

SMJERNICA ZAŠTITE KONKURENCIJE

GGL_Corporate Legal_20231001_3

Datum stupanja na snagu: 01.10.2023. godine

Interna publikacija : Da

Zamenjuje akt: GGL_Corporate Legal_20230315_03

Odgovorna jedinica : Corporate Legal / Group Compliance

Pokrivenost:

Grupa	X
Podgrupa u Nemačkoj	

Datum odobrenja: 13.09.2023. godine

SMJERNICA ZAŠTITE KONKURENCIJE

GGL_Corporate Legal_20231001_3





Prethodne verzije dokumenta:

Verzija broj	Naslov	Autor/Vlasnik	Odobreno od strane/dana	Datum stupanja na snagu
1.0	Politika zaštite konkurencije	Služba za usklađenost na nivou Grupe	Preko Izvršnog odbora dana 08.04.2014.	09.04.2014.
2.0	Politika zaštite konkurencije	Služba za usklađenost na nivou Grupe	Preko Izvršnog odbora dana 05.04.2019.	15.04.2019.
3.0	Politika zaštite konkurencije	Služba za usklađenost na nivou Grupe	Preko Izvršnog odbora dana 14.01.2022.	01.03.2022.
4.0	Politika zaštite konkurencije	Služba za usklađenost na nivou Grupe	Preko Izvršnog odbora dana 08.02.2023	15.03.2023.
5.0	Smjernica zaštite konkurencije	Služba za usklađenost na nivou Grupe	Preko Izvršnog odbora dana 13.09.2023.	01.10.2023.

Za pitanja u vezi s verzijama i tačnim izmenama u sadržaju, obratite se službi za usklađenost na nivou Grupe.

Trenutno važeća verzija je označena **istaknutim podebljanim slovima**. Trenutno važeće smjernice usklađenosti i standardi mogu se pogledati putem intraneta (COIN, lokalni intranet).



Sadržaj

I	Opšte informacije	5
II	Propisi	6
1.	Karteli i zloupotreba dominantnog tržišnog položaja	6
1.1	Karteli	6
1.2	Zloupotreba dominantnog tržišnog položaja	7
2.	Razmena informacija s trećim licima	9
2.1	Razmena podataka putem informacionih sistema podataka	12
2.2	Uporedna procena	13
2.3	Rad u udruženjima	13
2.4	Sajmovi	14
2.5	Signalizacija	15
3.	Vertikal sporazumi ili prakse	15
4.	Sporazumi zvezdaste strukture („hub-and-spoke“)	16
5.	Poslovni partneri	17
6.	Spajanja, preuzimanja i zajednička ulaganja	17
7.	Primena	18
8.	Kontakt	18



Rečnik pojmova

Poslovni partner	Poslovni partner u smislu ove Smjernice je također treća strana s izuzetkom što je ugovor zaključen kako bi se sve poslovne aktivnosti s odgovarajućom kompanijom Phoenix dogovorile.
Lokalni menadžer za usklađenost (LCM)	Osoba koja je odgovorna za implementaciju sistema upravljanja usklađenošću (CMS) – prateći specifikacije iz službe korporativne usklađenosti – u svojoj kompaniji/kompanijama i koja je dostupna kao lokalna kontakt osoba za sva pitanja koja se odnose na usklađenost. Jedan LCM je određen za svaku jedinicu unutar PHOENIX grupe. (Za više detalja vidi Principe usklađenosti, Smjernica prijavljivanja i istraga)
Zaposleni	Zaposleni je svako lice koje je potpisalo direktni ugovor o radu s PHOENIX grupom i obavlja poslove ili zadatke direktno za PHOENIX grupu.
PHOENIX grupa (ili samo „PHOENIX“)	Obuhvata sve kompanije u kojima većinu akcija drži PHOENIX Pharma SE ili jedno od njenih zavisnih društava, ili koje su pod direktnom ili indirektnom kontrolom holdinga ili njegovih zavisnih društava.
Treće lice	Treća strana je svaka fizička ili pravna osoba sa kojom kompanija iz Phoenix grupe ima kontakt. Ovaj kontakt uključuje sve poslovne i neposlovne ugovore, pri čemu se odnosni ugovor ne mora nužno zaključiti da bi se ostvario prihod (npr. donacije) ili ima finansijski utjecaj (npr. paneli za stručnjake). Kompanije iz grupe PHOENIX i njihovi zaposleni ne smatraju se trećim licima..

I Opšte informacije

Ova smjernica sadrži informacije o načinu ophođenja u odnosu na konkurente i poslovne partnere PHOENIX grupe u pogledu poštovanja odredaba zakonodavstva o zaštiti konkurencije.

Ova smjernica se zasniva na odredbama prava o zaštiti konkurencije EU, koje se jednako primenjuju u svim državama članicama i na povezanim visokim standardima za konkurenciju. Sve kompanije u PHOENIX grupi kao i njihovi zaposleni, dužni su da se pridržavaju ovih pravnih zahteva.

Međutim, državni pravni zahtevi pojedinih država članica mogu biti strožiji od prava EU, naročito u oblastima, koje su predmet potencijalne zloupotrebe dominantnih tržišnih položaja. Isto važi i za države koje nisu članice. Sve kompanije u PHOENIX grupi kao i njihovi zaposleni dužni su da se pridržavaju relevantnih lokalnih pravnih zahteva. U slučaju bilo kakvih nedoumica u vezi s pravnim zahtevima, zaposleni treba da se konsultuju sa svojim nadređenima, LCM-om ili pravnom službom.

Zakonodavstvo o zaštiti konkurencije štiti slobodnu i otvorenu konkurenciju od ograničenja od strane kompanija. Slobodna i otvorena konkurencija je jedan od stubova na kojima počiva naš ekonomski sistem. Ona promoviše efikasnost, omogućuje rast i otvara radna mesta i garantuje kupcima dostupnost modernih proizvoda po razumnim cenama. Zakonodavstvo o zaštiti konkurencije obezbeđuje da to tako i ostane. Jednako važan aspekt je i njegova sposobnost da zaštiti PHOENIX grupu od antikonkurentskih praksi drugih kompanija.



Osnovni načini na koje pravo o zaštiti konkurencije EU ovo postiže su:

- zabrana kartela; i
- zabrana zloupotrebe dominantnog tržišnog položaja.

Nacionalna zakonodavstva zemalja članica EU i mnogih drugih zemalja imaju slične propise.

[Vidi Principe
usklađenosti i
tačku 8](#)

Propisi Principa usklađenosti, Smjernica prijavljivanja i istraga primenjuju se bez ograničenja na ovu smjernicu. Moraju se u potpunosti poštovati i sprovoditi u praksi.

