

Sumitomo Electric Group

POLITIKA GLOBALE E ANTITRUSTIT DHE KONKURRENCËS

Termat “antitrust” dhe “konkurrencë” në përgjithësi përdoren në vend të njëra-tjetrës për t’iu referuar ligjeve që ndalojnë sjelljen e padrejtë (antikonkurrese). Por, në përgjithësi, termi “antitrust” përdoret në Shtetet e Bashkuara (në SHBA), ndërsa “konkurrencë” përdoret në shumicën e juridiksioneve të tjera. Për ta thjeshtuar, termi “konkurrencë” do të përdoret si për “antitrust” ashtu edhe për “konkurrencë”, përveçse kur u referohemi ligjeve specifike të SHBA-së.

LETËR NGA PRESIDENTI

Të nderuar kolegë,

Në “Kodin tonë të sjelljes”, kam diskutuar historinë krenare të Sumitomo Electric Group (“SEG”) që shtrihet në një hark kohor prej 120 vitesh. Kam përmendur “Frymën e Sumitomo”, që përfshin objektivin tonë për të synuar përsosmëri në punën tonë dhe integritet gjatë sjelljes në biznes. Në të gjitha marrëdhëniet tona të biznesit, ne veprojmë jo vetëm në përputhje me detyrimet dhe frymën e ligjeve dhe rregulloreve, por gjithashtu edhe në përputhje me standardet më të larta etike.

Pjesë e atyre standardeve është të sigurojnë që të konkurrojmë ashpër aty ku bëjmë biznes në një mënyrë etike. “Të konkurrojmë ashpër” në mënyrë etike do të thotë që të përpiqemi ta fitojmë biznesin dhe porositë, por duhet ta bëjmë këtë pa u përplasur, pa komplotuar apo pa rënë dakord për diçka të paligjshme me kompanitë konkurrenente. Me fjalë të tjera, duhet gjithmonë t’i përcaktojmë çmimet dhe biznesin tonë në mënyrë të pavarur.

Kjo “Politikë globale e antitrustit dhe konkurrencës” e SEG plotëson “Kodin tonë të sjelljes”. Ajo është hartuar që t’u kujtojë të gjithë punonjësve, kudo që të jenë, të jenë në dijeni të ligjeve të ndryshme mbarëbotërore të konkurrencës dhe t’i respektojnë ato. Menaxhimi i të gjitha kompanive të SEG do ta implementojë këtë Politikë dhe do të sigurohet që punonjësit tanë të jenë në përputhje këtë Politikë.

Departamenti ynë Ligjor dhe Zyra e Pajtueshmërisë dhe Menaxhimit të Riskut e kanë përgatitur këtë Politikë për t’i ndihmuar punonjësit që të kuptojnë problemet bazë dhe të identifikojnë situatat që mund të ngrenë shqetësime. Departamentet tona Ligjore janë të gatshme në mbarë botën që t’ju ndihmojnë juve t’i kuptoni dhe të jeni dakord me këto ligje. SEG ka një program gjithëpërfshirës pajtueshmërie për konkurrencën dhe antitrustin dhe kjo Politikë është pjesë e rëndësishme e atij programi. Ne ofrojmë trajnim, ballë për ballë dhe përmes internetit. Të gjithë duhet të kushtoni kohën e duhur për të marrë pjesë në këto trajnime rregullisht. Gjithashtu, është përgjegjësia juaj që të kuptoni se si ligjet e konkurrencës mund të ndikojnë te biznesi ynë dhe te ju.

Unë i kërkoj secilit prej jush që të angazhoheni personalisht që të bëni biznes sipas “Frymës së Sumitomo” dhe kësaj Politike.

Osamu Inoue
Presidenti dhe CEO
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

DEKLARATA E POLITIKËS GLOBALE TË ANTITRUSTIT DHE KONKURRENCËS SË SEG

Ligjet e konkurrencës kanë për qëllim që të promovojnë konkurrencën mes bizneseve dhe të sigurojnë barazi dhe një treg të lirë.

SEG ka miratuar një program pajtueshmërie për konkurrencën (një suplement i “Kodit tonë të sjelljes”) me dy objektiva. Së pari, të përcaktohen dhe të komunikohen politikat e SEG në lidhje me pajtueshmërinë me ligjet e konkurrencës. Së dyti, të parandalohen shkeljet e këtyre ligjeve të konkurrencës.

