

Politika zaštite konkurencije

GGL_Corporate Legal_20190415_3

Datum stupanja na snagu: 15.04.2019. godine

Zamenske smernice: GGL_ZSB Recht_20140218

Pokrivenost:

Grupa	X
Podgrupa u Njemačkoj	
PHOENIX	

Datum odobrenja: 05.04.2019. godine

Politika zaštite konkurencije

GGL_Corporate Legal_20190415_3



Sadržaj

I	Opšte informacije	5
II	Propisi	6
1.	Definicije / obim	6
	Kartel	6
	Zloupotreba dominantnog tržišnog položaja	7
2.	Razmena informacija sa trećim licima	9
	Uporedna procjena	12
	Rad u udruženjima	12
	Sajmovi	13
	Signalizacija	14
3.	Vertikalni sporazumi ili prakse	15
4.	Sporazumi zvjezdaste strukture	16
5.	Poslovni partneri	16
6.	Transakcije spajanja i preuzimanja	17
7.	Primjena	17
8.	Kontakt	18

Rječnik pojmova

<p>Lokalni menadžer za usklađenost (LCM)</p>	<p>Osoba koja je odgovorna za implementaciju 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 videti Principe usklađenosti)</p>
<p>Zaposleni</p>	<p>Osoba koja je zaposlena u PHOENIX grupi.</p>
<p>PHOENIX grupa (ili samo "PHOENIX")</p>	<p>Obuhvata sve kompanije u kojima većinu akcija drži PHOENIX Pharma SE ili jedna od njenih podružnica, ili koje su pod direktnom ili indirektnom kontrolom holdinga ili njegovih podružnica.</p>

I Opšte informacije

Ova politika sadrži informacije o načinu ophođenja u odnosu na konkurente i poslovne partnere PHOENIX grupe u pogledu poštovanja odredbi prava konkurencije.

Ova politika se zasniva na odredbama prava 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 su dužni da se pridržavaju ovih pravnih zahteva.

Međutim, državni pravni zahtevi pojedinih država članica mogu biti stroži od zakona EU, posebno 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 su dužni da se pridržavaju relevantnih lokalnih pravnih zahteva. U slučaju bilo kakvih nedoumica u vezi sa pravnih zahtevima, zaposleni treba da se konsultuju sa svojim nadređenima, LCM-om ili pravnom službom.

Pravo 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 promovira efikasnost, omogućuje rast i otvara radna mjesta i garantuje kupcima dostupnost modernih proizvoda po razumnim cijenama. Pravo konkurencije osigurava 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 konkurencije EU ovo postiže su:

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

Državni zakoni zemalja članica EU i mnogih drugih zemalja imaju slične propise.

[Vidjeti Principe usklađenosti i tačku 8](#)

Propisi Principa usklađenosti primenjuju se bez ograničenja na ovu politiku. Moraju se u potpunosti poštovati i sprovesti u praksi. Obratite se svom LCM-u ili službi korporativne usklađenosti sa svim pitanjima koja imate u vezi sa pravom konkurencije ili bilo kojom drugom temom koja se razmatra u ovoj politici.

II Propisi

1. Definicije / obim

Principi i pravila

Kartel

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 zahtjeva od svake kompanije da samostalno odredi i sprovodi svoju poslovnu politiku.

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 o osnivanju udruženja između kompanija, smanje neizvesnost koja je tipična za konkurenciju. Primer za to bi bila razmjena konkurentski relevantnih informacija (videti 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 sa konkurentima o cijenama, obimu prodaje ili prodajnim kvotama, tržišnim udelima, podjeli prodajnih teritorija ili klijenata, ili rešavanju zahtjeva klijenta ili dobavljača;
- b) razmena informacija sa 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 podrazumjevaju sporazumi ili usklađene prakse između kompanija ili odluke koje donose udruženja kompanija koja imaju antikonkurentsku nameru ili antikonkurentsko dejstvo.

Ova politika se primjenjuje na sledeće vrste kartela:

- **Horizontalni sporazumi ili prakse:** Sporazumi ili usklađene prakse između konkurenata ili odluke koje donose takve kompanije sa antikonkurentskim namjerama 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 sa antikonkurentskim namerama ili antikonkurentskim dejstvom.