Poštovanje zakonodavstva o zaštiti konkurencije je odgovornost svakog zaposlenog. Zaposlenima je zabranjeno da se bave praksama kojima se krši zakonodavstvo o zaštiti konkurencije. Svaki zaposleni je odgovoran za sticanje dovoljno znanja o zakonodavstvu o zaštiti konkurencije kako bi prepoznao situacije koje mogu uključivati pitanja iz oblasti zakonodavstva o zaštiti konkurencije. U slučaju bilo kakvog pitanja da li bi neka trenutna praksa ili komercijalna odluka mogla biti u suprotnosti sa zakonodavstvom o zaštiti o konkurenciji, obratite se svom LCM-u ili službi korporativne usklađenosti sa svim pitanjima koja imate u vezi sa zakonodavstvom o zaštiti konkurencije ili bilo kojom drugom temom koja se razmatra u ovoj politici.

ANNEX I ove smjernice može koristiti kao pomoć u identifikiranju i evaluiranju težih situacija u smislu Zaštite konkurencije.

Usklađenost sa propisima ove smjernice može se takođe kontrolisati putem Standarda o zaštiti konkurencije provjerom e-mail pošte (za više informacija, pogledajte CoCo_Standard_Mail Screening).

II Propisi

1. Karteli i zloupotreba dominantnog tržišnog položaja

1.1 Karteli

[Principi i
pravila](#)

PHOENIX zabranjuje formiranje kartela, kao i učestvovanje u ili doprinos kartelima i svim drugim aktivnostima, koje imaju za cilj da direktno ili indirektno dovedu do formiranja kartela ili imaju slična dejstva.

Vodeći princip pomenute zabrane kartela je „zahtev samodovoljnosti“. Ovaj princip zahteva od svake kompanije da samostalno odredi i sprovodi svoju poslovnu smjernicu.

Zabrana kartela takođe uključuje i usklađene prakse, koje se zasnivaju na prećutnom sporazumu između uključenih strana. Ovu zabranu je moguće prekršiti i bez izričitog sporazuma (pismenog ili usmenog).

Povrede konkurencije su počinjene čim bilo kakav sporazum ili usklađena praksa između kompanija ili odluka udruživanja kompanija, smanje neizvesnost koja je tipična za konkurenciju. Primer za to bi bila razmena informacija relevantnih za konkurenciju (vidi tačku 2).

Usklađene prakse i odluke takođe mogu kršiti zakon čak i ako ne utiču na konkurenciju. Dovoljna je i sama namera da se dovede do takvih uticaja.

Iz ovog razloga, zaposlenima je strogo zabranjeno

- a) postizanje sporazuma ili sklapanje drugih dogovora s konkurentima o cenama, obimu prodaje ili prodajnim kvotama, tržišnim udelima, podeli prodajnih teritorija ili klijenata, ili rešavanju zahteva klijenta ili dobavljača;
- b) razmena informacija s konkurentima u vezi sa zabranjenim ili ključnim temama, osim slučajeva u kojima je to izričito drugačije regulisano od strane pravne službe ili organizacije za usklađenost.



Definicija

Pod kartelom se podrazumevaju sporazumi ili usklađene prakse između kompanija ili odluke koje donose udruženja kompanija koja imaju antikonkurentsku nameru ili antikonkurentsko dejstvo, na primer sprečavanjem, ograničavanjem ili narušavanjem konkurencije na određenom tržištu.

Ova smjernica se primenjuje na sledeće vrste kartela:

- **Horizontalni sporazumi ili prakse:** Sporazumi ili usklađene prakse između konkurenata (na istom nivou u lancu snabdevanja) ili odluke koje donose takve kompanije s antikonkurentskim namerama ili antikonkurentskim dejstvom.
- **Vertikalni sporazumi ili prakse:** Sporazumi ili usklađene prakse između kompanija na različitim nivoima duž lanca nabavke ili odluke koje donose takve kompanije s antikonkurentskim namerama ili antikonkurentskim dejstvom.

Pravo o zaštiti konkurencije EU izričito zabranjuje sporazume, usklađene prakse i odluke koje

- direktno ili indirektno postavljaju prodajne cene ili druge trgovinske uslove;
- ograničavaju ili kontrolišu proizvodnju, tržišta, tehnološki razvoj ili investicije;
- dele tržišta ili izvore nabavke;
- ugrožavaju druge učesnike na tržištu koristeći različite uslove za iste transakcije; ili
- koje povezuju zaključivanje ugovora s prihvatanjem dodatnih usluga koje, zbog svoje prirode ili u bilo kom tipičnom komercijalnom smislu, nemaju veze s predmetom pomenutih ugovora.

Ova lista nije iscrpna i ne sadrži sve sporazume, usklađene prakse ili odluke koje nadležni organi i sudovi smatraju antikonkurentskim po njihovoj nameri ili dejstvu. Specifične ključne teme razmatraju se u daljim primerima u odsecima 2 do 4.

Ukoliko se takva kršenja dokažu, to bi moglo da ima pravne posledice, uključujući:

- novčane i zatvorske kazne za lica uključena u kartel;
- novčane kazne za kompanije grupe PHOENIX čiji su predstavnici umešani u kartel;
- osporavanje i poništavanje ugovora;
- odštetne zahtjeve oštećenih strana.

Principi i pravila

1.2 Zloupotreba dominantnog tržišnog položaja

PHOENIX zabranjuje zloupotrebu dominantnog tržišnog položaja, kao i bilo koje druge aktivnosti, koje imaju za cilj direktnu ili indirektnu zloupotrebu takvog položaja ili imaju slična dejstva.

Svaka jedinica unutar PHOENIX grupe samostalno odlučuje da li postoji dominantni tržišni položaj unutar određenog tržišta ili njegovog segmenta. Ako je to slučaj, taj položaj ne sme biti zloupotrebljen.



Dominantni tržišni položaj je često rezultat odličnog učinka i samim tim nije sam po sebi zabranjen. Ako u konkretnom slučaju kompanija ima dominantni tržišni položaj, ona će biti podvrgnuta posebno strogim propisima, koji regulišu njeno postupanje u odnosu na druge učesnike na tržištu. Kompanija koja ima dominantni tržišni položaj stoga ne može ometati niti diskriminisati druge učesnike na tržištu na nepravedan način.

Pravo o zaštiti konkurencije zahteva da dominantne kompanije na određenom tržištu uzimaju u obzir svoje poslovne partnere i konkurente. U nekim zemljama postoje slični propisi za kompanije s jakim tržišnim položajem (čak i ako nije dominantan).

Posledice povezane sa zloupotrebom dominantnog tržišnog položaja su u osnovi slične onima koje se odnose na učestvovanje u kartelu (vidi prethodni pasus).