Ky program pajtueshmërie mbulon parimet e mëposhtme kyçe:

- Është përgjegjësi individuale e të gjithë punonjësve, menaxherëve, drejtorëve dhe oficerëve të SEG që të jenë në pajtim me të gjitha ligjet e zbatueshme të konkurrencës;
- Punonjësit e SEG nuk duhet të përfshihen, të lejojnë punonjësit e tjerë të përfshihen, të miratojnë apo të tolerojnë ndonjë sjellje që shkel ligjet e zbatueshme të konkurrencës ose Politikën globale të “antitrustit” dhe konkurrencës të SEG;
- Punonjësit në poste menaxhimi janë personalisht përgjegjës jo vetëm për veprimet e tyre, por edhe për sjelljen e vartësve të tyre. Prandaj, secili menaxher duhet të tregojë kujdes të veçantë për të implementuar kontrollet përkatëse të brendshme për të minimizuar rrezikun e shkeljeve ligjore;
- Çdo punonjës që shkel “Politikën globale të antitrustit dhe konkurrencës” të SEG mund t’u nënshtrohet masave disiplinore, deri edhe në shkarkohet nga puna; dhe
- SEG do të ofrojë materiale dhe programe edukative sipas nevojës të cilat shpjegojnë në mënyrë praktike se çfarë pritet prej punonjësve që mund të përballen me çështjet e konkurrencës në lidhje me përgjegjësitë e tyre të përditshme.

SEG nuk do të tolerojë asnjë sjellje që mund të sjellë një shkelje të ligjit të konkurrencës dhe asnjë menaxher apo supervisor nuk do të japë ndonjë udhëzim të kundërt.

A. PËRMBLEDHJE E LIGJIT TË KONKURENCËS DHE ANTITRUSTIT

1. Hyrje

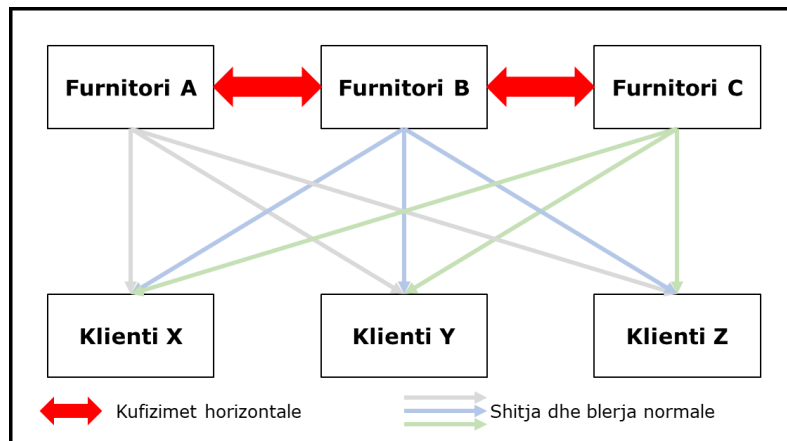
Mbi 120 vende në mbarë botën kanë miratuar ligje të konkurrencës. Mes këtyre ligjeve të ndryshme të këtyre vendeve ekzistojnë disa parime të përbashkëta. SEG duhet të jetë në pajtim me ligjet e konkurrencës në vendet në të cilat zhvillon biznes. Në shumë vende, autoritetet e konkurrencës zbatojnë rregullat e tyre për shkeljet e ligjit të konkurrencës që kanë ndodhur jashtë juridiksioneve të tyre përkatëse nëse konsiderohet se sjellja dëmton konsumatorët në vendin e tyre. Në disa vende, si p.sh. në SHBA, disa veprime, si p.sh. fiksimi i çmimeve nga kompanitë konkurrense, konsiderohen gjithmonë të paligjshme pavarësisht dëmtimit të konsumatorit. Gjithmonë këshillohuni me Departamentin Ligjor rajonal për të përcaktuar se cilat ligje konkurrence mund të zbatohen.

Ligjet e konkurrencës në përgjithësi ndajnë të njëjtat objektiva:

- 1) Të sigurohen që tregjet të operojnë në mënyrë efikase përmes kompanive që ofrojnë çmime konkurruese, zgjidhje për produktet dhe risi. Kjo do të thotë, për shembull, se blerësit duhet të kenë një gamë shitësish të pavarur që konkurrojnë, të cilët nuk kanë bashkëpunuar për të reduktuar shkallën e konkurrencës mes tyre. Po ashtu, një shitës do të përballet me blerës konkurrues të cilët veprojnë në interesin e tyre individual më të mirë, për të ulur kostot;
- 2) Të sigurohen që aty ku një biznes dominon një treg në mënyrë të tillë që biznesi mund të operojë pa marrë parasysh ndonjë ndikim mbi kompanitë konkurrense dhe klientët (për shembull një monopol ose oligopol), që biznesi të mos dëmtojë konkurrencën përmes sjelljes antikonkurrense; dhe
- 3) Të sigurohen që kompanitë nuk mund të kryejnë shkrirje apo blerje nëse këto marrëveshje do të reduktonin në mënyrë të konsiderueshme konkurrencën dhe do të ishin në disfavor të klientëve.

