därför är det alltid bra att rådfråga Legal om du är tveksam eller har frågor som rör reglerna i detta avsnitt 7.

7.1 Allmänna principer för tillhandahållande och mottagande av GRO

Alla erbjudna, mottagna eller tillhandahållna GRO ska:

- efterleva all tillämplig lagstiftning,
- uttrycka normal artighet då man gör affärer, till exempel betalning för en rimlig affärsmåltid,
- inte vara avsedda att påverka mottagaren på ett olämpligt sätt, att erhålla eller behålla affärer eller en affärsmässig fördel på ett olämpligt sätt eller att på ett otillbörligt sätt påverka eller inverka på resultatet av en affärstransaktion,
- vara sällsynta och rimliga vad beträffar värde,
- göras på ett öppet och transparent sätt och inte under några omständigheter där man behöver dölja GRO och
- godkännas efter behov, registreras på ett korrekt sätt i vår bokföring och i våra register.

Följande GRO är aldrig lämpliga:

- då syftet är att få något i retur, dvs. en kickback,
- då de bryter mot policyn på mottagarens företag,
- med en affärspartner som du bedriver pågående affärsförhandlingar med,
- kontanter eller penninggåvor i annan form (till exempel presentkort, vouchrar eller liknande⁵) eller



- barnförbjudna nöjen eller några som helst event som involverar nakenhet eller oanständigt beteende.

Som en ytterligare riktlinje (ovetenskapligt, men ofta nyttigt) kan du även använda dig av "rodnadstestet" genom att ställa dig själv frågan om hur du skulle känna dig om VD och dina kollegor kände till detaljerna om GRO och om de offentliggjordes i en branschtidning eller i en lokaltidning. Om resultatet av rodnadstestet är något annat än absolut okej, ska du omedelbart omvärdera situationen.

7.2 Ta emot GRO

7.2.1 Allmänna regler när GROtas emot

Reglerna i detta avsnitt 7.2 ska alltid läsas tillsammans med de allmänna principerna i avsnitt 7.1 när man tillhandahåller eller tar emot GRO.

Stora Enso inser att det är vanligt för våra motparter inom affärsvärlden att ibland ge GRO av ringa värde till dem som de gör affärer med. Det är emellertid vanligt att intressekonflikter uppstår om man begär eller tar emot överdrivna GRO och en anställd kan placera sig själv i ett beroendeförhållande.

Stora Ensos anställda får ta emot GRO av motparter inom affärsvärlden under förutsättning att GRO:

- är rimliga och inte påverkar resultatet av affärstransaktioner eller påverkar din förmåga att handla i Stora Ensos intresse, t.ex. i form av rabatterade produkter eller tjänster för egen vinning,
- inte skapar ett intryck av (eller en underförstådd skyldighet) att givaren har rätt till prioriterad behandling, tilldelande av affärer, bättre priser eller bättre försäljningsvillkor,
- inte skulle förhindra att du tilldelar Stora Ensos affärer till någon av givarens konkurrenter,
- har ett rimligt samband med ett legitimt affärsändamål (t.ex. gå med en kund till en lokal teaterföreställning eller ett idrottsevenemang eller deltagande i en affärsmåltid).

Kom ihåg att Stora Ensos personal alltid ska betala sina egna rese- och boendekostnader då de till exempel besöker en kund eller leverantör.

GRO som inte kan godtas under några som helst omständigheter ska avvisas eller skickas tillbaka till givaren. Ett förslag på standardmässig formulering för brev som avböjer ett erbjudande å Stora Ensos vägnar finns [HÄR](#).

Om du tar emot någon GRO på ett evenemang som är av ceremoniell art (t.ex. en kundutflykt eller en åminnelse som rör en affärstransaktion) som eventuellt inte är lämplig

men som det vore anstötligt att inte ta emot, får du ta emot den och sedan omedelbart rapportera den till din närmsta chef.

Aktiv åtgärd

- *Du ska rapportera till din närmsta chef om GRO mottas som inte kan godkännas i enlighet med reglerna ovan men som av någon anledning inte lämnas tillbaka.*

7.2.2 Restriktiva regler när GRO tas emot från leverantörer

Medlemmar i följande team ska också följa en uppsättning av mer restriktiva regler när GHE tas emot från leverantörer:

- Koncernledningen,
- Divisionsledningen,
- Gruppfunktionsledningen,
- Operativa divisionsledningen, och
- Bruksledningen.

De restriktiva reglerna är de följande:

- Varje GRO eller varje annan positiv särbehandling från leverantörer är, som utgångspunkt, inte acceptabla såvida inte annat sägs nedan;
- Gåvor ska returneras vänligt men bestämt;
- Delta bara i leverantörsevent med en direkt affärsagenda och med intresse för Stora Enso. Måttlig catering under sådana event är acceptabelt;
- I allmänhet bör möten med leverantörer hållas till normal arbetstid;
- Resor och hotellkostnader för Stora Ensos anställda betalas alltid av Stora Enso;
- Stora Enso står för våra anställdas kostnader vid affärsluncher, eller håller affärsrelationen jämlik genom att betala varannan gång; och
- Leverantörer bör inte sponsra några aktiviteter som anordnas av Stora Enso

En anställd som är i en position som kan påverka resultatet av en inkösuppgift måste också följa reglerna ovan under inköpsprocessen efter att ha fått separata instruktioner på ad hoc-basis.

Fallstudier och bästa praxis

- Läs [här](#) för exempel på vad som kan och inte kan accepteras enligt reglerna i sektion 7.2.2.

7.3 Tillhandahållande av GRO till personal på ett externt företag (som inte är offentligt anställd)

Om de uppfyller de allmänna principer som anges ovan, kan tillhandahållande av blygsamma GRO gagna goodwill och tjäna legitima kampanjämdamål. Under vissa omständigheter kan emellertid tillhandahållandet av GRO till kunder och affärspartner bryta mot lagen, denna policy eller policyn på mottagarens företag.

Aktiv åtgärd

- *Alla GRO som rör personal på externa företag och överskrider ett belopp på 200 euro per person (med förbehåll för lägre gränser som kan fastställas lokalt), ska rapporteras till och godkännas av din närmsta chef innan de tillhandahålls. Om din enhet använder Concur för reseersättning ska en begäran för sådan GRO göras och godkännas av din chef.*

7.3.1 Specifika regler för tillhandahållande av gåvor

- Reglerna i detta avsnitt 7.3.1 ska alltid läsas tillsammans med de allmänna principerna i avsnitt 7.1. när man tillhandahåller eller tar emot GRO.
- Då så är möjligt ska gåvor vara företagspresenter.
- I undantagsfall, t.ex. då chefen hos en viktig kund går i pension, får man ge dyrare gåvor, men du bör sällan ge gåvor som är värda mer än 200 euro. Uppmärksamma att denna gräns inte innebär att gåvor under detta belopp automatiskt är tillåtna eller rimliga.

7.3.2 Specifika regler för tillhandahållande av representation och omkostnader

- Reglerna i detta avsnitt 7.3.2 ska läsas tillsammans med de allmänna principerna i avsnitt 7.1. när man tillhandahåller eller tar emot GRO.
- Du får endast erbjuda eller tillhandahålla representation eller omkostnader som är förenligt med allmänt godtagen affärspraxis och som tjänar ett berättigat affärsändamål.
- Den erbjuda och tillhandahållna representationens eller omkostnadens värde måste

vara rimligt för det underliggande affärsändamålet och får inte vara överdrivet påkostat.

- representationen och omkostnaderna ska erbjudas utan att skapa uttryckliga eller underförstådda skyldigheter eller incitament för att göra affärer. En representant för varje företag måste närvara.

7.3.3 GRO till makor/makar

Om du och din maka/make eller partner är inbjudna till, eller om ni planerar att bjuda in makan/maken eller partnern till en kund eller en representant för en kund till ett evenemang där det är en tydlig vana eller förväntning att en maka/make eller partner deltar, får du acceptera eller erbjuda sådan GRO så länge GRO uppfyller alla de kriterier som angetts ovan och förutsatt att den inte ingår i någon av de kategorier av GRO som har identifierats som olämpliga.

Det är inte lämpligt att acceptera eller erbjuda representation för en maka/make eller partner om detta innefattar övernattning eller resekostnader. Det är inte lämpligt att acceptera eller erbjuda gåvor, undantaget gåvor som endast har ett nominellt värde, om dessa är avsedda att gagna en familjemedlem.