Ne može se isključiti da bi PHOENIX grupa mogla imati dominantni tržišni položaj na nekim tržištima. Na ovim tržištima zabranjene su sledeće aktivnosti:

- prodaja po neprimereno visokim cenama („astronomske cene“);
- odvlačenje klijenata od konkurencije veštački niskim cenama (ili veštački visokim rabatima), kojima drugi ne mogu konkurisati („damping cena“), npr. cene niže od troškova;
- izostanak isporuke bez objektivno valjanog razloga;
- drugačije tretiranje kupaca bez objektivno valjanog razloga („diskriminacija“), npr. korišćenje različitih cena, rabata ili uslova za obavljanje posla za iste transakcije između različitih kupaca;
- da prodaja jednog proizvoda zavisi od prodaje drugog proizvoda („obavezivanje“);
- korišćenje određenih rabata, kao što su rabati s obavezujućim dejstvom, rabati pod uslovom kupovine svih ili najvećeg dela zaliha određenog proizvoda od jednog dobavljača („rabati za lojalnost“) ili rabati sa sličnim dejstvom osmišljeni tako da klijent dobija određene pogodnosti samo kada održava određeni udeo ili obim nabavke kod dominantnog dobavljača.

Definicija

Nije lako utvrditi tržišnu dominaciju i moraju se uzeti u obzir različiti faktori. Zabrana zloupotrebe dominantnog položaja generalno je usmerena protiv jednostranog ponašanja dominantnih kompanija unutar tržišta.

Smatra se da kompanija ima dominantan tržišni položaj ako je toliko jaka da se može ponašati na drugačiji način u odnosu na konkurente, dobavljače i klijente.

Da bi se utvrdilo da li kompanija ima dominantan položaj koriste se različiti kriterijumi. Podrazumeva se da mali tržišni udeli uglavnom predstavljaju dobar osnov za pretpostavku da kompanija nema značajnu tržišnu snagu. S tržišnim udelima ispod 30%¹, dominantan tržišni položaj je malo verovatan. Međutim, tržišni udjeli se takođe procenjuju uzimajući u obzir i relevantne tržišne uslove, kao što su (i) dinamika tržišta (proširenje i ulazak), (ii) stepen u kojem se proizvodi razlikuju, i (iii) ograničenja određene kompanije od strane trenutnih ili potencijalnih konkurenata, kao i njenih klijenata i dobavljača.

¹ Tržišni udeo koji se koristi kao indikator dominantnog tržišnog položaja može se razlikovati od zemlje do zemlje.



Što je veći tržišni udeo ili što više tržišnih udela prelazi prag od 30%, to važnije postaje da se može isključiti mogućnost da dominantni tržišni položaj postoji ili da se zloupotrebljava.

Pravo EU o zaštiti konkurencije naročito pominje sledeće primere za prakse zloupotrebe:

- direktno ili indirektno iznuđivanje nametanjem nerazumnih nabavnih ili prodajnih cena ili bilo kojih drugih trgovinskih uslova;
- ograničavanje proizvodnje, tržišta ili tehnološkog razvoja na štetu kupaca;
- primena različitih uslova na iste transakcije s drugim učesnicima na tržištu, čime se isti stavljaju u konkurentski nepovoljan položaj;
- sklapanje ugovora u zavisnosti od prihvatanja dodatnih obaveza od strane druge ugovorne strane koje po svojoj prirodi ili u skladu s uobičajenom trgovinskom praksom nemaju nikakve veze s predmetom pomenutih ugovora.

Ova lista nije iscrpna i ne sadrži sve poslovne prakse, koje nadležni organi i sudovi smatraju antikonkurentskim. Pored toga, nove prakse mogu biti identifikovane kao zloupotreba od strane nadležnih organa i sudova u bilo kom trenutku.

Dominantni položaji uvek se odnose na određeno tržište. Stoga kompanija ne može biti dominantna „sama po sebi“. Utvrđivanje da li PHOENIX grupa ima dominantan položaj na određenom tržištu je složen pravni zadatak koji se mora obavljati od slučaja do slučaja.

2. Razmena informacija s trećim licima

Principi i pravila

Zabranjena je (sistematska) razmena informacija s trećim licima (naročito konkurentima) u vezi s pitanjima značajnim za konkurenciju.

Zaposleni treba da vode računa prilikom razmene bilo koje vrste informacija (relevantnih za konkurenciju) s trećim licima, naročito s konkurentima.

Razmena informacija ne sme da smanji ili eliminiše neizvesnost na tržištu ili nezavisnost ponašanja konkurenata, kako bi se smanjio konkurentski pritisak.

Izvor informacija uvek mora biti zakonit² i moraju se čuvati poslovne tajne.

Razmena informacija s konkurentima je osetljiva tema u okviru prava o zaštiti konkurencije. Ono generalno zabranjuje konkurentima da razmenjuju informacije relevantne za konkurenciju. Čak i jednostrano i jednokratno obelodanjivanje informacija relevantnih za konkurenciju može predstavljati kršenje prava o zaštiti konkurencije ako dozvoljava usklađene prakse između kompanije, koja obelodanjuje i kompanije koja prima informacije i time smanjuje konkurentski pritisak. Uvek postoji rizik da razmena informacija o dozvoljenim temama može da se preusmeri prema zabranjenim ili osetljivim temama. Pored toga, lista gore navedenih tema nije iscrpna i opšti propisi iz tačke 1 se primenjuju u svakom trenutku. Molimo pogledajte Anex I ove Smjernice.

² Izvor se smatra zakonitim samo ako je informacija primljena u skladu sa svim ugovornim i zakonskim propisima. Stoga je zabranjeno pribavljanje ili primanje informacija koje podležu obavezi čuvanja poverljivosti, izvršenjem krivičnog djela ili učestvovanjem u izvršenju krivičnog dela.



Kada razmena podataka između konkurenata smanjuje ili eliminiše neizvesnost na tržištu ili nezavisnost ponašanja konkurenata, postoji zabrinutost vezana za konkurenciju koja se može pripisati takvoj razmeni informacija i takva razmena informacija može predstavljati usklađenu praksu između konkurenata.

Određene karakteristike podataka koji se razmenjuju mogu povećati rizik. Na primer, razmena podataka koji se smatraju strateškim (kao što su informacije u vezi s cenama, količinama, prodajom, kapacitetima, marketinškim planovima, itd.), individualizovanim (za razliku od zbirnih podataka), podataka koji se razmenjuju češće i razmena aktuelnih ili budućih podataka (za razliku od istorijskih podataka) povećavaju rizik da se razmena informacija protumači kao tajna i zabranjena.

Vrsta informacija koje se razmenjuju je ono što odlučuje da li razmena informacija omogućava da se donesu zaključci (vidi i primere u nastavku) o trenutnom ili budućem poslovnom ponašanju dotičnih kompanija ili da li bi to moglo da smanji pritisak konkurencije. Čak i naizgled bezopasan kontakt i razmena mogu se protumačiti kao pokušaj da se ukaže na spremnost konkurenta da uđe u antikonkurentsko ponašanje.