2. Marrëdhëniet me kompanitë konkurrense (kufizimet horizontale)

Kompanitë konkurrense operojnë në të njëjtin nivel të zinxhirit të furnizimit – prandaj marrëveshjet mes kompanive konkurrense referohen si “kufizime horizontale” (shigjetat e kuqe vijuese).



Premisa bazë e ligjeve të konkurrencës është se secila kompani duhet t'i marrë vendimet e veta të biznesit në mënyrë të pavarur nga kompanitë konkurrenente. Marrëveshjet me kompanitë konkurrenente si p.sh. fiksimi i çmimeve, përcaktimi i klientëve apo tregjeve, manipulimi i ofertave apo bojkotimi i pjesëmarrësve të tjerë në treg ose kompanive të reja të mundshme konsiderohen kaq të dëmshme për konsumatorët sa autoritetet e konkurrencës i konsiderojnë ato automatikisht si të paligjshme.

2.1. Cfarë përbën “marrëveshje”?

Marrëveshjet mes kompanive konkurrenente në shkelje të ligjeve të konkurrencës përfshijnë jo vetëm kontratat zyrtare, por edhe mirëkuptimet jozyrtare (një shtrëngim duarsh, një mirëkuptim, me gojë ose jo, një bisedë në një bar, një bisedë gjatë një loje golfi etj., ku informacione krejtësisht konfidenciale ndahen për të bashkërenditur veprimet në treg). Marrëveshjet mund të arrihen nga sjellja dhe rrethana të tjera. Në fakt, shumë marrëveshje të paligjshme arrihen nga prova rrethore (p.sh. dy kompani kanë komunikuar me njëra-tjetrën, dhe mund të mos kenë rënë dakord për ndonjë veprim, dhe më vonë janë përfshirë në sjellje të ngjashme biznesi) ose nga sjellja (p.sh. dy kompani ngrenë vazhdimisht çmimet në të njëjtën kohë ose i njoftojnë këto ndryshime në të njëjtën kohë). Një shkëmbim informacionesh krejtësisht konfidenciale mund të mos duket si marrëveshje, por mund të konsiderohet provë e një marrëveshjeje të paligjshme nga një autoritet i konkurrencës. Dhe edhe kur nuk janë arritur marrëveshje të paligjshme, komunikimet me një kompani konkurrenente mund të ngrenë dyshime se është formuar një marrëveshje antikonkurrenuese që mund të na vënë neve nën hetime apo padi. Gjithashtu, në disa juridiksione, shkëmbimi i informacioneve krejtësisht konfidenciale është në vetvete shkelje e ligjeve të konkurrencës.

2.2. Cfarë përbën “kompani konkurrenuese”?

Një kompani tjetër është kompani konkurrenuese nëse ajo konkurren me ne në tregun tonë të shitjeve (kabllot e energjisë, kabllot e fibrave, lidhjet elektrike etj.), nëse konkurren në blerjen e mallrave dhe shërbimeve, ose nëse konkurren me ne në tregun e punës për punonjës. Shpesh, klientët e njëres pjesë të biznesit do të jenë konkurrentë për pjesë të tjera të biznesit tonë.