Aktiv åtgärd

- *Alla GRO som inkluderar din maka/make eller partner, eller som Stora Enso erbjuder till någon maka/make eller partner till en kund eller representant för en kund, ska rapporteras till och godkännas av din närmsta chef innan du tillhandahåller eller accepterar dem.*

7.3.4 Specifika regler för kundevent

Reglerna i detta avsnitt 7.3.4 ska läsas tillsammans med de allmänna principerna om när man tillhandahåller eller tar emot GRO i avsnitt 7.1. kundevent är en slags GRO. De innefattar vanligtvis resor, logi och annan representation. Om kundeventen har ett betydande värde, till exempel event som innefattar resor och övernattning, ska man följa dessa regler:

- Resan ska ha ett tydligt affärsmässigt mål, t.ex. att besöka och demonstrera ett bruk eller att besöka en kund och demonstrera hur man använder Stora Ensos produkter o.s.v. Det är tillåtet att arrangera olika slags kundaktiviteter i samband med resan men dess huvudsakliga fokus ska ligga på affärsrelaterade ämnen. Eventet får aldrig vara en

”ursäkt” för att arrangera omfattande resor och representation. Dokumentera ändamålet och skicka det till Legal, Ethics och Compliance.

- Arrangemang där kunderna är behöriga att delta som ett resultat av en viss affärsvolym (som ibland kallas för ”kundlojalitetsevent”) medför betydliga risker för mutor och bör undvikas.
- Om de föreslagna gästerna är offentligt anställda ska Stora Enso skicka en skriftlig inbjudan med brev till den offentligt anställda, med ett tydligt uttalande om att: ”Vi noterar att tillämplig lagstiftning eller Code of Conduct (uppförandekod) kan kräva skriftlig bekräftelse eller skriftligt godkännande från den avdelning/myndighet du arbetar för innan du accepterar vår inbjudan till kundeventet. Om du behöver information för att få denna bekräftelse eller detta godkännande, inklusive bland annat kostnaderna eller omkostnaderna för eventet får du gärna kontakta oss.”
- Då så är möjligt bör du be arbetsgivaren för gäster inom den privata sektorn att tillhandahålla en förklaring om att accepterandet av representationen inte bryter mot företagets kod eller regler som rör gästen och att gästen har fått alla nödvändiga godkännanden.
- Kvoten mellan Stora Ensos personal och kunder ska vara hög, minst 1:2. En dylik kvot anger att man kommer att ha mycket goda möjligheter att nätverka och förbättra kundrelationerna.
- Registrera detaljer om resan, inklusive kostnader och gästernas identitet (inklusive senioritetsnivå), dagordning och mötesprotokoll och se till att det finns en procedur för att undvika att samma gäster erbjuds liknande resor eller annan betydande representation som kan verka överdriven om den adderas. Spara godkännanden och förklaringar.
- Inkludera ett seminarium om etik. Med det uppnår du många ändamål: det är ett sätt att kommunicera om Stora Ensos policyer mot mutor och om etik till kunderna, det ger ytterligare affärsmässig motivering för resan och om kunderna uppmuntras att ge feedback (anonymt) vore det nyttigt för Stora Ensos övervakning och granskning av företagets egna procedurer mot mutor. Kunder kan inbjudas att presentera sina egna etiska koder. Sessionen ska antecknas i protokollet.
- Granska kostnaderna för resorna kontinuerligt och se till att överdriven eller alltför frikostig representation undviks. Den totala kostnaden för varje representant från kunden får aldrig överskrida 1 500 euro. Kundevent där kostnaden per gäst överskrider 750 euro ska rapporteras till och godkännas av chefen för divisionen. Uppmärksamma att dessa gränser inte innebär att representation under dessa belopp är tillåten eller rimlig. Alla kostnader som betalas för kundens räkning ska betalas direkt till den utomstående tjänste- eller produktleverantören och får inte först betalas av kunden och sedan ersättas kontant till kunden.

Aktiv åtgärd

- *Se till att de allmänna principerna för tillhandahållande eller mottagande av GRO i*

avsnitt 7.1 och de specifika reglerna för kundevent i detta avsnitt 7.3.4 följs.

- Se till att den totala kostnaden för varje representant för kunden inte överskrider 1 500 euro.
- Kundevent där kostnaden per gäst överskrider 750 euro ska rapporteras till och godkännas av chefen för divisionen. Om din enhet använder Concur för reseersättning ska en begäran för sådan GRO göras och godkännas av din chef.

7.3.5 Specifika regler för jakt

7.3.5.1 Inbjudan

Stora Enso organiserar jakt med representanter från sina kunder, trävaruleverantörer och affärspartner ("Gästerna") och dessa är indelade i två kategorier:

- En "**Jakt av typ A**" är en jakt där Stora Enso bär kostnaderna i samband med anordnande av jakten, till exempel jaktledare och drevkarlar, och där Stora Enso även tillhandahåller mat och förfriskningar under jakten. Vid en typisk jakt av typ A anländer gästerna under eftermiddagen på dag ett, åtföljt av en aktivitet med affärsrelaterat innehåll och en lätt middag. Påföljande dag innefattar frukost, jakt, en lätt lunch ute i skogen och en affärsaktivitet i samband med middagen under kvällen. gästerna åker hem efter frukosten dag tre.
- En "**Jakt av typ B**" är en endagsjakt där Stora Enso inte bär några kostnader i samband med anordnandet av jakten, förutom kostnader för hyra av mark eller motsvarande. Vid en jakt av typ A anländer gästerna på morgonen och dagen används för jakt och inkluderar en lätt lunch ute i skogen. I samband med lunchen görs en affärspresentation. gästerna åker hem när jakten är avslutad på eftermiddagen.

När du bjuder in gäster ska du:

- använda den specificerade inbjudningsmallen,
- skicka inbjudningarna till gäster som är anställda av en juridisk person till en bredare grupp individer och inte till valda individer (vilket ger företagets VD möjlighet att välja vem som ska delta), men inbjudningarna kan även ges direkt till individer som äger skog privat, antingen som privatpersoner eller som den enda ägaren till en enskild firma,
- se till att gästen, eller dennes chef, i händelse av en jakt av typ A, enligt vad som är tillämpligt, bekräftar att deltagande i jakten följer tillämpliga interna regler,
- inte skicka "inbjudan plus en", d.v.s. inbjudningar som innefattar gästens maka/make eller vän,
- inte skicka inbjudningar i samband med pågående förhandlingar utan godkännande, om en inbjudan ska skickas i samband med affärsförhandlingar ska frågan diskuteras med

och få skriftligt förhandsgodkännande av Legal, Ethics och Compliance och

- aldrig bjuda in offentligt anställd om detta inte godkänns skriftligt på förhand av Legal, Ethics och Compliance.

7.3.5.2 Omfattningen av GRO

- Resor till och från jakten samt logi ska betalas av gästen, men Stora Enso kan vid behov hjälpa till med bokningar. Stora Enso kan betala rimliga kostnader för kortare transport under jakterna.
- Måltider (frukost, lunch och middag) under jakterna kan betalas av Stora Enso, förutsatt att omkostnaderna är rimliga.
- Jaktens värde för gästen ska stå i proportion till den professionella relevansen av jakten. En jakt av typ A ska alltid innefatta en aktivitet med affärsrelaterat innehåll på eftermiddagen dag ett (2-3 timmar) och i samband med middagen på kvällen dag två (dvs. en affärsrelaterad presentation i samband med middagen) och även göra det möjligt för Stora Ensos personal att interagera med gästerna i informella affärssamtal. En jakt av typ A ska innefatta en affärspresentation i samband med lunchen.
- Gåvor till gästerna ska begränsas till företagspresenter och ha ett blygsamt värde.
- Kostnaderna och arrangemangen som överskrider dessa regler ska alltid betalas av gästerna.
- Detaljer om jakten ska dokumenteras och sparas för att garantera transparens, efterlevnad med Stora Ensos interna regler och för att undvika att samma gäster upprepade gånger och regelbundet bjuds in till jakt.
- Dokumenteringskravet innefattar (i) specificerade kostnader, (ii) de inbjudnas och gästernas identitet, (iii) en kopia av inbjudan och dagordningen och (iv) protokoll över aktiviteter som har affärsrelaterat innehåll.

