

Pravila ponašanja u vezi s konkurencijom (Uputstvo o konkurenciji)

21. jun 2022.

1.	Uvod.....	4
1.1.	Šta je uputstvo o konkurenciji?	4
1.2.	Uputstvo za zakon o zaštiti konkurencije i dodatne informacije.....	5
2.	Izbegavanje kršenja propisa o zaštiti konkurencije.....	5
2.1.	Sporazumi koji ograničavaju konkurenciju i koordinisano ponašanje.....	6
2.1.1	Horizontalna ograničenja.....	6
2.1.1.1	Sporazumi o cenama ili uslovima isporuke sa trenutnim ili potencijalnim konkurentima (tzv. horizontalni sporazumi)	6
2.1.1.2	Sporazumi o podeli tržišta sa sadašnjim ili potencijalnim konkurentima.....	7
2.1.1.3	bojkot	7
2.1.1.4	industrijska udruženja	8
2.1.1.5	Zajednička ulaganja (Joint Ventures).....	8
2.1.1.6	Posebni podnesci	8
2.1.1.7	Razmena informacija.....	9
2.1.2	Vertikalni sporazumi	10
2.1.2.1	Preprodajne cene distributera.....	10
2.1.2.2	Zaštita teritorije/ekskluzivnost.....	11
2.1.2.3	Klauzula o zabrani konkurencije.....	11
2.1.2.4	Patenti, autorska prava, know-how ili žigovi	12
2.2.	Zabrana zloupotrebe dominantnog položaja na tržištu	12
2.2.1	Diskriminacija/različiti uslovi prodaje	12
2.2.2	Sprečavanje konkurencije.....	13
2.2.2.1	Ekskluzivne obavezujuće kupovine	13
2.2.2.2	Popusti za lojalnost i popusti s uporedivim efektom	13
2.2.2.3	Damping cena.....	13
2.2.2.4	Tying (Vezivanje proizvoda)	14
2.2.2.5	Bundling (Kombinovanje proizvoda)	14
2.2.2.6	Engleska klauzula.....	14
2.2.2.7	Odbijanje isporuke	15
2.2.2.8	Geografska diskriminacija u cenama	15
2.3.	Zabrana zloupotrebe položaja relativno dominantne kompanije na tržištu	15
2.3.1	Diskriminacija/različiti uslovi prodaje	16
2.3.2	Popusti za lojalnost i popusti s uporedivim efektom	17
2.3.3	Tying (Vezivanje proizvoda).....	17
2.3.4	Odbijanje isporuke.....	18
2.3.5	Raskidi ugovora	18

2.3.6	Geografska diskriminacija u cenama	18
3.	Procedura u slučaju sumnje na kršenje zakona o zaštiti konkurencije	19
4.	Istrage kršenja zakona o zaštiti konkurencije.....	20
5.	Nelojalna konkurencija.....	20
6.	Stupanje na snagu	21
	Prilog 1: Uputstvo za pretres prostorija – recepcija	22
	Prilog 2: Uputstvo za pretres prostorija – uprava	24
	Prilog 3: Smernice za zaposlene u slučaju pretresa	28

1. Uvod

1.1. Šta je uputstvo o konkurenciji?

U svom Kodeksu ponašanja, kompanija Arbonia AG i kompanije iz njene grupe (u daljem u tekstu pod zajedničkim nazivom „Arbonia“ ili pojedinačne kompanije u okviru grupe, u daljem tekstu „kompanija grupe“) obavezuju se na pravično ponašanje i na ponašanje koje je zasnovano na učinku prema konkurenciji i ne učestvuju u nezakonitim praksama prema konkurenciji niti učestvuju u kršenju zakona o zaštiti konkurencije, niti sklapaju nezakonite sporazume o zabrani konkurencije.

Zakon o zaštiti konkurencije neke zemlje se primenjuje kada kršenje zakona o zaštiti konkurenciji ima uticaja u toj zemlji, čak i kada je kršenje pokrenuto u inostranstvu. Kao globalna grupa, Arbonia je u obavezi da poštuje sve relevantne državne i međunarodne zakone i propise o zaštiti konkurencije i nastoji da ih se pridržava.

U kontekstu složenih propisa o zaštiti konkurencije i sudske prakse, cilj ovog uputstva je da dodatno produbi razumevanje zakona o zaštiti konkurencije kod svih zaposlenih u grupi Arbonia i da pruži konkretne informacije i preporuke za ponašanje u svakodnevnom radu. Zaposleni treba da budu u stanju da prepoznaju ili kritički razmatraju činjenice koje su problematične sa aspekta zakona o zaštiti konkurencije i da preduzimaju neophodne korake.