2.3. Llojet e marrëveshjeve të antikonkurrencës (ose karteleve) mes kompanive konkurrenente

- I) **Marrëveshjet për fiksimin e çmimeve.** Realizimi i një marrëveshjeje me një kompani konkurrenente për të fiksuar çmimet ose kushte të konkurrencës, është gjithmonë e paligjshme. Në shumë vende, duke përfshirë Japoninë, SHBA-në dhe Mbretërinë e Bashkuar, individët e përfshirë në marrëveshjet për fiksimin e çmimeve mund të dënohen me burg. Fiksimi i çmimeve lidhet jo vetëm me çmimet, por edhe me kushte të tjera që ndikojnë te çmimet, si p.sh. tarifat e transportit, uljet e çmimeve, normat financiare apo shërbimet. Gjithashtu, në shumë vende është po ashtu e paligjshme marrëveshja me një kompani konkurrenente që kufizon ose ndryshe fikson kushtet e punësimit për punonjësit aktualë ose të mundshëm. Ju lutemi këshillohuni me Departamentin tuaj Ligjor rajonal në këtë situatë.
- II) **Marrëveshjet për përcaktimin e tregjeve ose klientëve.** Është gjithmonë e paligjshme të bëhet marrëveshje me një (ose disa) kompani konkurrenente për të ndarë tregjet. Në këto lloje marrëveshjesh, kompanitë konkurrenente përcaktojnë klientë apo lloje klientësh specifikë, produkte ose territore mes të tjerash. Një furnitor mund të vendosë në mënyrë të pavarur të mos merret me një klient të caktuar, por furnitorët nuk mund të bien dakord se cilët klientë do të furnizojnë/synojnë.
- III) **Manipulimi i ofertave.** Është gjithmonë e paligjshme që të bëhet marrëveshje me një kompani konkurrenente rreth vlerës (duke përfshirë vlerën e përafërt), kushtet e përgjithshme në një ofertë apo metodën përmes të cilës do të dorëzohen ose përcaktohen ofertat. Manipulimi i ofertave përfshin gjithashtu marrëveshjet ose mirëkuptimin mes kompanive konkurrenente që: (i) të bëjnë “rrotullim” të projekteve/punëve apo ofertave mes kompanive konkurrenente; (ii) të përcaktojnë se kush do të bëjë ofertë dhe kush nuk do të bëjë ofertë, ose kush do të bëjë ofertë te klientë të caktuar, ose kush do të japë ofertë të lartë dhe kush do të japë ofertë të ulët; ose (iii) të përcaktojnë çmimet që do të ofrojnë kompanitë konkurrenente individuale. Në disa raste, edhe shkëmbimi i informacionit që lidhet me ofertat ose se kush do të bëjë ofertë mund të konsiderohet i paligjshëm. Ju lutemi këshillohuni me Departamentin tuaj Ligjor rajonal në këtë situatë.
- IV) **Shkëmbimi i informacioneve krejtësisht konfidenciale mes kompanive konkurrenente.** Në shumë juridiksione, shkëmbimi i llojeve të caktuara të informacioneve krejtësisht konfidenciale (si p.sh. informacionet rreth çmimeve të ardhshme apo strategjive tregtare që nuk janë të bëra publike) ndëshkohet si sjellje karteli. Edhe dërgimi i informacioneve publike direkt te një kompani konkurrenente mund të ndëshkohet sepse konsiderohet si përpjekje për të influencuar te strategjia e kompanisë konkurrenente (paralelizëm).
- V) **Bojkotimi.** Bojkotimi është një marrëveshje mes dy ose më shumë kompanive konkurrenente për të refuzuar kryerjen e biznesit me një palë të tretë, qoftë kompani tjetër konkurrenente, klient apo furnitor, për qëllime antikonkurrenuese. Shembujt përfshijnë një refuzim të mallrave ndaj një

kompanie “ulëse të çmimeve” ose skontuese, ose përjashtimin e një kompanie konkurrenente nga një shoqatë tregtare apo organizatë që vendos standardet.

2.4. Marrëveshjet e ligjshme me kompanitë konkurrenente

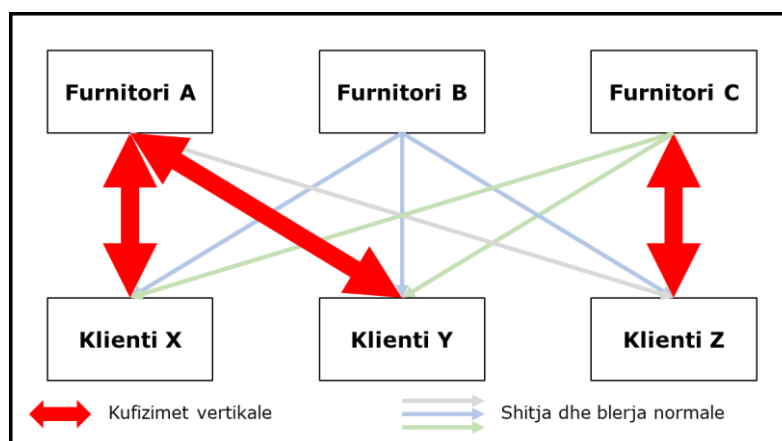
Mund të ketë arsye legjitime për të diskutuar ose për të rënë dakord rreth çështjeve me një kompani konkurrenente, për shembull:

- një klient u kërkon në mënyrë të qartë kompanive konkurrenente që të japin sugjerime se si të zgjidhin një sfidë teknike;
- zhvillimi i përbashkët, bashkëpunimi, kërkim-zhvillimi i përbashkët, marrëveshjet *joint-venture* dhe konsorciumet për një projekt që janë tepër me risk që kompania jonë t’i kryejë vetëm për shkak të kapacitetit të pamjaftueshëm, aty ku ne nuk kemi mjetet apo aftësitë teknike, ose ku klienti e kërkon këtë bashkëpunim; dhe
- transaksionet me kompani konkurrenente në fushat në të cilat kompania konkurrenente nuk konkurron me kompaninë tonë (për shembull, blerja e një malli apo shërbimi - ose shitja e një malli apo shërbimi - në një fushë në të cilën kompania jonë dhe blerësi/shitësi nuk konkurrojnë).