Svi zaposleni u PHOENIX grupi su dužni da se pridržavaju sledećih principa pravilnog ponašanja u situacijama relevantnim za konkurenciju:

- neprekidna pažnja pri komunikaciji s konkurentima;
- izražavanje prigovora čim se pokrenu zabranjene ili osetljive teme;
- okončanje razgovora ako druga strana ne postupi u skladu s ovim prigovorom (kao i potencijalno evidentiranje istog i obaveštavanje LCM-a o tome).

Ako postoji bilo šta nejasno ili ako ima bilo kakvih pitanja u vezi s razmenom informacija, koje bi mogle biti relevantne za konkurenciju, obavezno je odmah kontaktirati LCM-a, službu korporativne usklađenosti ili lokalnu pravnu službu.

Definicija i primeri

Trece lice je svako fizičko ili pravno lice s kojim kompanija iz PHOENIX grupe ima (poslovni) kontakt.

Vrsta informacija koje se razmenjuju opredjeljuje da li razmena informacija omogućava donošenje zaključaka o trenutnom ili budućem poslovanju uključenih kompanija ili da li bi mogla smanjiti konkurentski pritisak.

U principu, postoje vrste informacija koje ne bi izazvale zabrinutost u vezi s pravom o zaštiti konkurencije („dozvoljene teme“) i druge vrste informacija koje se praktično nikada ne mogu deliti s konkurentima (teme relevantne za konkurenciju, „zabranjene teme“). Konačno, postoje vrste informacija koje bi mogle dovesti do problema u okviru prava o zaštiti konkurencije kada se razmenjuju s konkurentima u određenim slučajevima (konkurentski osetljive informacije, „kritične teme“).

Sledeće liste samo daju neke primere, ali nisu date kao sveobuhvatne.



Sledeće teme su dozvoljene:

- informacije dostupne javnosti³, npr. sadržaj poslovnih izvještaja, novinski članci i sl.; informacije ili detalji koji nisu poznati javnosti, s druge strane, ne mogu se razmenjivati;
- opšte teme vezane za tehnologiju ili nauku, npr. opšti događaji unutar industrije ili tehnološke inovacije;
- opšta pravna i društveno-politička pitanja i zajedničko predstavljanje interesa u odnosu na vladine agencije (tj. aktivnosti lobiranja), npr. osnovni zakonski uslovi ili zakonodavstvo koji se trenutno predlažu, kao i važnost istih za industriju i mogućnosti za zajedničko predstavljanje interesa u odnosu na zakonodavstvo ili vladu;
- opšta (tj. nezavisna od kompanija) ekonomska situacija, npr. ekonomska situacija u industriji, prognoze, cene akcija, itd.;
- pitanja u kojima PHOENIX grupa ne predstavlja konkurenciju nekoj od drugih uključenih kompanija.

Sledeće teme su zabranjene, odnosno zaposlenima PHOENIX grupe nije dozvoljeno da razmenjuju informacije o njima s konkurentima:

- sve **informacije koje se odnose na cene**, npr. politika određivanja cena, nabavne ili prodajne cene ili komponente istih, planirane promene cena;
- **kapaciteti**, npr. skladišni ili transportni kapaciteti, ograničenja kapaciteta;
- **prodajna politika**, prodajne količine ili kvote, raspodela prodajnih teritorija i klijenata, liste klijenata, tekuće narudžbine, rešavanje zahteva klijenata ili dobavljača ili reklamacija;
- postignuti sporazumi o **tenderskim postupcima**: to se odnosi i na činjenicu da je ponuda podneta, kao i na njen sadržaj. Obelodanjivanje cena ponude ili drugih uslova ponude je zabranjeno, kao i sporazumi u vezi s podnošenjem lažnih ponuda od strane konkurenata, čak i ako takve informacije obelodanjuje samo jedna strana;
- **sporazumi o zaradama i preuzimanju zaposlenih**: zabranjeno je da konkurenti ili druge kompanije sklapaju sporazume i/ili razmenjuju informacije o zaradama. Na primer, konkurentima ili drugim kompanijama zabranjeno je da se dogovaraju o maksimalnim zaradama ili rasponima zarada bez obavezivanja kolektivnim ugovorom. U istom smislu, nije dozvoljeno sklapanje nikakvih sporazuma za uzdržavanje od preuzimanja zaposlenih i/ili generalno od uzdržavanja od zapošljavanja zaposlenih u konkurenciji ili drugim kompanijama.

³ Informacije se smatraju dostupnim javnosti samo ako im svako može pristupiti pod istim uslovima. Informacije dostupne za visoku naknadu ili čiji je pristup ograničen na drugi način smatraju se nedostupnim javnosti. Informacije koje zaposleni dobijaju od klijenata ili drugih poslovnih partnera takođe se smatraju nedostupnim javnosti.



Sledeće teme su kritične, tj. zaposlenima u PHOENIX grupi nije dozvoljeno da razmenjuju informacije o njima s konkurentima, osim ako su pomenute informacije bile poznate javnosti ili je pravna služba ili organizacija za usklađenost dala svoj izričiti pristanak:

- trgovinski uslovi, npr. uslovi isporuke;
- troškovi, npr. administrativni ili logistički troškovi;
- investicije, npr. u IT ili logistiku;
- prihodi, prodajne cifre i tržišni udeli, koji nisu poznati javnosti.

Na kraju, informacije relevantne za konkurenciju čine komponentu poslovnih tajni PHOENIX grupe. Bez obzira na svoje obaveze prema pravu o zaštiti konkurencije, svi zaposleni PHOENIX grupe imaju obavezu da čuvaju poverljivost ovih poslovnih tajni u skladu s važećim propisima u kontekstu njihovog zaposlenja. U skladu s ovim propisima, strogo je zabranjeno odavanje poslovnih tajni trećim licima.

2.1 Razmena podataka putem informacionih sistema podataka

PHOENIX zabranjuje (sistematsku) razmenu informacija s trećim licima (naročito konkurentima) u vezi s pitanjima relevantnim za konkurenciju (takođe vidi tačku 2) putem (eksternih) informacionih sistema podataka.

Zaposleni treba da budu pažljivi kada razmenjuju bilo koju vrstu informacija (relevantnih za konkurenciju) s trećim licima putem informacionih sistema podataka i/ili planiraju da implementiraju nove informacione tokove podataka putem internih ili eksternih informacionih sistema podataka s trećim stranama (npr. dobavljači, kupci itd.).

Ovo takođe može uključiti razmenu informacija između kompanija (npr. od PHOENIX maloprodaje do veleprodajnih jedinica).