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

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

Ova lista nije konačna i ne sadrži sve sporazume, usklađene prakse ili odluke koje vlasti i sudovi smatraju antikonkurentskim po njihovoj namjeri ili dejstvu. Specifične ključne teme razmatraju se u daljim primjerima u odeljcima od 2 do 4.

Ukoliko se takva kršenja dokažu, to bi moglo da ima 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.

Zloupotreba dominantnog tržišnog položaja

Principi i pravila

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 konkurencije zahtjeva da dominantne kompanije na određenom tržištu uzimaju u obzir svoje poslovne partnere i konkurente. U nekim zemljama postoje slični propisi za kompanije sa 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 (videti prethodni odeljak).

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 ("basnoslovne cijene");
- odvlačenje klijenata od konkurencije veštački niskim cijenama (ili vještački visokim rabatima) s kojima drugi ne mogu biti u konkurenciji ("damping cijena"), npr. cijene niže od troškova;
- izostanak isporuke bez objektivno valjanog razloga;
- drugačije tretiranje kupaca bez objektivno valjanog razloga ("diskriminacija"), npr. korišćenje različitih cijena, 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 sa obavezujućim dejstvom, rabati pod uslovom kupovine svih ili najvećeg dijela 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 udio 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. Podrazumijeva se da mali tržišni udeli uglavnom predstavljaju dobar osnov za pretpostavku da kompanija nema značajnu tržišnu snagu. Sa tržišnim udjelima ispod 30%¹, dominantan tržišni položaj je malo verovatan. Međutim, tržišni udio se takođe procjenjuju 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.

Što je veći tržišni udio, ili što više tržišni udjela prelaze prag od 30%, to važnije postaje da se može isključiti mogućnost da dominantni tržišni položaj postoji ili da se zloupotrebljava.

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

Zakon o zaštiti konkurenciji EU posebno pominje sledeće primjere za prakse zloupotrebe:

- direktno ili indirektno iznuđivanje nametanjem nerazumnih nabavnih ili prodajnih cijena ili bilo kojih drugih trgovinskih uslova;
- ograničavanje proizvodnje, tržišta ili tehnološkog razvoja na štetu kupaca;
- primena različitih uslova na iste transakcije sa 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 sa uobičajenom trgovinskom praksom nemaju nikakve veze sa predmetom pomenutih ugovora.

Ova lista nije konačna i ne sadrži sve poslovne prakse koje vlasti i sudovi smatraju antikonkurentskim. Pored toga, nove prakse mogu biti identifikovane kao zloupotreba od strane vlasti 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. Razmjena informacija sa trećim licima

Principi i pravila

Zabranjena je (sistematska) razmjena informacija sa trećim licima (posebno konkurentima) u vezi sa konkurentski značajnim pitanjima.

Zaposleni treba da vode računa prilikom podjele bilo koje vrste informacija (konkurentski relevantnih) sa trećim licima, posebno sa konkurentima.

Izvor informacija uvek mora biti zakonit.²

Konkurentski relevantne informacije čine komponentu korporativnih tajni PHOENIX grupe. Bez obzira na svoje obaveze iz prava konkurencije, svi zaposleni u PHOENIX grupi imaju obavezu da čuvaju poverljivost tih poslovnih tajni u skladu sa važećim propisima u kontekstu njihovog zaposlenja. U skladu sa ovim propisima, kategorički je zabranjeno da se poslovne tajne otkrivaju trećim licima.

Pored toga, razmjena informacija sa konkurentima je delikatna tema u okviru prava konkurencije. On u principu zabranjuje konkurentima da razmenjuju konkurentski relevantne informacije. Čak i jednostrano i jednokratno obelodanjivanje konkurentski relevantnih informacija može

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 o poverljivosti, izvršenjem krivičnog dela ili učestvovanjem u izvršenju krivičnog dela.

predstavljati kršenje prava konkurencije ako dozvoljava usklađene prakse između kompanije koja obelodanjuje i kompanije koja prima informacije i time smanjuje konkurentski pritisak. Uvijek postoji rizik da razmjena informacija o dozvoljenim temama može da se preusmeri prema zabranjenim ili osetljivim temama. Pored toga, lista gore navedenih tema nije konačna i opšti propisi iz tačke 1 se primenjuju u svakom trenutku.