Në të gjitha rastet ku mund të ketë arsye për të diskutuar ose, mundësisht për të rënë dakord mbi çështjet me një kompani konkurrenente, ju duhet të këshilloheni me Departamentin tuaj Ligjor rajonal përpara se të përfshihenit në diskutime me kompaninë konkurrenente.

3. Kufizimet vertikale

Marrëveshjet mes palëve që veprojnë në një nivel të ndryshëm të zinxhirit të furnizimit referohen si “kufizime vertikale” (shigjetat e kuqe vijuese).



Kufizimet vertikale u referohen llojeve të caktuara të praktikave nga prodhuesit ose furnitorët që lidhen me rishitjen e produkteve të tyre për shkak se ka një kufizim se si pala tjetër mund t’i trajtojë produktet.

3.1. Ruajtja e çmimeve të rishitjes

Marrëveshjet me distributorët dhe shitësit e shumicës rreth çmimeve që do t'u tarifojë rishitësi klientëve të vet shpesh konsiderohen të paligjshme. Kompania jonë nuk bën marrëveshje me klientët në lidhje me çmimin ose çmimin maksimal me të cilin klienti do ta rishesë një produkt pa miratimin paraprak të Departamentit Ligjor rajonal.

3.2. Kufizimet e tjera vertikale

Në përgjithësi, llojet e mëposhtme të kufizimeve vertikale mund të jenë të paligjshme, në varësi të shkallës që ato mund të shkaktojnë dëmim të konkurrencës në tregun përkatës:

- marrëveshjet që kërkojnë që një furnitor të kryejë tregti vetëm me kompaninë tonë ose që e kufizojnë një furnitor nga shitja e mallrave apo shërbimeve të kompanitë konkurrenente të SEG;
- marrëveshjet me distributorët dhe shitësit e shumicës rreth territoreve në të cilat, ose klientëve të cilëve, rishitësi mund t'u rishesë produktet;
- marrëveshjet në të cilat kompania jonë i kufizon individët apo firmat nga të cilat klientët tanë do të blejnë mallra ose shërbime, ose përpiqet të kufizojë të drejtat e klientëve tanë për të blerë mallra dhe shërbime nga të tjerët; ose
- shitja e të njëjtit produkt me çmime të ndryshme ose kushte të përgjithshme të ndryshme të klientë të ndryshëm në të njëjtën periudhë kohore.

Secilën prej këtyre çështjeve duhet ta diskutoni me Departamentin tuaj Ligjor rajonal përpara se të arrini ndonjë marrëveshje të tillë.

4. Abuzimi me pozicionin dominues

Nuk ka asgjë të paligjshme apo të gabuar që një kompani të bëhet e suksesshme përmes mjeteve të ligjshme si p.sh. përmes përdorimit të patentave. Por, ligjet e konkurrencës në përgjithësi e ndalojnë sjelljen përjashtuese nga një monopolist (p.sh. Japonia dhe SHBA-ja) ose abuzimin me pozicionin e fortë në treg (p.sh. Japonia, BE-ja dhe shumë vende të tjera).

Kompanitë me fuqi të konsiderueshme në treg mund të thuhet se kanë një përgjegjësi speciale që të mos e lejojnë sjelljen e tyre që të deformojë tregun. Sjellja që mund të konsiderohet antikonkurrenuese nëse kryhet nga një kompani dominuese/monopoliste pa justifikim objektiv përfshin:

- tarifimin e çmimeve të larta të paarsyeshme;
- shitjen me çmime të ulëta të pajustificuara (nën kosto) për të parandaluar hyrjen në treg të një konkurrenti të ri;
- një marrëveshje që lidh blerjen e një produkti me një marrëveshje për të blerë një produkt tjetër;
- refuzimin për të lidhur kontratë me një klient;
- prezantimin e kërkesave për shitje ose blerje ekskluzive (pa konkurrencë); ose
- strukturimin e uljeve/skontove në mënyrë që klientët të penalizohen nëse nuk i blejnë të gjitha kërkesat e tyre nga kompania dominuese.

Nëse kompania jonë ka një pozicion shumë të fortë në treg për ndonjë produkt specifik, punonjësit nuk duhet të lidhin kontrata për produkte apo shërbime me kushtet e mësipërme (ose të refuzojnë të lidhin kontratë) PËRPARA se të marrin këshillë ligjore nga Departamenti Ligjor rajonal.