Razmena informacija i podataka – moguće organizovana u namenskom informacionom sistemu podataka – je u mnogim slučajevima važan deo osnovnih poslovnih aktivnosti, npr. kao interfejs između naših veleprodajnih ili maloprodajnih preduzeća ili zdravstvenih organa (npr. sistemi prodajnih mjesta, sistemi nabavke itd.). Kao takva ne samo da je legalna, već je obično neophodna za obavljanje našeg poslovanja.

Međutim, takvi sistemi često sadrže konkurentski osetljive informacije (npr. veleprodajne ili maloprodajne cene, rabate, količine itd.) naših subjekata, a možda i konkurenata. Takvi se podaci u principu smatraju relevantnim prema antimonopolskom pravu. Ne smeju se koristiti za smanjenje konkurentskog pritiska, generisanje transparentnosti tamo gde to nije potrebno, a naročito se ne smeju koristiti kao platforme za sistemsku razmenu informacija za tajni dogovor bilo koje vrste.

Čak i na pojavu bilo kakvog mogućeg antikonkurentskog ponašanja u vezi s takvim sistemima treba se proaktivno suprotstaviti preduzimanjem promišljenih mera opreza, budući da razmena podataka između kompanija može predstavljati manifestaciju nezakonitog, antikonkurentskog sporazuma.

Aranžmani razmene podataka mogu biti aktikonkurentski kada, između ostalog, razmenjeni podaci uključuju osetljive podatke iz perspektive prava o zaštiti konkurencije i/ili konkurenti kojima je odbijen pristup (ili im je dopušten pristup pod nepovoljnijim uslovima) mogu, kao rezultat, imati smanjen pristup tržištu.

Zaposleni moraju obratiti posebnu pažnju na vrstu podataka koji se razmenjuju (vidi navedene u tački 2).



Svi subjekti i zaposleni PHOENIX-a – kada rade ili koriste takve sisteme – moraju voditi računa da je upotreba sistema dopuštena na način na koji se trenutno radi. To bi moglo zahtevati ažuriranu (eksternu) lokalnu pravnu procenu. Uvek se preporučuje usklađivanje sa LCM-om i pravnom službom. Primenjuju se svi gore navedeni relevantni propisi o zabranjenim temama i sadržajima.

To potencijalno takođe uključuje (sistemsku) razmenu/prosleđivanje informacija među kompanijama (npr. podaci o stvarnim cenama konkurenata preko maloprodajne jedinice PHOENIX-a veleprodajnoj jedinici PHOENIX-a). Ako je potrebno, moraju se preduzeti odgovarajuće mere predostrožnosti kako bi se izbegla nelegitimna razmena informacija putem informacionih sistema podataka (npr. implementacijom tzv. „kineskog zida“ koji obezbeđuje da su sektori – vođeni različitim ciljevima – odvojeni na način da nema razmene informacija [informacija relevantnih za konkurenciju], čime se izbegava sukob interesa).

2.2 Uporedna procena

Principi i pravila

PHOENIX zabranjuje zloupotrebu aktivnosti Benchmarking-a (uporedne procene) radi formiranja kartela (vidi tačku 1), kao i (sistematsko) primanje, davanje ili međusobnu razmenu informacija relevantnih za konkurenciju od ili sa konkurentima u kontekstu Benchmarking-a.

Sam proces Benchmarking-a je u principu dozvoljen i može poboljšati efikasnost procesa, procedura i slično; ipak, uporedna procena uvijek uključuje razmenu informacija.

Stoga se sledeća pravila primenjuju na aktivnosti Benchmarking-a:

- Benchmarking ne predstavlja izuzeće od zabrane kartela, tj. zabrana se i dalje primenjuje bez ikakvih promena. Određene aktivnosti ne postaju zakonite jer su označene kao „Benchmarking“.
- Benchmarking je poseban oblik razmene informacija, zbog čega se naročito primenjuju kriterijumi opisani u tački 2.
- Postoji rizik da razgovori na marginama stvarnog procesa Benchmarking-a mogu uključivati razmenu konkurentski relevantnih informacija ili konkurentski osetljivih informacija. U takvim situacijama, zaposleni moraju voditi računa da se ne raspravlja o zabranjenim ili kritičnim temama, ili u slučaju sumnje, izneti prigovore (vidi tačku 2).

Definicija

U kontekstu ove smjernice, Benchmarking (uporedna procena) označava kontinuirani proces koji koriste konkurenti s kompanijama izvan njihove grupe za poređenje operacija, identifikovanje razlika i njihovih uzroka, određivanje konkretnih mogućnosti za poboljšanje i formulisanje konkurentskih ciljeva.

Međutim, ova smjernica ne utiče na aktivnosti Benchmarking-a među kompanijama koje nisu konkurentske kompanije.

2.3 Rad u udruženjima

Principi i pravila

PHOENIX zabranjuje zloupotrebu aktivnosti u udruženjima radi formiranja kartela, kao i (sistematskog) primanja, davanja ili međusobne razmene konkurentski relevantnih informacija od ili sa konkurentima u kontekstu rada u udruženjima.

Rad u udruženjima je u principu dozvoljen. Ipak, rad u udruženjima ne predstavlja izuzeće od zabrane kartela, tj. zabrana se i dalje primenjuje bez ikakvih promena.

Udruženja ni pod kojim okolnostima ne mogu postati platforma za antikonkurentsko ponašanje. Stoga se sledeća dodatna pravila primenjuju na zaposlene koji učestvuju na konferencijama udruženja:



- a) **Pre konferencije:** Insistirati na tome da vam se pošalje detaljna agenda i proveriti da li ista sadrži bilo koje zabranjene ili kritične teme. Ako agenda sadrži zabranjene ili kritične teme, zaposlenom je zabranjeno da učestvuje na konferenciji; pored toga, on mora o tome obavijestiti svog nadređenog, LCM-a ili pravnu službu.
- b) **Tokom konferencije:** Insistirati na poštovanju detaljne agende. Tokom razgovora, treba voditi računa da se ne dozvoli odstupanje, tako da se razmenjuju informacije koje bi mogle omogućiti donošenje zaključaka o trenutnim ili budućim tržišnim strategijama. Posebnu pažnju treba obratiti kod otvorenih pitanja u agendi, kao što su „trenutna situacija na tržištu“ ili slično. Bilo koja rasprava o temama koje izazivaju zabrinutost o dopustivosti istih u skladu s pravom o zaštiti konkurencije mora biti odbijena. Zaposleni treba da insistira da se njegov/njen prigovor unese u zapisnik. Ako se nastavi rasprava o spornom pitanju, zaposleni mora napustiti konferenciju. Zaposleni mora da insistira da se u zapisnik upiše njegovo/njeno ime i vreme odlaska s konferencije; pored toga, on/ona mora o tome obavestiti svog nadređenog, LCM-a ili pravnu službu.
- c) Postoji rizik od razmene informacija u vezi s konkurencijom na marginama razgovora. U takvim situacijama, zaposleni moraju voditi računa da se ne raspravlja o zabranjenim ili kritičnim temama, ili uložiti prigovor u slučaju sumnje. Ako druga strana u razgovoru odmah ne odgovori na prigovor, razgovor mora biti okončan.
- d) **Nakon konferencije:** Insistirati na prosleđivanju zapisnika i odobrenju istog od strane učesnika. Potrebno je proveriti da li zapisnik sadrži potencijalno dvosmislene fraze koje indirektnim učesnicima mogu odavati utisak da se raspravljalo o temama koje su sporne prema pravu konkurencije. Zaposleni mora insistirati da se takvi odlomci ispravljaju; pored toga, oni moraju o tome obavestiti svog nadređenog, LCM-a ili pravnu službu.
- e) Zahtevanje uvođenja kodeksa ponašanja za udruženje.