Aktiv åtgärd

- *Se till att de allmänna principerna för tillhandahållande eller mottagande av GRO i avsnitt 7.1 och de specifika reglerna för jakt i detta avsnitt 7.3.5 följs.*
- *Om en inbjudan ska skickas i samband med affärsförhandlingar ska frågan diskuteras med och få skriftligt förhandsgodkännande av Legal, Ethics och Compliance.*
- *Få förhandsgodkännande av Legal, Ethics och Compliance innan du bjuder in någon offentligt anställd.*
- *Skicka dokumenten som krävs i detta avsnitt 7.3.5 till Legal, Ethics och Compliance när de är tillgängliga.*

7.4 Tillhandahållande av GRO till offentligt anställda

7.4.1 Allmänna regler

Reglerna i detta avsnitt 7.4.1 ska läsas tillsammans med de allmänna principerna för när man tillhandahåller eller tar emot GRO i avsnitt 7.1.

I möten med offentligt anställda kan även små symboliska och legitima GRO misstolkas som olagliga mutor. Inget av värde ska någonsin erbjudas eller tillhandahållas i syfte att behålla eller vinna en affär eller någon annan fördel.

Det är acceptabelt att ge representation till ett nominellt värde som en normal affärsmässig artighet, till exempel te och kaffe, en smörgåslunch där den offentligt anställda deltar i ett möte på ditt kontor, eller annan icke överdriven representation när du står värd för den offentligt anställdas besök. Om du står värd för ett besök av en mycket senior offentligt anställd, till exempel en minister, är det godtagbart att tillhandahålla representation på en nivå som är lämplig för dennes status. Det får emellertid aldrig förekomma någon antydning eller något intryck av att tillhandahållandet av representation är avsett att påverka den offentligt anställda. För klarhetens skull bör det noteras att representation som erbjuds till offentligt anställda (samt till privata individer) aldrig får bytas mot kontanter.

offentligt anställda är ofta föremål för sina egna strikta riktlinjer och koder eller till lagstiftningen. Då så är möjligt ska du vidta åtgärder för att kontrollera vad riktlinjerna eller den tillämpliga lagstiftningen tillåter eller kräver och se till att gåvor eller representation som du erbjuder, följer sådana riktlinjer eller lagstiftning.

Till exempel, om du känner till att en riksdagsledamot måste deklarerar alla gåvor som han eller hon mottar över ett visst värde och att avböja gåvor över ett annat värde, ska du undvika att erbjuda en gåva som är värd mer än det högre värdet. Om du ger en gåva som överskrider det första värdet, ska du efter bästa förmåga kontrollera att kraven för avslöjande/registrering följs. Om registren inte är offentligt tillgängliga ska du be individen (eller dennes kontor) att bekräfta att nödvändiga krav har uppfyllts.

Aktiv åtgärd

- *Få förhandsgodkännande av Legal, Ethics och Compliance innan du tillhandahåller GRO till någon offentligt anställd som inte uppfyller kriterierna i detta avsnitt 7.4.1, med undantag för GRO med ett mycket lågt värde (t.ex. en penna eller ett anteckningsblock som används under ett möte, te, kaffe o.s.v.)*

Fallstudier och bästa praxis

- Läs [HÄR](#) om du vill se fallstudier och få råd om bästa praxis för GRO.

9. PENNINGTVÄTT, FINANSIERING AV TERRORISM OCH SKATTEPARADIS

9. PENNINGTVÄTT, FINANSIERING AV TERRORISM OCH SKATTEPARADIS

Läs detta avsnitt 9 tillsammans med avsnitt 10 Handelssanktioner.

9.1 Penningtvätt och finansiering av terrorism

Vi följer alla tillämpliga lagar mot penningtvätt och finansiering av terrorism världen över.

Penningtvätt är en process som en enskild individ eller en organisation använder för att försöka se till att vinningar av brottsliga aktiviteter verkar vara lagliga. Begreppet "penningtvätt" används även ibland för att hänvisa till hantering av förmåner som uppstår ur tillgrepsbrott, till exempel stöld, bedrägeri eller skattebedrägeri. Stora Enso förbjuder deltagande i transaktioner som möjliggör penningtvätt och finansiering av terrorism eller som på annat sätt leder till olaglig fördelning av tillgångar. Vi avser endast att göra affärer med kunder som ägnar sig åt legitim affärsverksamhet med tillgångar som härstammar från legitima källor.

Stora Ensos anställda har en viktig roll i att hjälpa företaget att upptäcka kundrelationer och transaktioner där penningtvätt och finansiering av terrorism kan förekomma. Deltagande i sådana relationer och transaktioner kan innebära allvarliga risker för företagets integritet och renommé.

Innan du ger dig in i en leverantörs- eller kundrelation och under hela leverantörs-/kundrelationens gång ska du vidta åtgärder och ställa frågor för att identifiera alla händelser och aktiviteter nedan som kan vara tecken på att penningtvätt och/eller finansiering av terrorism äger rum:

- en kund, ett ombud eller en potentiell affärspartner som inte vill tillhandahålla fullständig information för identifiering av företaget eller som tillhandahåller tvivelaktig information,
- begäranden om att erlægga eller ta emot kontantbetalningar,
- strukturering av transaktioner för att undslippa bokförings- eller rapporteringsplikter,
- ovanligt fördelaktiga betalningsvillkor,
- ordrar eller inköp som avviker från kundens normala affärsverksamhet,
- begäranden om att erlægga betalningar till eller motta betalningar från tredje parter,
- ovanliga överföringar av medel till eller från länder som inte har något samband med transaktionen,

- ovanligt komplicerade affärsstrukturer eller betalningsmönster som inte återspeglar något egentligt affärssyfte eller
- transaktioner som involverar banker i [/simple_tooltip]:s lagstiftning har inspektörer från Europeiska skatteparadis (enligt definitionen i [avsnitt 9.2](#)) eller penningförmedlare som verkar utan licens.

Om du upptäcker någon misstänkt verksamhet ska du genast ta kontakt med [Legal](#). Du ska inte fortsätta med en relation eller transaktion som du tror medför frågor i samband med penningtvätt innan [Legal](#) har utrett och åtgärdat frågorna och du har fått bekräftelse på att du kan fortsätta med relationen eller transaktionen.

Aktiv åtgärd

- *Om du upptäcker någon misstänkt verksamhet ska du genast ta kontakt med [Legal](#).*

9.2 Affärer med motparter i skatteparadis

Stora Enso ska göra affärer med motparter i skatteparadis endast om motparten bedriver denna verksamhet för ett legitimt syfte och med tillräcklig substans.

En leverantör eller kund kan etablera en juridisk person i fler än ett land av ett antal olika affärsmässiga skäl. Det kan även finnas tillbörliga affärsmässiga skäl till att äga ett företag i ett annat land som erbjuder förmånliga skattevillkor eller där administrationen är ovillig att utbyta skatterelaterad information med andra länder. För denna policy har [Stora Enso](#) sammanställt en lista över vissa särskilt skattekänsliga länder ("**Skatteparadis**") som finns [HÄR](#) och som tidvis kan ändras. Engagemang med en motpart som har sitt säte i ett skatteparadis tillåts endast efter godkänt substanstest. Betalningar till banker i skatteparadis tillåts aldrig om ifrågavarande motpart inte har sitt säte i vederbörande skatteparadis.

Det är inte förbjudet att operera i ett skatteparadis eller att leverera varor eller tjänster till eller köpa dem av en motpart som har sitt säte i ett skatteparadis . Eftersom vissa företag emellertid använder skatteparadis för skattebedrägeri, penningtvätt eller annan olaglig verksamhet, föreligger en ökad risk att [Stora Enso](#) påstås ha stött eller till och med samarbetat med en olaglig aktivitet om vi gör affärer med dessa motparter. Förutom de möjliga rättsliga följderna kan inblandning i skattebedrägeri, penningtvätt eller liknande även leda till renommérelaterade skador för [Stora Enso](#). För att upprätthålla [Stora Enso](#)'s höga etiska standarder och för att undvika all inblandning i olagliga aktiviteter, ska [Stora Enso](#) göra affärer med en motpart (kund eller leverantör) i ett skatteparadis endast om motparten bedriver sin verksamhet i ett sådant skatteparadis i legitimt syfte och med

tillräcklig substans.