B. FUSHAT QË MUND TË JENË KONFIDENCIALE**1. Bashkëveprimi social me kompanitë konkurrenente**

Në rast se keni bashkëveprim social me një kompani konkurrenente, duhet të tregoni kujdes të siguroheni që këto bashkëveprime të mos lidhen asnjëherë me tema konfidenciale biznesi si p.sh. çmimet, kostot, kushtet e përgjithshme të shitjeve, planet e biznesit, furnitorët, klientët, territoret, kapaciteti, prodhimi, ose ndonjë subjekt tjetër që mund të konsiderohet si konfidencial nga aspekti i konkurrencës, përveçse kur miratohet paraprakisht nga Departamenti Ligjor rajonal.

2. Evenimentet e shoqatave tregtare dhe të industrisë

Evenimentet e shoqatave tregtare dhe të industrisë mbledhin pjesëmarrës nga një industri specifike për të diskutuar çështje të interesit të përbashkët. Megjithatë, këto evenimente të shoqatave dhe industrisë mund të sjellin mundësi që kompanitë konkurrenente të diskutojnë tema që mund të çojnë në shkelje të ligjeve të konkurrencës. Punonjësit duhet të marrin trajnim ose udhëzime nga Departamenti Ligjor rajonal përpara se të bashkohen me shoqatat e tregtisë dhe t'i referohen këtij trajnimi ose udhëzimi rregullisht. Pasi punonjësit të jenë bashkuar me një shoqatë tregtare, ata duhet të sigurohen që të përgatitet një axhendë me shkrim para çdo takimi dhe që temat e diskutimit të jenë në përputhje me axhendën. Punonjësve u kërkohet që të raportojnë menjëherë pranë Departamentit Ligjor nëse gjatë takimeve zhvillohet ndonjë diskutim që lidhet me tema konfidenciale nga aspekti i konkurrencës.

3. Shkëmbimet e informacionit

Çdo shkëmbim informacioni me një kompani konkurrenente që përfshin informacion që është jopublik, aktual ose i ardhshëm, i papërmbledhur apo specifik për kompaninë, dhe prandaj konsiderohet si konfidencial nga aspekti i konkurrencës, mund të sjellë risqe nga ligji për konkurrencën. Çdo shkëmbim informacioni që është konfidencial në aspektin e konkurrencës mes kompanive konkurrenente duhet të shqyrtohet nga Departamenti Ligjor rajonal për risqe të konkurrencës dhe të strukturohet për të minimizuar dëmtimin e konkurrencës.

4. Joint-venture, konsorciumet, shkrirjet dhe blerjet, marrëveshjet e bashkëpunimit me kompanitë konkurrenente dhe sipërmarrjet e tjera të ligjshme me kompanitë konkurrenente

Megjithëse mund të jetë e ligjshme që kompani konkurrenente të krijojnë një *joint venture* ose konsorcium për të konkurruar më mirë, këto marrëveshje ngrenë çështje të konsiderueshme në lidhje me ligjin e konkurrencës. Për shkak të risqeve të ligjit të konkurrencës të lidhura me formimin dhe ekzekutimin e këtyre marrëveshjeve, nga fillimi i diskutimeve duhet të përfshihet një anëtar i Departamentit Ligjor rajonal. Departamenti Ligjor rajonal duhet të sigurohet që diskutimet, negociatat, komunikimet dhe vetë sipërmarrja e propozuar e biznesit të jenë pro-konkurrenente, si edhe të sigurohet

që fluksi i dokumentacionit dhe komunikimeve, dhe ekzekutimi i vetë sipërmarrjes, të jetë në përputhje me ligjet e konkurrencës.

5. Cështjet e analizës krahasuese

Analiza krahasuese është një krahasim i strukturuar i ideve, proceseve, praktikave ose metodave të kompanive të tjera. Ajo mund të jetë një mjet pro-konkurrues kur bëhet siç duhet përmes: (i) anketimeve të ligjshme apo konsultimit me një organizatë që përdor masa mbrojtëse të caktuara, ose (ii) përmes përdorimit vetëm të informacioneve publike ose informacioneve që jepen në mënyrë të ligjshme nga një klient. Por, analiza krahasuese që kryhet pa iu përmbajtur me kujdes atyre masave mbrojtëse mund të përdoret si mjet për të shkëmbyer informacione konfidenciale nga aspekti i konkurrencës në shkelje të ligjeve të konkurrencës. Ju duhet të kërkonit leje paraprake nga Departamenti Ligjor rajonal përpara pjesëmarrjes ose rënies dakord për të marrë pjesë në ndonjë ushtrim analize krahasuese përveç atyre që përshkruhen në pikën (i) dhe (ii) më lart. Ju duhet të kontaktoni me Departamentin Ligjor rajonal nëse keni pyetje apo shqetësime nëse një anketë dhe/ose ushtrim analize krahasuese e shkel këtë politikë.