Definicija

Udruženje je dobrovoljna koalicija sindikata različitih kompanija koji teže zajedničkim ciljevima. U tom cilju, udruženja spajaju interese svojih pojedinačnih članova kako bi predstavili zajednički i jedinstven front u odnosu na političare, itd.

Udruženja nude svojim članovima priliku da razmene iskustva i zajednički zastupaju svoje političke interese. Takve aktivnosti su obično u skladu s propisima iz oblasti prava o zaštiti konkurencije.

2.4 Sajmovi

Principi i pravila

U kontekstu sajmova, zaposleni treba naročito da vode računa da spreče (možda i nenamerno) obelodanjivanje, prenos ili razmenu konkurentski relevantnih informacija ili konkurentski osetljivih informacija.

Na sajmovima zaposleni srjecu veliki broj ljudi. Pitanje o tome koja pravila treba da slede zavisi od toga da li se radi o licima koja predstavljaju konkurente PHOENIX grupe ili ne.

Razgovori s licima koja ne predstavljaju konkurente obično ne izazivaju zabrinutost u vezi s pravom o zaštiti konkurencije. Lica koja nisu konkurenti su novinari koji pišu za stručne časopise, predstavnici vlasti i industrije, kao i klijenti i dobavljači. Zaposleni treba da predstavljaju PHOENIX grupu što je bolje moguće; međutim, oni se ipak moraju pobrinuti da ne otkriju nijednu poslovnu tajnu, kao što su poverljive cene i uslovi.

Zbog povećanog rizika od ponašanja kojim se krši pravo o zaštiti konkurencije, zaposleni moraju obratiti posebnu pažnju prilikom razgovora s konkurentima. S tim u vezi, zaposleni su dužni da se



pridržavaju pravila navedenih u odsecima 1.1 i 2, naročito kada se odnose na zabranjene ili kritične teme, i moraju se izričito i nedvosmisleno distancirati od takvih razgovora.

Definicija

U ovom kontekstu, sajam je krovni termin za sve opšte događaje ili skupove na kojima se veliki broj konkurenata i zaposlenih (možda) susreću.

Principi i pravila

2.5 Signalizacija

PHOENIX zabranjuje upotrebu signalizacije kao instrumenta s namerom ili dejstvom ograničavanja konkurencije.

Zaposleni moraju biti veoma oprezni u pogledu izjava koje objavljuju, a koje mogu sadržati konkurentske relevantne ili konkurentske osetljive informacije.

Dalje, zaposlenima je zabranjeno da se izjašnjavaju da govore u ime PHOENIX-a ako nemaju pravo na to.

(Potencijalno) ograničavanje konkurencije putem javnih servisa nije izuzeto od propisa koji se odnose na kartele. PHOENIX zabranjuje bilo koju izjavu putem javnih servisa koja sadrži konkurentske osetljive ili čak konkurentske relevantne informacije koja je data s namerom ili dejstvom ograničavanja konkurencije.

Da li je informacija stvarno namenjena javnosti ili se zapravo radi o slučaju nezakonite signalizacije teško je utvrditi nakon obelodanjivanja iste. Buduci da su standardi koji se zasnivaju na praksama lokalnih vlasti u pogledu kartela često i nedosledni i nejasni, velika pažnja se mora posvetiti obelodanjivanju konkurentske osetljivih informacija.

Potrebno je konsultovati LCM-a ili lokalnu pravnu službu pre bilo kakvih javnih izjava ako postoje bilo kakve nejasnoće u pogledu njihove dopustivosti prema pravu o zaštiti konkurencije.

Definicija

Signalizacija se odnosi na izjave o budućem tržišnom ponašanju koje su date javno i stoga transparentno s ograničenjem konkurencije kao ciljem, namerom ili dejstvom.

U takvom slučaju, informacije koje su konkurentske osetljive se obelodanjuju putem javnih medija (npr. novine, stručni časopisi, društveni mediji, itd.) i usmerene su ka konkurentu. U tom kontekstu, signalizacija je nezakonita. U zavisnosti od specifičnih karakteristika izjave i klasifikacije i težine materije, signalizacija se razlikuje od dopuštene „javne komunikacije“.

3. Vertikal sporazumi ili prakse

Principi i pravila

PHOENIX zabranjuje nezakonite vertikalne sporazume i/ili prakse koji ograničavaju konkurenciju, imaju takvo dejstvo ili su namijenjeni ograničavanju konkurencije bilo direktno ili indirektno, osobito prilikom dogovaranja (minimalne) cijene između PHOENIXa i dobavljača i/ili kupaca.

Svaka jedinica u okviru PHOENIX grupe mora pojedinačno procenjivati dopustivost bilo kojih postojećih ili predviđenih ugovora o vertikalnoj prodaji.

Vertikalni sporazumi ili prakse obično ne predstavljaju nikakvo ograničenje konkurencije. Zapravo, upravo je suprotno; na primer, u slučaju nabavke, klijent mora pregovarati s dobavljačem o količinama, cenama, rabatima i drugim uslovima.

Čak i ako vertikalni sporazum ili praksa uključuju ono što se može nazvati vertikalnim ograničenjem, tj. odredbu koja bi mogla imati antikonkurentske namjere ili antikonkurentska dejstva, ona ne krši automatski pravo o zaštiti konkurencije. Vertikalna ograničenja mogu biti dozvoljena, pod uslovom da su ispunjeni pravni zahtjevi.