Processen och instruktionerna för substanstestet är följande:

- Identifiera motparten i ett skatteparadis
Om den möjliga motparten finns i ett skatteparadis eller om kontraktet anger att transaktionen ska gälla en filial i ett skatteparadis, ska du göra ett substanstest.
- Fyll i substanstestformuläret
Be den möjliga motparten fylla i substanstestformuläret [HÄR](#). Detta är en självbedömning som den möjliga motparten ska göra och som kräver beskrivning av verksamhetens natur och nödvändig information för att verifiera substansen.
- Bedömning
Det ifyllda substanstestformuläret ska granskas och bedömas av den operativa enhet som planerar att inleda affärsrelationen med motparten (särskilt sourcing eller försäljning). Principen om minst två godkännande personer (four-eyes-principle) krävs för granskningen. Vägledningen för bedömning av substanstestet finns [HÄR](#). Rådfråga Group Taxes om du har frågor eller behöver hjälp. Om det uppenbarligen förekommer eller finns tecken på aktiviteter som inte efterlever våra standarder, ska företagen inom Stora Enso inte inleda en affärsrelation med dessa företag.
- Engagemang
Engagemang med en motpart som har sitt säte i ett skatteparadis tillåts endast efter godkänt substanstest.
- Kontinuerlig affärsrelation
I händelse av en kontinuerlig affärsrelation med en motpart som har sitt säte i ett skatteparadis, ska substanstestet utföras med 2 års mellanrum.

Aktiv åtgärd

- *Utför substanstestet innan du engagerar dig med en motpart som har sitt säte i ett skatteparadis och gå endast vidare med engagemanget om substanstestet är godkänt.*
- *Gör substanstest för motparter som har sitt säte i ett eller flera skatteparadis med 2 års mellanrum.*
- *Betalningar till banker i skatteparadis tillåts aldrig om ifrågavarande motpart inte har sitt säte i skatteparadiset.*

8. RABATT OCH PROVISION

8. RABATT OCH PROVISION

Vi måste se till att betalning av rabatter (och andra retroaktiva återbetalningar eller gottskrivningar) och provision (och andra avgifter för försäljningservice) är baserade på juridiskt giltiga avtal eller andra giltiga grunder, för genuin försäljning eller genuina tjänster som betalas till rätt part och är av proportionerligt värde.

8.1 Rabatt och avdrag

8.1.1 Principer

Den huvudsakliga skillnaden mellan en rabatt och ett avdrag är att en rabatt ges efter en betalning och ett avdrag görs före betalning.

8.1.2 Konfigurering och undantag

Rabatter och andra liknande krediter måste lämnas till den juridiska person som ska faktureras för den aktuella varuleveransen ("**Kunden**"). Kreditnotan måste innehålla en hänvisning till avtalet och försäljningsfakturorna för rabatterna eller andra liknande krediter.

Det är förbjudet att ge rabatter till någon annan part än kunden ("**Part som inte är kund**") om inte alla kraven i stycket nedan har uppfyllts. För att undvika tvivel ska ett relaterat företag, t.ex. kundens huvudkontorsföretag är en part som inte är kund, och rabatter till sådana företag följa reglerna i denna policy.

En rabatt kan betalas till en part som inte är kund om:

- det avtalas skriftligen att mottagaren av betalningen är kunden och inte parten som inte är kund,
- kreditnotan anger att förmånstagaren är kunden och inte parten som inte är kund och
- kunderna skriftligen har tillåtit att betalningen görs till parten som inte är kund, med effekten att Stora Enso fullständigt har uppfyllt sina skyldigheter.

Aktiv åtgärd

- *Se till att du har uppfyllt alla kraven i detta avsnitt 8.1.2 innan du betalar rabatter till en part som inte är kund.*

Fallstudier och bästa praxis

- Läs *Common Rebate Guideline (allmänna rabattriktlinjer)* eller motsvarande för mer detaljerad information och fallstudier.

8.2 Provision och andra avgifter för försäljningsservice

8.2.1 Principer

Provision och serviceavgifter som betalas för övrig försäljning eller marknadsföringstjänster får inte användas för att kringgå reglerna som rör rabatter till kunderna. Betalning av olämplig provision och andra avgifter för försäljningsservice kan tolkas som mutor eller olagliga kickbacks.

8.2.2 Provision

En provision, även kallad ombudsavgift, mäklaravgift o.s.v. är en ersättning för de tjänster som ett ombud tillhandahåller, vanligtvis på procentbasis för försäljningsvärdet, men detta kan även vara en fast avgift eller beräknas på andra sätt ("**Provision**"). Ett ombud är en person eller en enhet som förhandlar och/eller ingår kontrakt med kunder å Stora Ensos vägnar ("**Ombud**"). Ombud erhåller inte äganderätt till de sålda produkterna (kontraktet om försäljning av produkterna görs mellan Stora Enso och kunden) och ombuden har i allmänhet inget kontraktsmässigt ansvar gentemot kunden, i motsats till en distributör som övertar äganderätten till varorna och sedan säljer dessa till sina egna kunder ("**Distributör**"). Tjänster som tillhandahållas av ett ombud innefattar bland annat att:

- skapa, underlätta och/eller marknadsföra försäljning av varor,
- på egen bekostnad eller risk upprätthålla kontraktssvarorna,
- åta sig ansvar gentemot tredje parter för skador som orsakas av den sålda produkten,
- åta sig ansvar för att kunderna inte uppfyller kontraktet,
- betala transportkostnaderna för varorna, och
- direkt eller indirekt vara skyldig att investera i marknadsföringskampanjer.

8.2.2.1 Betalning av provision

En provision kan endast betalas om:

- den betalas till ett ombud,
- den är för verkliga tjänster som ombudet har tillhandahållit, och
- den görs på marknadens villkor.

Marknadsvillkoren för en provision är beroende av flera faktorer, t.ex. produkten, volymen och den marknad där ombudet verkar. Resultatet av detta är att en rättvis och lämplig nivå för provisionen varierar från fall till fall. Den ansvariga säljaren ska se till att provisionen uppfyller kraven i detta avsnitt 8.2.2.1.

Ett ombud är alltid en riskfylld tredje part. Innan du utser ett ombud ska du följa förfarandena för riskfyllda tredje parter som finns i avsnitt 6 i denna policy.

8.2.3 Avgifter för försäljningsservice

Affärspartner som inte är ombud kan också tillhandahålla försäljningstjänster till Stora Enso, antingen i tillägg till sina andra affärer med Stora Enso (t.ex. kan en distributör köpa varor av oss och tillhandahålla andra försäljningstjänster) eller som en separat tjänst (t.ex. marknadskonsulter). Avgiften är vanligtvis ett fast belopp men kan även vara baserad på försäljningsvolym eller andra villkor.

8.2.3.1 Betalning av avgifter för försäljningsservice

En avgift för försäljningsservice kan endast betalas om:

- den är för verkliga tillhandahållna tjänster, och
- den görs på marknadens villkor.

Fallstudier och bästa praxis

- *Läs [Common Rebate Guideline](#) (allmänna rabattriktlinjer) eller motsvarande för mer detaljerad information och fallstudier.*
- *Se till att du använder mallen för ombudsavtal när du anlitar ombud och använd mallen för distributörsavtal när du anlitar distributörer. Rådfråga [Legal](#) om du har frågor eller behöver dessa mallar.*

10. HANDESSANKTIONER

10. Handelssanktioner

Vi är förpliktade att följa alla tillämpliga sanktionsprogram över hela världen fullt ut.

10.1 Bakgrund och syfte

Det internationella samfundet, inklusive FN, EU och USA, har infört många olika handelssanktionsprogram mot de som bryter mot internationellt erkända mänskliga rättigheter och rättsprinciper ("Sanktionsprogram"). Dessa Sanktionsprogram är vanligtvis riktade mot (i) specifika länder eller territorier, (ii) personer, enheter och/eller organisationer (de allra flesta av dem anges på vissa listor, vilka nedan kallas "Svartlistor"), samt (iii) olika typer av produkter och/eller aktiviteter. Sanktionsprogram förbjuder även aktiviteter som har som syfte att kringgå eller undvika de begränsningar som har införts.

Observera att efterlevnad av tillämpliga Sanktionsprogram inte bara är viktigt för Stora Enso som företag, utan även för enskilda anställda, eftersom i vissa jurisdiktioner kan överträdelser medföra straffrättsligt ansvar och böter för den enskilda anställda.