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

- neprekidna pažnja pri komunikaciji sa konkurentima;
- izražavanje prigovora čim se pokrenu zabranjene ili osetljive teme;
- okončanje razgovora ako druga strana ne postupi u skladu sa 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 sa razmenom informacija koje bi mogle biti konkurentski relevantne, obavezno je odmah kontaktirati LCM-a, službu korporativne usklađenosti ili lokalnu pravnu službu.

Definicija i primjeri

Treće lice je svako fizičko ili pravno lice sa kojom kompanija iz PHOENIX grupe ima (poslovni) kontakt.

Vrsta informacija koje se razmenjuju opredeljuje 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 sa pravom konkurencije ("dozvoljene teme") i druge vrste informacija koje se praktično nikada ne mogu dijeliti sa konkurentima (konkurentski relevantne teme, "zabranjene teme"). Konačno, postoje vrste informacija koje bi mogle dovesti do problema u okviru prava konkurencije kada se dijele sa konkurentima u određenim slučajevima (konkurentski osetljive informacije, "kritične teme").

Sledeće liste samo daju neke primere, bez ikakve tvrdnje o sveobuhvatnosti.

Sledeće teme su dozvoljene:

- informacije dostupne javnosti³, npr. sadržaj poslovnih izveštaja, novinski članci i sl .; informacije ili detalji koji nisu poznati javnosti, s druge strane, ne mogu se razmjenjivati;
- opšte teme vezane za tehnologiju ili nauku, npr. opšti događaji unutar industrije ili tehnološke inovacije;

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.

- 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, odn. zaposlenima PHOENIX grupe nije dozvoljeno da razmjenjuju informacije o njima sa konkurentima:

- sve **informacije koje se odnose na cijene**, npr. politika određivanja cijena, nabavne ili prodajne cijene ili komponente istih, planirane promene cijena;
- **kapaciteti**, npr. skladišni ili transportni kapaciteti, uska grla kapaciteta;
- **prodajna politika**, prodajne količine ili kvote, raspodjela prodajnih teritorija i klijenata, liste klijenata, tekuće narudžbe, rukovanje zahtjevima klijenata ili dobavljača ili reklamacije;
- postignuti sporazumi o **tenderskim postupcima**: to se odnosi i na činjenicu da je ponuda podnijeta, kao i na njen sadržaj. Objelodanjivanje cijena ponude ili drugih uslova ponude je zabranjeno, kao i sporazumi u vezi sa podnošenjem lažnih ponuda od strane konkurenata, čak i ako takve informacije objelodanjuje samo jedna strana.
- **sporazumi o zaradama i preuzimanju zaposlenih**: zabranjeno je da konkurenti ili druge kompanije sklapaju sporazume i/ili razmjenjuju 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.

Sledeće teme su kritične, tj. zaposlenima u PHOENIX grupi nije dozvoljeno da razmjenjuju informacije o njima sa 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.

Uporedna procjena

Principi i pravila

PHOENIX zabranjuje zloupotrebu aktivnosti Benchmarking-a (uporedne procjene) radi formiranja kartela (videti tačku 1), kao i (sistematsko) primanje, davanje ili međusobnu razmenu konkurentski relevantnih informacija 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 procjena uvek uključuje razmenu informacija.

Stoga se sledeća pravila primjenjuju na aktivnosti Benchmarking-a:

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

U kontekstu ove politike, Benchmarking označava kontinuirani proces koji koriste konkurenti sa kompanijama izvan njihove grupe za poređenje operacija, identifikovanje razlika i njihovih uzroka, određivanje konkretnih mogućnosti za poboljšanje i formulisanje konkurentskih ciljeva.

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

Definicija

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 promjena.