Primeri dozvoljenih vertikalnih sporazuma uključuju:

- a) ugovore o selektivnoj distribuciji: distributivne sisteme u kojima je pružalac obavezan da prodaje robu samo određenim poslovnim partnerima, možda da bi osigurao kvalitet robe ili njenu pravilnu upotrebu (kao što je ekskluzivna distribucija visokokvalitetne kozmetike preko specijalizovanih apoteka i običnih apoteka).
- b) propisi o grupnim izuzecima: propisi EU koji sveobuhvatno dozvoljavaju sporazume i usklađene prakse koje ograničavaju konkurenciju (kao u istraživanju i razvoju radi poboljšanja konkurentnosti EU kompanija)

Vertikalna ograničenja koja nemaju nikakvo dejstvo koje stimuliše konkurenciju, kao što je slučaj sa „strogim ograničenjima“ (vidi tač. 1.1 i 2), su zabranjena.

Zaposlenima su stoga zabranjene radnje poput sledećih:

- a) sklapanje sporazuma s klijentima PHOENIX grupe o preprodajnim cenama ka trećim licima;
- b) sklapanje sporazuma s dobavljačima PHOENIX grupe o preprodajnim cenama ka klijentima PHOENIX grupe;
- c) sklapanje sporazuma ili koordinisanje usklađenih praksi, pri čemu je cilj ili dejstvo da se ograniči klijent PHOENIX grupe u pogledu njegove prodajne teritorije ili klijentele (s izuzetkom regulative o grupnom izuzeću).

Zabrana fiksiranja cena uključuje i zabranu fiksnih preprodajnih cena u cenovnicima, katalogima, na cenovnim oznakama i na ambalaži. Zaposlenima je takođe zabranjeno da koriste druge mere kako bi kontrolisali politiku određivanja cena svojih klijenata, kao što su pretnje obustavljanjem isporuke, ugovorne kazne i sankcije ili odobravanjem finansijskih podsticaja.

Neki državni propisi o zdravstvenoj zaštiti, međutim, dozvoljavaju izuzetke. Da navedemo jedan primer: u Nemačkoj su cene lekova koji se izdaju na recept za krajnje kupce fiksirane državnim propisima o ceni lekova koji se izdaju na recept. Slični sporazumi postoje i u drugim evropskim zemljama. Neke zemlje fiksiraju čak i cene lijekova koji se ne izdaju na recept.

Često je teško proceniti da li sporazum s vertikalnim ograničenjem ograničava konkurenciju ili ne. Zaposleni treba da se konsultuju sa svojim LCM-om ili pravnom službom kod pregovora o vertikalnim sporazumima između (i) PHOENIX grupe i njenih klijenata ili dobavljača (npr. ugovor o nekonkurentnosti), ili (ii) između PHOENIX grupe i njenih konkurenata (npr. obavezna nabavka), ili (iii) između klijenata ili dobavljača PHOENIX grupe i njihovih konkurenata (npr. sporazum o ekskluzivnosti), gde postoji mogućnost ograničavanja konkurencije.

Definicija

Vertikalni sporazumi su sporazumi sklopljeni s poslovnim partnerom duž lanca dodate vrednosti (nekonkurenti, npr. dobavljači – kao što je farmaceutska industrija – ili klijenti – kao što su apoteke). Nasuprot ovome stoje horizontalni sporazumi s poslovnim partnerima na istom koraku u lancu dodate vrednosti (prvenstveno konkurenti).

4. Sporazumi zvezdaste strukture („hub-and-spoke“)

Principi i pravila

PHOENIX zabranjuje formiranje, kao i učestvovanje u ili saradnju u kartelima putem takozvanih sporazuma zvezdaste strukture.

Razmena strateških informacija o konkurentima ili njihovim tržišnim praksama preko trećih lica mogla bi biti kritična prema propisima koji se odnose na kartele. Komunikacija informacija među konkurentima može predstavljati ili olakšati implementaciju kartela – sporazuma ili usklađene



prakse između konkurenata s ciljem ili dejstvom sprečavanja, ograničavanja ili narušavanja konkurencije (na primer, određivanje cena ili količina). Kartel se obično ostvaruje tako što članovi kartela (npr. konkurenti) međusobno direktno komuniciraju. Međutim, takođe je moguće da kompanije koordiniraju svoje tržišno ponašanje posredno komunicirajući – putem trećeg lica koje je s njima u vertikalnom odnosu – obično njihovog zajedničkog dobavljača ili kupca koji se nalazi na nizvodnom lancu.

Ti se karteli nazivaju „hub and spoke“ karteli, gde su kraci („spokes“) konkurenti, a čvorište („hub“) je treća strana (uzvodni dobavljač ili nizvodni kupac), a koordinacija se odvija od strane svakog konkurenta („kraka“) koji komunicira s dobavljačem/kupcem („čvorištem“), koji zauzvrat deli ove informacije s ostalim konkurentima (drugim kracima). Čvorište – npr. dobavljač ili kupac – deluje kao kanal za prenos informacija između konkurenata.

Ako konkurenti sistematski i kontinuirano koriste treće lica kao posrednika ili glasnika za konkurentski osetljive ili čak konkurentski relevantne informacije (vidi tačku 2), na primer, da bi obezbedili ili razmenili uvide u buduće tržišno ponašanje drugih konkurenata, to je zabranjeno shodno propisima koji se odnose na karte.

Klijent ni u kom slučaju ne sme biti aktivno ispitivan o strateškim informacijama vezanim za konkurente.

Definicija

U kontekstu propisa koji se odnose na karte, sporazumi zvezdaste strukture se odnose na nezakonitu razmenu informacija putem trećih lica. Ovo uključuje vertikalne sporazume koji imaju horizontalno dejstvo na konkurentsku situaciju, suprotno propisima koji se odnose na karte. Konkurenti (npr. veletrgovnice) nisu u direktnom kontaktu jedni s drugima, već prenose sporazume preko posrednika (npr. proizvođača farmaceutskih proizvoda) primaocu (u ovom primeru, drugoj veletrgovnici).

5. Poslovni partneri

Principi i pravila

Antikonkurentsko ponašanje trećih lica moglo bi da ima negativan uticaj na ugled kompanija u PHOENIX grupi, čak i ako one nisu bile uključene u takve prakse. Zato težimo zajedničkim standardima integriteta sa svim našim poslovnim partnerima. Putem postupka detaljne analize poslovnih partnera (Business Partner Due Diligence – BPDD), PHOENIX proaktivno vodi računa da izbegne interakcije s poslovnim partnerima koji mogu predstavljati pravne ili reputacijske rizike i u smislu propisa o konkurenciji. Primenjuju se propisi iz dokumenta AnCo_Standard_Third Party Management.

Vidi
[AnCo_Standard_Third Party Management](#)

Vidi Principle
[usklađenosti](#)

Stoga, svaki zaposleni koji sazna za stvarna ili potencijalna kršenja propisa iz oblasti konkurencije od strane trećih lica dužan je da odmah obavesti svog nadređenog, LCM-a ili pravnu službu.