Eftersom de som inför Sanktionsprogram har olika målsättningar, varierar innehållet och omfattningen av Sanktionsprogrammen betydligt och vissa begränsar aktiviteter i bredare omfattning än andra. En eller flera av egenskaperna nedan förekommer emellertid vanligtvis i de flesta Sanktionsprogram:

- Förbud mot tillhandahållande av medel, varor eller tjänster till (eller till förmån för) de som anges på Svartlistorna.
- Begränsningar för export till eller import från en viss jurisdiktion för sanktionerade produkter och/eller aktiviteter.
- Begränsningar för överföring eller mottagande av medel och
- Reseförbud för listade individer som är (eller var) en del av eller hade anknytning till en regim i en jurisdiktion som är föremål för sanktionerna.

Detta avsnitt har utformats för att säkerställa efterlevnad av sanktioner som införts av FN, EU och USA enbart. Observera dock att andra lokala Sanktionsprogram som ställer andra krav också kan vara tillämpliga (t.ex. Sanktionsprogram i Ryssland, Kina och Brasilien). Den som ansvarar för en viss förbindelse eller transaktion med en affärspartner (antingen genom direkt hantering eller som chef) har ansvar för att säkerställa att de aktuella affärstransaktionerna efterlever de lokala tillämpliga Sanktionsprogrammen..

10.2 Ansvar

Chefen för varje division och koncernfunktion ansvarar för att upprätta styrning och/eller utse personer som ska utföra de åtgärder som avses i detta avsnitt. De personer som utsetts i enlighet med detta är därmed ansvariga för att den relevanta förbindelsen eller transaktionen som involverar något Tier 1-land eller Andra Tier-2 länder (som beskrivs närmare i detta avsnitt) inte strider mot något av Sanktionsprogrammen.

Från och med den 6 april 2021 skall samtliga - direkta såväl som indirekta - affärer med koppling till Tier 1-länder avbrytas såvida inget annat godkänns och kommuniceras av Stora Ensos verkställande direktör (CEO) eller ekonomichef (CFO). I praktiken innebär detta att inga nya ordrar som har koppling till dessa länder får godkännas eller genomföras. Ordor som har godkänts före detta datum påverkas emellertid inte av detta beslut.

Legal, Ethics och Compliance har ansvar för att tillhandahålla lämplig utbildning och daglig vägledning beträffande sanktionsrelaterade frågor. Om du har några frågor eller utbildningsbehov gällande detta avsnitt, kontakta Legal, Ethics och Compliance (t.ex. via de kontaktuppgifter som finns tillgängliga på den här webbsidan eller på företagets intranät).

Aktiv åtgärd

- *Chefen för varje division och koncernfunktion ska upprätta styrning och/eller utse personer som ska utföra de åtgärder beträffande Sanktionsprogrammet som avses i detta avsnitt.*
- *De personer som utsetts i enlighet med detta har ansvar för att den relevanta förbindelsen eller transaktionen inte strider mot något av Sanktionsprogrammen genom att tillämpa reglerna i detta avsnitt innan Stora Enso ingår eller förnyar förbindelser eller transaktioner som involverar något Tier 1-land eller Tier 2-land (som beskrivs närmare i detta avsnitt).*
- *Från och med den 6 april 2021 skall samtliga - direkta såväl som indirekta - affärer med koppling till Tier 1-länder avbrytas såvida inget annat godkänns och kommuniceras av Stora Ensos verkställande direktör (CEO) eller ekonomichef (CFO). I praktiken innebär detta att inga nya ordrar som har koppling till dessa länder får godkännas eller genomföras. Ordor som har godkänts före detta datum påverkas emellertid inte av detta beslut.*

10.3 Omfattning

Alla kommersiella aktiviteter eller transaktioner mellan Stora Enso och en tredje part

omfattas av reglerna i detta avsnitt. De vanligaste exemplen är:

- Direktförsäljning med kunder och distributörer.
- Agentavtal eller avtal med liknande mellanhänder i syfte att få till stånd försäljning eller inköp.
- Direktinköp med leverantörer inklusive, men utan begränsat till, råvaror, utrustning, delar och tjänster.
- Finansiering, anskaffning av kapital och liknande.
- Fusion och förvärv, köp och försäljning av aktier och liknande och
- Gemensam utveckling, studier och forskning.

10.4 Affärsverksamhet med Tier 1-länder och Tier 2-länder

Steg 1 - Identifiera anknytningar med Tier 1-länder och Tier 2-länder

Det finns stränga sanktioner mot vissa riskfyllda länder och territorier, som vid tidpunkten för det här avsnittets senaste uppdatering var, Kuba, Iran, Nordkorea, Syrien och Krim territoriet ("Tier 1-länder"). Listan över Tier 1-länderna kommer att ändras från tid till annan, se därför till att gå till detta avsnitt online för att alltid ha den senaste listan över Tier 1-länderna. Från och med den 6 april 2021 skall samtliga - direkta såväl som indirekta - affärer med koppling till Tier 1-länder avbrytas såvida inget annat godkänns och kommuniceras av Stora Ensos verkställande direktör (CEO) eller ekonomichef (CFO). I praktiken innebär detta att inga nya ordrar som har koppling till dessa länder får godkännas eller genomföras. Ordor som har godkänts före detta datum påverkas emellertid inte av detta beslut.

Utöver ovanstående finns det vid tidpunkten för det här avsnittets senaste uppdatering, ett eller flera Sanktionsprogram från EU, USA och/eller FN riktade mot följande länder: Afghanistan, Vitryssland, Bosnien och Hercegovina, Burundi, Centralafrikanska republiken, Demokratiska republiken Kongo, Egypten, Guinea, Guinea-Bissau, Irak, Libanon, Libyen, Montenegro, Myanmar, Palestina, Ryssland, Serbien, Somalia, Sydsudan, Sudan, Tunisien, Ukraina, Venezuela, Jemen och Zimbabwe ("Tier 2-länderna"). Listan över Tier 2-länderna kommer att ändras från tid till annan, se därför till att gå till detta avsnitt online för att alltid ha den senaste listan över Tier 2-länderna.

Kontrollera om du får någon träff på ett av Tier 1-länderna eller Tier 2-länderna i följande avseenden:

Kontrollera punkterna i följande tabell:

| | | | |
|---|--|--|--|
| | <i>landet där personen är medborgare (om avtalsparten är en enskild person) eller var de är registrerade (om avtalsparten är en enhet)</i> | <i>landet där denne/enheten är fysiskt belägen/har någon form av närvaro</i> | <i>var man har övrig väsentlig verksamhet (t.ex. ett företag som är registrerat i Sverige och har ett kontor i Iran)</i> |
| <i>den direkt avtalsslutande parten</i> | | | |
| <i>slutkunderna som är kända för Stora Enso</i> | <i>Iran - Tier 1-land (exempel)</i> | | |
| <i>andra personer eller enheter som man vet är väsentligt involverade i den berörda verksamheten (t.ex. alla former av agenter och ombud, speditorsfirmor och liknande)</i> | | | |

- Det land som är registreringsland för de involverade bankerna och liknande finansieringsinstitut
- Enligt vad Stora Enso känner till; det land eller länder som varor och/eller tjänster skulle levereras till eller från, och
- enligt vad Stora Enso känner till, det land eller länder dit betalning skulle göras till eller mottas från.

Om du inte får någon träff på vare sig något av Tier 1-länderna eller något av Tier 2-länderna, behöver du inte fortsätta här utan du kan fortsätta med affärstransaktionen på lämpligt sätt.

Steg 2 - Företag förknippade med Tier 1-Länder

Om du får någon träff på något av Tier 1-länderna, *klicka då [här](#) (arbetsflöde - Tier 1-länder)* för att fylla i och lämna in en separat blankett till Legal, Ethics och Compliance och fortsätt inte med den potentiella förbindelsen eller transaktionen utan godkännande från Legal, Ethics och Compliance samt divisionschefen. Från och med den 6 april 2021 skall samtliga - direkta såväl som indirekta - affärer med koppling till Tier 1-länder avbrytas såvida inget annat godkänns och kommuniceras av Stora Ensos verkställande direktör (CEO) eller ekonomichef (CFO). I praktiken innebär detta att inga nya ordrar som har koppling till dessa länder får godkännas eller genomföras. Ordrar som har godkänts före detta datum påverkas emellertid inte av detta beslut.