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

- a) **Prije konferencije:** Insistirati na tome da vam se pošalje detaljna agenda i provjeriti 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 obavestiti 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 razmjenjuju 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 sa pravom 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 vrijeme odlaska sa konferencije; pored toga, on/ona mora o tome obavestiti svog nadređenog, LCM-a ili pravnu službu.
- c) Postoji rizik od razmjene informacija u vezi sa konkurencijom na marginama razgovora. U takvim situacijama, zaposleni moraju osigurati 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) **Poslije konferencije:** Insistirati na prosleđivanju zapisnika i odobrenju istog od strane učesnika. Potrebno je provjeriti da li zapisnik sadrži potencijalno dvosmislene fraze koje indirektnim učesnicima mogu odavati utisak da se raspravljalo o temama koje su sporne po pravu konkurencije. Zaposleni mora insistirati da se takvi odlomci ispravljaju; pored toga, oni moraju o tome obavijestiti svog nadređenog, LCM ili pravnu službu.
- e) Zahtjevanje 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 razmjene iskustva i zajednički zastupaju svoje političke interese. Takve aktivnosti su obično u skladu sa propisima iz prava konkurencije.

Sajmovi

Principi i pravila

U kontekstu sajmova, zaposleni bi trebalo posebno da vode računa da spriječe (možda i nenamjerno) objelodanjivanje, prenos ili razmjenu informacija konkurentski relevantnih ili konkurentski osjetljivih informacija.

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

Razgovori sa licima koja ne predstavljaju konkurente obično ne izazivaju zabrinutost u vezi sa pravom 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 cijene i uslovi.

Zbog povećanog rizika ponašanja koje krši pravo konkurencije, zaposleni moraju obratiti posebnu pažnju prilikom razgovora sa konkurentima. S tim u vezi, zaposleni su dužni da se pridržavaju pravila navedenih u odjeljcima 1.1 i 2, posebno 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.

Signalizacija

Principi i pravila

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

Zaposleni moraju da budu veoma oprezni u pogledu izjava koje objavljuju, a koje mogu sadržati konkurentski relevantne ili konkurentski 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 kanala nije izuzeto od propisa koji se odnose na kartele. PHOENIX zabranjuje bilo koju izjavu putem javnih kanala koja sadrži konkurentski osetljive ili čak konkurentski relevantne informacije koja je data sa namjerom ili dejstvom ograničavanja konkurencije.

Da li je informacija stvarno namjenjena javnosti ili se zapravo radi o slučaju nezakonite signalizacije teško je utvrditi nakon objelodanjivanja iste. Budući da su standardi koji se zasnivaju na praksama lokalnih vlasti u pogledu kartela često i nedosljedni i nejasni, velika pažnja se mora posvetiti objelodanjivanju konkurentski 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 konkurencije.

Definicija

Signalizacija se odnosi na tvrdnje o budućem tržišnom ponašanju koje su date javno i stoga transparentno sa ograničenjem konkurencije kao ciljem, namjerom ili dejstvom.

U takvom slučaju, informacije koje su konkurentski osetljive se objelodanjuju se 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 klasifikaciji i težini materije, signalizacija se razlikuje od dopuštene "javne komunikacije".

3. Vertikalni sporazumi ili prakse

PHOENIX zabranjuje nezakonite vertikalne sporazume i/ili prakse koji ograničavaju konkurenciju, imaju takvo dejstvo ili su namjenjeni ograničavanju konkurencije bilo direktno ili indirektno.

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 sa 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 antikonkurentne namere ili antikonkurentna dejstva, ona ne krši automatski pravo konkurencije. Vertikalna ograničenja mogu biti dozvoljena, pod uslovom da su ispunjeni pravni zahtevi.

Primeri dozvoljenih vertikalnih sporazuma uključuju:

- a) ugovori o selektivnoj distribuciji: distributivni sistemi 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 izuzećima: propisi EU koji sveobuhvatno dozvoljavaju sporazume i usklađene prakse koje ograničavaju konkurenciju (kao u istraživanju i razvoju radi poboljšanja konkurentnosti evropskih kompanija)

Vertikalna ograničenja koja nemaju nikakvo dejstvo koje stimulišu konkurenciju, kao što je slučaj sa "strogim ograničenjima" (videti tačke 1.1 i 2), su zabranjena.

Zaposlenima su stoga zabranjene radnje poput sledećih:

- a) sklapanje sporazuma sa klijentima PHOENIX grupe o preprodajnim cijenama ka trećim licima;
- b) sklapanje sporazuma sa dobavljačima PHOENIX grupe o preprodajnim cijenama 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 (sa izuzetkom uredbe o grupnom izuzeću).