6. Marrëdhëniet vertikale të biznesit me kompanitë konkurrencte

Ju mund të ndeshni situata në të cilat një kompani me të cilën SEG konkurrencte është gjithashtu edhe furnitore, distributore apo ka marrëdhënie tjetër me SEG që është e veçantë dhe e ndarë nga produkti/fusha në të cilën kompanitë konkurrojnë. Ju duhet të siguroheni që çdo komunikim me këtë kompani konkurrencte të kufizohet rreptësisht me marrëdhënien “vertikale” të biznesit me SEG (pra, blerës-furnitor, distributor-klient etj.), pa përfshirë fushat e tjera ku ne konkurrojmë. Në qoftë se nuk jeni i sigurt nëse një komunikim me një prej këtyre kompanive konkurrencte mbi një temë është i lejuar, është e rëndësishme të kërkonit udhëzime nga Departamenti Ligjor rajonal për të marrë këshillat e duhura dhe për të implementuar masat mbrojtëse përkatëse, duke përfshirë marrëveshjet e konfidencialitetit dhe muret e brendshme mbrojtëse.

C. ZBATIMI

Pasojat e shkeljes së ligjit të konkurrencës janë si të rënda për kompaninë ashtu edhe për punonjësin e përfshirë në këtë shkelje.

1. Pasojat për kompaninë

1.1. Gjobat

Shkeljet e ligjit të konkurrencës mund të rezultojnë në gjoba të konsiderueshme. Për shembull, në Evropë gjoba mund të jetë deri në 10% e qarkullimit tonë botëror. Në SHBA, gjobat për një shkelje të ligjit federal të antitrustit mund të jenë 100 milionë USD ose më shumë aty ku dyfishi i fitimit ose humbjes nga shkelja e tejkalon atë shumë. Mund të vendosen gjithashtu gjoba edhe për shkeljet e ligjit shtetëror, dhe këto gjoba mund të jenë shumë të larta.

1.2. Kompensimi i klientëve

Palët private të dëmtuara gjithashtu mund ta hedhin në gjyq SEG për të marrë kompensim për dëmtimin që kanë pësuar nga SEG dhe kompanitë e saj konkurrenente. Në disa juridiksione, si p.sh. në SHBA, palët private mund të marrin “trefishin e dëmeve” (dëme të barabarta me trefishin e shumës së mbipagesës që i kanë paguar SEG dhe kompanive konkurrenente si rezultat i shkeljes).

1.3. Kostoja e hetimeve dhe gjyqeve

Kostoja financiare e procedimeve përpara autoriteteve të konkurrencës si edhe paditë vijuese private për dëmtime mund të jetë e lartë dhe vendos një barrë financiare pothuajse të menjëhershme mbi kompanitë e SEG.

1.4. Pengesat për menaxhimin

Ekzistenca e hetimeve apo çështjeve gjyqësore është penguese dhe kjo mund të ndikojë në kohën e menaxhimit dhe në biznesin e përditshëm që do të thotë se mund të vonohen ose ndikohen vendime kyçe.

1.5. Dëmtimi i reputacionit

Nuk duhet të harrojmë dëmtimin e reputacionit tonë që mund të sjellë përfshirja në aktivitete të tilla të paligjshme. Në epokën e re ku media sociale dhe interneti kanë akses të gjerë, dëmtimi aktual ose i mundshëm i reputacionit tonë mund të ndodhë shumë shpejt. Nëse shihemi si të përfshirë në sjellje antikonkurrenuese kjo mund të ketë ndikim të konsiderueshëm në reputacionin tonë me klientët tanë, por edhe me publikun e gjerë, gjë që ndikon në mundësinë tonë për të rekrutuar pjesëtarë të stafit.

2. Pasojat për individët

Shkeljet e ligjeve të konkurrencës janë shkelje penale në një numër juridiksionesh dhe mund të rezultojnë në burg për individët punonjës. SHBA-ja për shembull është

jashtëzakonisht agresive për t'i vendosur para përgjegjësisë drejtorët ekzekutivë për përfshirje në shkelje të antitrustit, edhe kur e gjithë sjellja ndodh jashtë SHBA-së dhe dënimet me burg janë të zakonshme dhe mund të jenë deri në 10 vjet (dhe personat mund të ekstradohen dhe të burgosen në SHBA). Juridiksione të tjera gjithnjë e më shumë po përdorin zbatimin e ligjit penal për të penalizuar sjelljen e kartelit.