Steg 3 – Företag förknippade med till Tier 2-länder

Om du får någon träff på något av Tier 2-länderna, kontrollera följande namn med hjälp av det digitala verktyget ([Länk till verktyget och instruktioner för användning finns här](#)):

- Den direkt avtalsslutande parten,
- slutkunderna som Stora Enso känner till och
- andra personer eller enheter som man vet är väsentligt involverade i den berörda verksamheten (t.ex. alla former av agenter och ombud, speditorsfirmor och liknande).

Om du får någon träff *klicka då [här](#) (arbetsflöde – Tier 2-länder med träff på Svartlista)* för att fylla i och lämna in en separat blankett till Legal, Ethics och Compliance och fortsätt inte med den potentiella förbindelsen eller transaktionen utan godkännande från Legal, Ethics och Compliance samt divisionschefen.

Om du inte får någon träff, innan du fortsätter med den potentiella förbindelsen eller transaktionen, *klicka [här](#) (arbetsflöde – Tier 2 länder utan träff på Svartlista)* för att fylla i och skicka en separat bekräftelse till Legal, Ethics och Compliance för att bekräfta följande (dessa punkter kommer också att visas under arbetsflödet):

| |
|---|
| <i>Att alla steg som krävs i detta avsnitt har gått igenom och följts i enlighet därmed och att inget av stegen kräver att du fyller i och skickar in en separat blankett annat än den nuvarande till Legal, Ethics och Compliance.</i> |
| <i>Att det inte finns några invändningar från den bank som den potentiella förbindelsen eller transaktionen avser att använda för att överföra eller ta emot medel.</i> |
| <i>Att standardkontraktsskydd (innefattade härunder) är del av alla avtal eller erbjudanden som avser den potentiella förbindelsen eller transaktionen, utan avvikelser eller att sådan avvikelse har godkänts av Legal, Ethics och Compliance.</i> |

Standardkontraktsskydd

”[Köparen/Ombudet] utfäster och förbinder sig (på löpande basis) att varken den, eller något av dess dotterbolag (eller så vitt de känner till, någon av dess eller dess dotterbolags direktörer eller befattningshavare) är en person eller enhet som är, ägs eller kontrolleras av en person som uttryckligen är föremål för ekonomiska eller finansiella sanktioner eller handelsembargon som genomförs, administreras eller verkställs av Förenta nationernas säkerhetsråd, Europeiska unionen, vilken som helst medlemsstat i Europeiska unionen, Storbritannien eller USA (gemensamt ”Sanktioner”), eller är belägen, organiserad eller bosatt i ett land eller territorium som är, eller vars regering är, föremål för landsomfattande eller territoriella Sanktioner (för närvarande Kuba, Iran, Nordkorea, Sudan, Syrien och Krim).

[Köparen/Ombudet] åtar sig: (i) att följa alla sanktioner och exportkontroller som är tillämpliga på den/dem och dess verksamhet (ii) att inte sälja, leverera eller överföra varor som tillhandahålls av [Stora Enso-enheten] enligt detta avtal till någon tredje parts mottagare

eller att delta i någon annan verksamhet som skulle leda till överträdelse av tillämpliga Sanktioner eller exportkontroller av någon person; (iii) att omedelbart informera [Stora Enso-enheten] ifall denne får kännedom om någon händelse eller angelägenhet som skulle leda till eller skulle kunna leda till överträdelse av gällande Sanktioner eller exportkontroller av [Köparen/Ombudet] eller av [Stora Enso-enheten]; och (iv) att ersätta och hålla [Stora Enso-enheten] skadelös från och mot varje förlust, ansvarsskyldighet, krav, talan, förfarande, åtgärd, böter, kostnad och skadestånd av vilken typ det än kan vara som [Stora Enso-enheten] eller enheter som kontrolleras av Stora Enso Oyj kan tänkas ådra sig eller utstå på grund av att [Köparen/Ombudet] bryter mot utfästelser, överenskommelser och åtaganden som anges härunder.

Oaktat vad som anges i detta avtal har [Stora Enso-enheten] rätt att säga upp leveransen och/eller eventuella relaterade avtal (inklusive detta avtal) med omedelbar verkan och utan något ansvar gentemot [Köparen/Ombudet] om [Stora Enso-enheten] (i rimligt agerande) anser att densamme eller någon del därav eller [Köparens/Ombudets] åtgärder skulle leda till eller skulle kunna leda till en överträdelse av gällande Sanktioner eller exportkontroller av någon person.”

Aktiv åtgärd

- *De personer som utsetts av en divisionschef och koncernfunktion ska se till att de ovan angivna stegen utförs och är avklarade innan Stora Enso ingår eller förnyar någon förbindelse eller transaktion som involverar något Tier 1-land eller Tier 2-land.*

10.5 Systemkontroll

Legal, Ethics och Compliance tillsammans med Financial Delivery är ansvariga för inrättande och drift av de digitala lösningar som används för att screena och granska alla aktiva affärspartner såsom de har förts in i det företagssystem som Stora Enso använder för hantering av resurser mot Svartlistan. Om du får någon träff är det Legal, Ethics och Compliance teamet som har befogenhet att informera den berörda affärsenheten om att omedelbart och tills vidare stoppa alla aspekter av den aktuella transaktionen.

10.6 Andra misstänkta beteenden

Med tanke på att det inte är troligt att den som är utsatt för sanktioner kommer att tillhandahålla önskad information i en fullständig och exakt form, bör all information om en potentiell affärspartner (och, där det är tillämpligt, en slutanvändare) granskas omsorgsfullt och noggrant. Följande är en icke-uttömmande lista över omständigheter som du bör vara

uppmärksam på och som kan indikera ett eventuellt regelefterlevnadsproblem gällande sanktionerna vid en föreslagen transaktion:

- Den potentiella affärspartnern är ovillig att tillhandahålla information om slutanvändaren/slutanvändningen.
- Den potentiella affärspartnern är villig att betala kontant för ett mycket dyrt föremål när försäljningsvillkoren normalt borde kräva finansiering.
- Den potentiella affärspartnern har begränsad eller ingen affärsbakgrund.
- Den potentiella affärspartnern är inte bekant med produktens prestandaegenskaper men vill trots detta ha produkten.
- Leveransdatumen är otydliga, eller leveranser planeras till mindre centralt placerade destinationer.
- En speditorsfirma står som produktens slutdestination.
- Fraktvägen är onormal för produkten och destinationen.
- Förpackningen är inkonsekvent med angivet transportsätt eller destination.
- Den potentiella affärspartnern är ovillig att ge dig information om sina befattningshavare eller ägarstrukturer utan en övertygande motivering.
- Vid frågor blir den potentiella affärspartnern undvikande och/eller otydlig i sina svar om produkten är avsedd för inhemskt bruk eller för export/återexport eller
- Den potentiella affärspartnerns handlingar strider mot någon av Stora Ensos riktlinjer, till exempel rabattpolicyn.

Ovanstående lista är inte allomfattande, och du bör vara uppmärksam på alla andra omständigheter som ger upphov till misstankar om att en föreslagen transaktion är (eller kan vara) i strid med sanktionerna.

11. SKYDD FÖR FÖRETAGETS TILLGÅNGAR OCH FÖRETAGETS IDENTITET

11. SKYDD FÖR FÖRETAGETS TILLGÅNGAR OCH FÖRETAGETS IDENTITET

Vi hanterar företagets egendom, produkter och tillgångar på ett ansvarsfullt och ändamålsenligt sätt och använder dem endast i deras avsedda affärssyften.

Att skydda Stora Ensos tillgångar, både materiella och immateriella (exempelvis immaterialrätter), liksom våra företagshemligheter är avgörande för vår framgång. Stora Ensos tillgångar ska användas för att uppnå Stora Ensos affärsmål och skyddas för att bevara deras värde. Glöm inte att vi förvaltar vårt företags tillgångar för Stora Ensos aktieägares räkning. Begränsad personlig användning är tillåten endast i den utsträckning som inte står i strid med Stora Ensos intressen, denna policy eller Stora Ensos andra policier och riktlinjer. Alla företagets tillgångar och företagshemligheter måste återlämnas till Stora Enso när du avslutar din anställning hos Stora Enso.