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

Neki državni propisi o zdravstvenoj zaštiti, međutim, dozvoljavaju izuzetke. Da navedemo jedan primer: u Njemačkoj su cijene lijekova koji se izdaju na recept za krajnje kupce fiksirane državnim

propisima o cijeni lijekova koji se izdaju na recept. Slični sporazumi postoje i u drugim evropskim zemljama. Neke zemlje fiksiraju čak i cijene lijekova koji se ne izdaju na recept.

Često je teško procijeniti da li sporazum sa vertikalnim ograničenjem ograničava konkurenciju ili ne. Zaposleni bi trebalo 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 sa poslovnim partnerom duž lanca dodate vrijednosti (nekonkurenti, npr. dobavljači – kao što je farmaceutska industrija – ili klijenti – kao što su apoteke). Nasuprot ovome stoje horizontalni sporazumi sa poslovnim partnerima na istom koraku u lancu dodate vrednosti (prvenstveno konkurenti).

4. Sporazumi zvjezdaste strukture

Principi i pravila

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

Razmena strateških informacija o konkurentima ili njihovim tržišnim praksama preko trećih lica (videti tačku 5 za definiciju) bi mogla da bude kritična prema propisima koji se odnose na kartele. Ako konkurenti sistematski i kontinuirano koriste treće lice kao posrednika ili glasnika za konkurentski osetljive ili čak konkurentski relevantne informacije (videti tačku 2), na primer, da bi obezbjedili ili razmjenili uvide u buduće tržišno ponašanje drugih konkurenata, to je zabranjeno shodno propisima koji se odnose na kartele.

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

Definicija

U kontekstu propisa koji se odnose na kartele, sporazumi zvjezdaste strukture se odnose na nezakonitu razmjenu informacija putem trećih lica. Ovo uključuje vertikalne sporazume koji imaju horizontalno dejstvo na konkurentsku situaciju, suprotno propisima koji se odnose na kartele.

Konkurenti (npr. veledrogerije) nisu u direktnom kontaktu jedni s drugima, već prenose sporazume preko posrednika (npr. proizvođača farmaceutskih proizvoda) primaocu (u ovom primeru, drugoj veledrogeriji).

Principi i pravila

5. Poslovni partneri

Antikonkurentsko ponašanje trećih lica bi moglo 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.

Vidjeti Principe usklađenosti

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

Definicija

Poslovni partner je svako fizičko ili pravno lice sa kojom kompanija iz PHOENIX grupe ima (poslovni) kontakt.

6. Transakcije spajanja i preuzimanja

Principi i pravila

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

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 obezbijediti da ove kompanije dijele naše standarde integriteta i da postupaju u skladu sa tim. Da bi se osigurala usklađenost sa ovom politikom u slučaju transakcija ove prirode, poslovne aktivnosti dotičnih kompanija moraju se procijeniti i pratiti u skladu s tim u okviru dubinske analize prije i poslije zaključenja ugovora.

Definicija

Koncept transakcija spajanja i preuzimanja označava preuzimanje/pripajanje kompanije u celini ili delimično ili spajanje kompanije u PHOENIX grupi sa drugom kompanijom.

Zajedničko ulaganje označava zajedničko poslovanje kompanije sa najmanje jednim trećim licem.

Reference

- Smjernice o spajanju i pripajanju

7. Primjena

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

Vidjeti Principe usklađenosti. Tačka 10

Propisi iz Principa usklađenosti (tačka 10) treba da se sprovedu u praksi u kontekstu pretresa.

8. Kontakt

Vidjeti Principe usklađenosti

Dostupne su razne opcije za prijavljivanje nedoličnog ponašanja (videti Principe usklađenosti).

Ako imate bilo kakvih pitanja o ovoj ili nekoj drugoj politici, kontaktirajte svog LCM-a ili službu korporativne usklađenosti.

Službu korporativne usklađenosti možete kontaktirati putem sledećih kanala:

Elektronskom poštom: compliance@phoenixgroup.eu

Telefonom: +49 621 8505 – 8519

(anonimno) putem sistema za prijavljivanje slučajeva: <https://phoenixgroup.integrityplatform.org/>

Poštom:

PHOENIX Pharma SE
Corporate Compliance
Pfingstweidstraße 10-12
68199 Mannheim
Germany