D. UDHËZIME PRAKTIKE - ÇFARË DUHET BËRË DHE ÇFARË NUK DUHET BËRË

Punonjësit duhet:

- Të diskutojnë çdo çështje apo shqetësim konkurrence me Departamentin Ligjor rajonal.
- Të ndjekin kërkesa në lidhje me ligjet e konkurrencës dhe të kryejnë të gjithë trajnimin e kërkuar.
- Të ndalojnë bisedat, veçanërisht me dikë nga konkurrenca, nëse dyshoni se mund të preken tema të papërshtatshme ku keni dyshime se mund të jetë e paligjshme. Ju duhet:
 - (i) ta njoftoni menjëherë këtë person se ky diskutim është shkelje e drejtpërdrejtë e kësaj Politike;
 - (ii) të ndaloni menjëherë diskutimin dhe/ose të largoheni nga diskutimi, duke kërkuar që largimi juaj të shënohet;
 - (iii) të bëni menjëherë një procesverbal të veprimeve tuaja, dhe
 - (iv) sa më shpejt të jetë e mundur pas kësaj të kontaktoni me Departamentin Ligjor rajonal në lidhje me detajet e këtij diskutimi.
- Të raportoni çdo diskutim që përfshin temat e adresuara më lart menjëherë te Departamenti Ligjor rajonal.

Punonjësit nuk duhet:

- Të diskutojnë çmimet, kohën e ndryshimit të çmimeve, kostot, marzhet, kushtet e përgjithshme të skontove dhe zbritjeve, kapacitetet, ofertat për biznes, projektet e reja, strategjitë, planet e biznesit, furnitorët, klientët ose çdo informacion tjetër konfidencial me kompanitë konkurrencte të SEG. Ky ndalim aplikohet në çdo kohë dhe vend, duke përfshirë shoqatat tregtare, evenimentet sociale dhe median sociale.
- Të bëjnë shaka apo të përdorin gjuhë të dykuptimtë apo spekulative që mund të interpretohet se sugjeron apo shpreh një marrëveshje ose mirëkuptim për: caktimin e çmimeve të përbashkëta apo kushteve të tjera të shitjes (duke përfshirë kushtet e kreditit apo skontot); fiksimin apo rënien dakord për ofertat (apo marrëveshjet për të mos bërë ofertë); caktimin e tregjeve apo klientëve; reduktimin apo kontrollimin e prodhimit apo rendimentit; apo bojkotimin, penalizimin apo ndryshe diskriminimin kundër një kompanie apo personi tjetër.
- Të bien dakord me një klient apo kompani konkurrencte që të mos bëjnë biznes me kompani të tjera.
- Të bien dakord me një kompani konkurrencte në lidhje me marrjen në punë apo rekrutimin e punonjësve (duke përfshirë rënien dakord që të mos marrin në punë apo rekrutojnë një punonjës) ose në lidhje me kushtet e përgjithshme të punësimit.
- Të përfshihen në ndonjë prej aktiviteteve të mëposhtme, pa miratimin e Departamentit Ligjor rajonal:
 - (i) kufizimi i territorit në të cilin ose i çmimit me të cilin një klient mund të rishesë produktet e kompanisë sonë;

- (ii) kufizimi i personit ose kompanive të cilave një klient mund t'u rishesë produktet e kompanisë sonë;
- (iii) t'i kërkojë një klienti që blen një produkt ose shërbim që të blejë një produkt apo shërbime tjetër (marrëveshje lidhëse);
- (iv) t'i ndalojë një klienti të blejë nga kompanitë konkurrenente (marrëveshja e tregtimit ekskluziv); dhe/ose
- (v) të përfshihet në aktivitete që mund të duken se abuzojnë me pozicionin dominues.

E. KONKLUZIONI

Kjo Politikë e vendos përgjegjësinë për të garantuar pajtueshmërinë me ligjet e konkurrencës mbi çdo drejtor, oficer, menaxher dhe punonjës.

Qëllimi i kësaj Politike është që t'ju ndihmojë të kuptoni dhe të përmbushni përgjegjësinë tuaj për të qenë në pajtim me “Kodin e sjelljes” të SEG.

Qëllimi i kësaj Politike nuk është që t'ju bëjë juve ekspert, por t'ju ndihmojë të identifikoni problemet e konkurrencës që mund të lindin gjatë përmbushjes së përgjegjësiave tuaja në punë.

Praktikat e përshkruara më lart nuk përfshijnë çdo lloj marrëveshjeje apo dakordësimi që konsiderohet se përbën shkelje të ligjit të konkurrencës.

Ju duhet të diskutoni me Departamentin Ligjor rajonal çdo marrëveshje, marrëdhënie biznesi apo mundësi biznesi që mund të ngrëjë shqetësime rreth konkurrencës.