Som anställd på Stora Enso:

- är du ansvarig för att på rätt sätt hantera och skydda upphovsrättsskyddad och konfidentiell information som tillhör Stora Enso eller anförtrotts företaget av annan part. Sådan konfidentiell information innefattar, men är inte begränsad till, priskänslig information, affärshemligheter såsom know-how, recept och processer, försäljningssiffror, marknadsföringsplaner och strategi.
- är du ansvarig för säkerheten för, behörig tillgång till, och korrekt användning av Stora Ensos fysiska och immateriella tillgångar som du förfogar över, samt för tillgångar från tredje part som du förvaltar.
- bör du inte avslöja upphovsrättsskyddad eller konfidentiell information för någon utanför Stora Enso utan uttrycklig tillåtelse från din chef eller utan upprättande av ett konfidentialitets- eller sekretessavtal. Diskutera aldrig konfidentiell information på offentliga platser – t.ex. hissar, restauranger eller flygplan – där utomstående kan höra den.
- fortsätter din plikt att skydda Stora Ensos konfidentiella information även efter att du lämnat din anställning.

Fallstudier och bästa praxis

- Läs Stora Enso Information Risk Management Policy (Stora Ensos policy om hantering av informationsrisk) eller motsvarande för att få mer detaljerad information.

12. INSIDERINFORMATION

12. INSIDERINFORMATION

Stora Enso förväntar sig att alla anställda agerar enligt de krav som ställs på Insiders. All icke-publicerad information med anknytning till Stora Ensos nuvarande och framtida affärsverksamhet ska hållas strikt konfidentiell.

I många länder är det olagligt att använda insiderinformation för ekonomisk vinning eller för att undvika en förlust i handel med offentliga värdepapper, inklusive Stora Enso värdepapper, eller andra publika bolags värdepapper, när det är sannolikt att en förnuftig investerare skulle se insiderinformation som betydelsefull för ett investeringsbeslut. Det är förbjudet för alla Stora Ensos anställda att missbruka eller avslöja insiderinformation på ett olämpligt sätt, oavsett hur man kommit över informationen. Man kan komma över Stora Ensos aktier eller Stora Ensos andra värdepapper som är föremål för offentlig handel. Denna påverkan kan vara positiv eller negativ. Insiderinformation på arbetet, på möten, vid seminarier eller av misstag, exempelvis genom att man hör ett samtal mellan andra personer.

Att följa insiderbestämmelserna är alltid individens eget ansvar.

Vem som helst som har tillgång till opublicerad information som sannolikt skulle påverka värdet på Stora Ensos aktier, betraktas som en Insider. Missbruk eller olagligt avslöjande av insiderinformation är alltid förbjudet och kan bestraffas enligt lag, oavsett hur man erhåller insiderinformationen och oavsett vilken ställning personen som har insiderinformationen har.

Insiderlistor

När ett stort projekt, till exempel en fusion eller ett förvärv förbereds, ska man registrera personer som är inblandade i projektet och som får insiderinformation på projektspecifika Insiderlistor som upprättas när insiderinformation uppstår. Chefsjuristen eller biträdande chefsjuristen beslutar från fall till fall vilka projekt som ska upprätta sådana listor. Individer som ingår i ett projektspecifikt register får information om detta med brev eller e-post.

Förutom insiderlistorna kan man även använda sekretesslistor för att kontrollera informationsflödet om projekt som inte involverar insiderinformation men som ändå kan vara känsliga.

Begränsningar för handel

Man får inte använda insiderinformation för att uppnå ekonomisk fördel från transaktioner med värdepapper för egen eller tredje parts del. Därför är det viktigt att se till att inga transaktioner med Stora Ensos värdepapper genomförs under en tid när en chef eller anställd har tillgång till insiderinformation.

Förbudet kan även gälla handel med värdepapper i andra företag gällande vilka Stora Ensos anställda har insiderinformation om, t.ex. ett börsnoterat företag som är motpart till Stora Enso i en fusion eller ett förvärv. Det är alltid förbjudet för individer som anges på projektspecifika insiderlistor att handla under den tid som projektet varar.

Stora Ensos rekommendation är att man köper företagets aktier som långsiktiga placeringar. Om du är osäker på om du kan handla med företagets värdepapper kan du fråga Chefsjuristen eller biträdande chefsjuristen eller den person som ansvarar för insiderlistorna om det är så att företaget anser att du inte får handla. Kom dock ihåg att insiders själva ansvarar för sina transaktioner med Stora Ensos värdepapper.

Fallstudier och bästa praxis

- *Läs Stora Enso Insider Guideline (Stora Ensos insiderriktlinjer) eller motsvarande för mer detaljerad information.*

13. RAPPORTERINGSKRAV OCH FÖRETAGETS RESPONS

13. RAPPORTERINGSKRAV OCH FÖRETAGETS RESPONS

Som anställd hos Stora Enso är det din skyldighet att omedelbart rapportera möjliga brott mot vår Stora Enso Code (uppförandekod) eller denna policy.

Om du ser eller misstänker brott:

- Rapportera omedelbart eller så snart som möjligt. Vi rekommenderar att du rapporterar genom att tala direkt med din egen chef, Human Resources eller Legal, Ethics och Compliance.

Speak Up Hotline

Om detta inte är möjligt kan du även rapportera vissa bekymmer, särskilt om ämnen såsom misstanke om mutor eller ekonomiskt missbruk genom Stora Ensos konfidentiella rapporteringslinje "**Speak Up Hotline**". Du kan kontakta "Speak Up Hotline" alla dagar i veckan. För mer information om denna tjänst, se: <https://www.storaenso.com/en/sustainability/code-of-conduct>

Nolltolerans mot repressalier

Om du i god tro berättar om ett bekymmer eller rapporterar brott eller deltar i en utredning av en rapport om misstänkt brott, följer du vår Stora Enso Code (uppförandekod) och denna policy. Stora Enso tolererar under inga som helst omständigheter några repressalier mot dig. Individer som ägnar sig åt repressalier blir föremål för disciplinära åtgärder av Stora Enso, inklusive uppsägning.

Frågor om policyer

Om du har några frågor om denna policy och relaterade policyer och riktlinjer:

- Kontakta din chef först, eller
- Skicka dina frågor till code@storaenso.com (uppmärksamma att denna e-postadress bara bör användas för att ställa frågor, inte för att rapportera brott eller misstanke om brott).
- Du kan även skicka frågor till Legal, Ethics och Compliance.

14. UPPRÄTTHÅLLANDE

14. UPPRÄTTHÅLLANDE

Vi avser att strängt och kraftfullt upprätthålla denna policy

Alla anställda ska efterleva denna policy. Anställda som misstänks ha överträtt denna policy kommer bli föremål för utredning. Anställda som har överträtt denna policy blir föremål för tillämpliga disciplinära åtgärder, upp till uppsägning.

15. DEFINITIONER

En muta eller att ge mutor är ett erbjudande om eller mottagande av pengar, gåvor, lån, avgifter, belöningar eller andra förmåner till eller från någon person, i syfte att förmå personen att agera eller låta bli att agera, på ett sätt som är ohederligt, olagligt eller som bryter mot ett förtroende.

Donation är en gåva till välgörande ändamål, på Stora Ensos vägnar eller i dess namn, det vill säga bidrag till välgörenhets- eller ideella organisationer utan motprestation, eller utan förväntningar på motprestation från Stora Ensos sida.

Stora Enso Code (uppförandekod) är en sammanfattning av Stora Ensos policyer, principer och riktlinjer som rör Stora Ensos verksamhet och som är tillgänglig på företagets intranät.

Provision har den innebörd som anges i [avsnitt 8.2](#).

Företag avser Stora Ensos OYJ, dess närstående bolag och dotterbolag.

Företagsprenter avser nominella gåvor med Stora Ensos logotyper eller andra tecken som representerar Stora Enso.

Konkurrenskänslig information har den innebörd som anges i [avsnitt 3.2.1.2](#).

Konkurrent avser ett företag som är aktivt på samma relevanta marknad som Stora Ensos eller ett företag som inom en kort period sannolikt kommer att inträda på samma relevanta marknad som Stora Enso.

Korruption är missbruk av erhållna befogenheter för egen vinning.

Riskfyllt land har den innebörd som anges i [avsnitt 10](#).

Riskfyllda anställda är en grupp av anställda som definieras genom deras ställning och som ska erhålla mer djupgående efterlevnadsutbildning.

Riskfyllda tredje parter har den innebörd som anges i [avsnitt 6.2](#).

Kund avser den juridiska person som namnges i försäljningskontraktet.

Kundevent är en slags GRO som innefattar resor, inkvartering och representation.