Definicija

Pojam poslovni partner obuhvata sva treća lica kao što su kupci, dobavljači, agenti, konsultanti i drugi koji su direktno angažovani u poslovnim aktivnostima PHOENIX grupe.

6. Spajanja, preuzimanja i zajednička ulaganja

Principi i pravila

Pre zaključivanja ugovora o transakcijama spajanja i/ili preuzimanja, kao i zajedničkim ulaganjima, mora se izvršiti odgovarajuća dubinska analiza za potrebe usklađivanja s propisima o konkurenciji.



Spajanja i/ili preuzimanja mogu dovesti do toga da kompanije u PHOENIX grupi budu odgovorne za prošle ili buduće transakcije dotičnih kompanija. Prema tome, mora se obezbediti da ove kompanije dele naše standarde integriteta i da postupaju u skladu s njima. Da bi se osigurala usklađenost s ovom smjernicom u slučaju transakcija ove prirode, poslovne aktivnosti dotičnih kompanija moraju se proceniti i pratiti u skladu s tim u okviru dubinske analize pre i posle zaključenja ugovora.

Ugovori o zajedničkom ulaganju između konkurenata mogu proizvesti korisnu efikasnost, ali takođe mogu uticati na ili ograničiti konkurenciju. Stoga se takvi ugovori ne smeju sklapati bez prethodnog dobijanja pravnog saveta.

Definicija

Koncept transakcija spajanja i preuzimanja označava preuzimanje/pripajanje kompanije u celini ili delimično ili spajanje kompanije u PHOENIX grupi s drugom kompanijom. Zajedničko ulaganje označava zajedničko poslovanje kompanije s najmanje jednim trecim licem.

Reference

Smernice o spajanju i pripajanju

7. Primena

Komisija EU ili nadležni državni kartelni organi odgovorni su za sprovođenje zakona o zaštiti konkurencije. U tu svrhu, oni mogu koristiti istražna ovlašćenja koja su im dodeljena (npr. za pretresanje kuća i drugih objekata, sprovođenje istraga, izdavanje sudskih poziva i sl.).

Vidi principe usklađenosti

Propisi Principa usklađenosti, Smjernica prijavljivanja i istraga se provode u praksi u kontekstu pretraga.

Vidi principe usklađenosti

8. Kontakt

Postoji više načina za prijavu nedoličnog ponašanja (vidi principe usklađenosti).

U slučaju da imate pitanja vezano uz ovu ili bilo koju drugu smjernicu, molimo kontaktirajte vašeg LCM ili Corporate Compliance.

Corporate Compliance možete kontaktirati preko:

e-mail adrese: compliance@phoenixgroup.eu

Telefonski: +49 621 8505 - 8519

(Anonimno) preko sistema za prijavu dostupan: <https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>

Poštom na adresu:

PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfungstweidstraße 10-12
68199 Mannheim, Germany

Anex I

Vodič i signali uzbune (red flags)

Vodite računa o načinu na koji komunicirate prilikom poslovne komunikacije, bilo da je pišete ili govorite tokom sastanaka ili telefonskih poziva. Neopreznost može naštetiti ukoliko je kompanija



predmet istrage konkurencijskog vijeća ili je uključena u parnični postupak sa drugom kompanijom. Loš izbor riječi može učiniti da savršeno legalna djelatnost izgleda sumnjivo. Mnogi interni dokumenti mogu biti pod lupom tokom istrage ili u toku sudskih procesa koji uključuju treću stranu, čak i oni za koje se smatra da su povjerljivi, kao što su dnevnici, zapisi o telefonskim pozivima ili lični rokovnici. Dokumenti u ovom kontekstu nisu samo papirne verzije zapisa, nego uključuju bilo koju formu koja je zabilježena i koja može biti predmet istrage/ ispitivanja: kompjuterske zapise i podatke, e-mail, SMS poruke, mirkofilmove, svučne zapise, video i tako dalje.

Zbog toga trebate slijediti ove smjernice:

- Ukoliko mislite da ste u osjetljivom području, razgovarajte sa pravnim konsultantom ili LCM prije nego učinite zapise
- Držite se podalje od razmjene bilo kojih informacija o cijenama (da sagovornik ne bi stekao pogrešan dojam da informacija dolazi iz razgovora sa konkurentom)
- Izbjeći bilo kakvu sumnju da je proizvođač zatražio ili diskutovao određena pitanja kao što je nivo cijena
- Ne nagađajte da li je neka aktivnost legalna ili ne
- Vodite tačne zabilješke svih sastanaka sa konkurentima i osigurajte tačnost kontakt podataka
- Svaki puta kada nešto zapišete sjetite se da to može biti predmet istrage i javno dostupan podatak
- Ne pišite ništa što može implicirati da su cijene, rabati ili druge komponente uticale na poslovne odluke, poslovne odluke uvijek moraju biti zasnovane na neovisnoj poslovnoj procijeni
- Vodite računa o istim pravilima kada označavate kopije bilješki ili memoranduma čiji su autori drugi
- Izbjegavajte komunikaciju koja sugerise da je kompanijska strategija da konkuretna isključi iz posla
- Ne koristite vokabular „molim uništiti“ ili „obriši nakon čitanja“

Nadalje, sljedeći primeri mogu biti mogući znaci da je u pitanju ponašanje koje nije u skladu sa Zaštitom konkurencije (lista nije konačna). Ukoliko primetite ovakvu komunikaciju ili ste uključeni u nju, odmah kontaktirajte vašeg LCM ili Grupni Compliance:

- Kontaktira vas konkurent direktno i želi sa vama razmijeniti mišljenja o „raznim temama“
- Konkurent pita da li će PHOENIX biti uključen u proces tendera
- Prije sastanka udruženja ne šalje se agenda sastanka
- Ne postoje službene zabilješke nakon sastanaka udruženja
- Pozvani ste na neformalni sastanak ili druženje koju organizuje službena asocijacija
- Planirate sklopiti ekskluzivni ugovor sa preferencijalnim uslovima, klauzulama koje nisu u skladu sa zaštitom konkurencije oco sadrže prodajne restrikcije (aktivne ili pasivne) - kontaktirajte Pravnu službu u vezi ovoga
- Ukoliko ste slučajno primili email od konkurenta sa (osjetljivim) podacima o kupcima
- Pretpostavljate da imate dominantnu poziciju na (ne ograničavajući se) marketu i planirate agresivnu marketing strategiju kako biste pobijedili konkurenciju
- Koristite sistem/bazu podataka/kompaniju (koja je namjenjena) i kroz koju razmjenjujete informacije (o kupcima) sa kompetitorima
- Planirate razmjenu sa kompanijom koja je konkurent PHOENIXa moguće u određenom području. Niste sigurni šta smijete diskutovati.