Avdrag är ett avdrag från en fakturas nominella värde som görs före betalning och avtalas i försäljningskontraktet. Det kan ibland anges på en separat kreditnota, varvid anvisningarna för betalning av rabatt ska följas. Ett avdrag inkluderas i nettoförsäljningsvärdet i redovisningen. Den huvudsakliga skillnaden mellan ett avdrag och en rabatt är att en rabatt ges efter en betalning och ett avdrag görs före betalning.

Omkostnader är resekostnader eller andra liknande kostnader som betalas för eller av en presumtiv eller befintlig kund, eller affärspartner, och som inte omfattas av ett normalt affärsavtal. Omkostnader kan omfatta resekostnader för att besöka en tillverknings- eller referensanläggning, eller resor för att delta i ett kundevent.

EU avser Europeiska unionen.

Facilitation Payment (smörjningsbetalning) är en informell, icke officiell betalning till en offentligt anställd för att uppmuntra honom eller henne att utföra tjänster som du har rätt att få även utan denna betalning, eller för att påskynda ett rutinärende. Betalningen kallas ibland för "handtryckning" eller "grease payment". Betalningens syfte är att underlätta eller säkerställa utförande av någon rutinmässig uppgift, till exempel utfärdande av tillstånd, licenser, eller andra offentliga handlingar, behandling av handlingar, till exempel visum och arbetstillstånd, tillhandahållande av polisskydd, avhämtning eller utdelning av post, telefontjänster, energi- och vattenförsörjning eller lossning av varor.

GRO avser gåvor, representation och omkostnader.

Gåvor är vanligtvis objekt som erbjuds eller ges som ett tecken på vänskap eller uppskattning, för att marknadsföra ett företags varumärke eller för att markera ett evenemang eller en högtid. En gåva kan bestå av såväl varor som tjänster.

Group Controlling är koncernens funktion med samma namn.

Group Taxes är koncernens funktion med samma namn.

Gäst har den innebörd som anges i [avsnitt 7.3.5](#).

Representation innefattar underhållning, måltider, mottagningar, biljetter till nöjen, sociala och idrottsevenemang o.s.v. samt resekostnader eller andra liknande kostnader som betalas för eller av en presumtiv eller befintlig kund, eller affärspartner, och som inte omfattas av ett normalt affärsavtal. Tillfällen där givaren inte närvarar vid underhållningen eller evenemanget utgör en gåva snarare än representation. Om exempelvis en motpart i affärer ger en anställd hos Stora Enso två biljetter till en konsert och ingen från motpartens företag närvarar, ska detta hanteras som en gåva (med tillämpning av lämpliga tröskelvärden och regler för gåva) snarare än representation.

Jakt avser både jakt av typ A och jakt av typ B, enligt vad som anges i [avsnitt 7.3.5](#).

Insider avser någon har tillgång till opublicerad information som sannolikt skulle påverka värdet på Stora Ensos aktier.

Insiderinformation är information som rör Stora Enso information som inte offentliggjorts och som kan påverka värdet på Stora Ensos aktier eller Stora Ensos andra värdepapper som är föremål för offentlig handel. Denna påverkan kan vara positiv eller negativ.

Internal Audit är koncernens funktion med samma namn.

Kickback innebär återbetalning av en del av en kontraktssumma till en anställd hos en affärspartner, eller användning av metoder som underleverantörskontrakt, inköpsorder eller konsultavtal för att kanalisera betalningar till offentliga tjänstemän, anställda, deras släktingar eller affärspartner.

Legal är en koncernfunktion inom Stora Enso som har som uppgift att stöda företaget vad beträffar immateriell egendom, att underlätta etik och efterlevnad för Stora Enso samt att tillhandahålla högklassig juridisk service för koncernen, divisionerna och funktionerna.

Legal, Ethics och Compliance är en underfunktion för Legal. Legal, Ethics och Compliance ansvarar för våra Stora Enso Codes (uppförandekoder) och relaterade policyer, tillämpning, etikutbildning och utredning av juridisk efterlevnad.

Bruksbesök är besök på bruk och andra produktionsenheter.

Part som inte är kund har den innebörd som anges i [avsnitt 8.1](#).

Offshorebank är en [bank](#) utanför kontoinnehavarens hemland, vanligen i ett land med låga skatter (eller ett skatteparadis) som erbjuder ekonomiska och juridiska fördelar.

Politiska bidrag är penningbidrag eller bidrag i annan form till stöd för en politisk organisation eller individ. Bidrag i annan form kan innefatta gåvor som är egendom eller tjänster, reklam eller marknadsföringsaktiviteter till stöd för ett politiskt parti, köp av biljetter till ett insamlingsevenemang och bidrag till forskningsorganisationer med nära samband till ett politiskt parti.

Politiska organisationer eller individer inkluderar politiska partier, valkommittéer, organisationer och forskningsorganisationer samt påtrycknings- eller lobbygrupper med partiförbindelser, partifunktionärer och kandidater.

Offentligt anställda är bland andra:

- tjänstemän, anställda eller representanter för myndigheter, eller personer som i någon annan roll representerar en myndighet,
- anställda på organisationer som ägs eller styrs av myndigheter,
- lagstiftande, administrativa eller juridiska tjänstemän oavsett om de är folkvalda eller utsedda,
- en funktionär eller annan person med befattning inom ett politiskt parti,
- en kandidat till något offentligt ämbete, eller
- en person som på annat sätt utför något offentligt uppdrag i eller för något land.

I praktiken innefattas även statstjänstemän, medlemmar i politiska partier, anställda vid statliga universitet, domare, tull- och immigrationsmyndigheter, ambassadörer och anställda vid ambassader samt poliser. Denna lista är inte uttömmande. Fråga Legal om du har frågor.

Rabatt (som ibland kallas för bonus) är en återbetalning av en del av ett inköpspris och görs av en säljare till en köpare efter att fakturan har betalats helt. En rabatt kan vara villkorlig eller ovillkorlig. En rabatt ges vanligtvis som kreditnota. Rabatten kan vara prestationsbaserad (t.ex. länkad till försäljningsvolymen) och kan avtalas eller utlovas i det ursprungliga försäljningskontraktet, i ett separat brev eller i ett specifikt rabattkontrakt. Den inkluderas i nettoförsäljningsvärdet i redovisningen. En rabatt skiljer sig från ett avdrag i att rabatten ges efter betalning och avdraget dras av före betalning.

Varningsflaggor är misstänkta omständigheter eller händelser som är tecken på möjliga mutor eller möjlig korruption.

Relationsansvarig är den person som är utsedd att hantera en relation till en riskfylld tredje part.

Ansvarig person har den innebörd som anges i [avsnitt 3.6](#).

Skatteparadis har den innebörd som anges i [avsnitt 9.2](#).

Sponsring är stöd till ett evenemang eller en aktivitet, person eller organisation i form av pengar, produkter eller tjänster i syfte att dra nytta av mottagarens publicitet. Samarbetet är fördelaktigt för båda parter.

Stora Enso avser Stora Enso OYJ, dess konsoliderade närstående bolag och dotterbolag.

Tredje part har den innebörd som anges i [avsnitt 6.1](#).

Tier 1-länder som vid tidpunkten för det här avsnittets senaste uppdatering var, Kuba, Iran, Nordkorea, Syrien och Krim territoriet, i [avsnitt 10](#).

Tier 2-länder som vid tidpunkten för det här avsnittets senaste uppdatering var, Afghanistan, Vitryssland, Bosnien och Hercegovina, Burundi, Centralafrikanska republiken, Demokratiska republiken Kongo, Egypten, Guinea, Guinea-Bissau, Irak, Libanon, Libyen, Montenegro, Myanmar, Palestina, Ryssland, Serbien, Somalia, Sydsudan, Sudan, Tunisien, Ukraina, Venezuela, Jemen och Zimbabwe, i [avsnitt 10](#).

Denna policy avser denna Business Practice Policy (Policy som rör affärsetik).

Branschorganisation, även känt som handelsgrupp för branschen, affärsorganisation eller sektorsorganisation, avser en organisation som har bildats och finansieras av [företag](#) som är verksamma inom en viss bransch.

Jakt av typ A har den innebörd som anges i [avsnitt 7.3.5](#).

Jakt av typ B har den innebörd som anges i [avsnitt 7.3.5](#).

FN avser Förenta nationerna.



USA avser Amerikas förenta stater.