U takvim slučajevima je neophodno odmah obavestiti i uključiti odgovorno rukovodstvo i pravnu službu kompanije Arbonia. Ovo se posebno odnosi na sve ugovore zaključene sa sadašnjim ili potencijalnim konkurentima i/ili na dugoročne ugovore o nabavci i snabdevanje sa kupcima i/ili dobavljačima. Međutim, moraju se proveriti i druge vrste sporazuma sa poslovnim partnerima, kao što je saradnja u oblasti istraživanja i razvoja, u pogledu prihvatljivosti prema zakonu o zaštiti konkurencije.

Konkurencija među kompanijama predstavlja motor naše nacionalne ekonomije, a time i preduslov za rast, radna mesta i prosperitet. Zakon o zaštiti konkurencije ima važnu funkciju u zaštiti konkurencije. Zakon o zaštiti konkurencije zabranjuje neopravdana ograničenja konkurencije, kao što su dogovaranje cena ili podela tržišta među konkurentima, kao i svaki oblik zloupotrebe dominantnog položaja na tržištu.

Svaka kompanija grupe uvek mora sama da proveri da li je njeno ponašanje u skladu sa zakonima o zaštiti konkurencije. Takva procena nije uvek jednostavna. Zabranjeno je i koordinisano ponašanje ili neformalne diskusije koje imaju za cilj ili mogu dovesti do ograničenja konkurencije. Čak i utisak takvog konspirativnog događaja treba izbegavati.

1.2. Uputstvo za zakon o zaštiti konkurencije i dodatne informacije

Odgovornost za ponašanje koje je u skladu sa zakonom o zaštiti konkurencije snosi svaki pojedinačni zaposleni.

U slučaju nedoumica, mora se dobiti odgovarajući savet od odgovarajućeg nadređenog ili rukovodioca za usaglašenost ili se mora sastaviti izveštaj o ponašanju relevantnom za zakon o zaštiti konkurencije.

Zakon o zaštiti konkurencije moraju poštovati svi zaposleni u grupe Arbonia u celom svetu. Svaki zaposleni je odgovoran za poštovanje važećih propisa o zaštiti konkurencije. Kompanija Arbonia može kazniti zaposlene koji su prekršili zakon. Zaposleni koji prekrše zakon mogu očekivati građanske, krivične i disciplinske sankcije, uključujući momentalni prekid radnog odnosa. Grupa Arbonia zadržava pravo da u pojedinačnim slučajevima oslobodi odgovornosti zaposlenog koji je prekršio zakon.

Putem funkcionalnog sistema izveštavanja (u vezi s tim vidi i uputstva za uzbunjivanje) i podizanja svesti zaposlenih o činjenicama relevantnim za zakon o zaštiti konkurencije trebalo bi sprečiti ili umanjiti nedostatke za kompaniju Arbonia i njene zaposlene (vidi odeljak 2), sve kritične incidente u smislu zakona o zaštiti konkurencije treba prijaviti i istražiti i pravilno reagovati u slučaju istrage na osnovu zakona o zaštiti konkurencije (vidi odeljke 3 i 4).

2. Izbegavanje kršenja propisa o zaštiti konkurencije

Svako kršenje zakona o zaštiti konkurencije može imati ozbiljne posledice po kompaniju Arbonia i njene zaposlene. Kršenje zakona o zaštiti konkurencije može dovesti do visokih novčanih kazni koje su često praćene visokim zahtevima za naknadu štete. Kršenja zakona o zaštiti konkurencije dovode i do poništavanja ugovora, a na kraju i do narušavanja integriteta i kredibiliteta kompanije Arbonia i/ili relevantne kompanije grupe kod klijenata i kod javnosti. U nekim zemljama, kršenje zakona o zaštiti konkurencije takođe može dovesti do krivičnih sankcija (npr. zatvorskih kazni). Zbog toga je važno izbeći bilo kakav sporazum koji ograničava konkurenciju i koordinisano ponašanje (vidi odeljak 2.1), kao i svaku vrstu zloupotrebe dominantnog položaja na tržištu (vidi odeljak 2.2) ili pozicije relativno dominantne kompanije na tržištu (vidi odeljak 2.3).

Sledeći principi se moraju uzeti u obzir u vezi sa svakim poslovnim kontaktom:

2.1. Sporazumi koji ograničavaju konkurenciju i koordinisano ponašanje

Sve vrste sporazuma i koordinisanog ponašanja kompanija na istim ili različitim tržišnim nivoima koji imaju za cilj ili mogu dovesti do ograničenja konkurencije smatraju se nedozvoljenim prema zakonima o zaštiti konkurencije.

Oblast primene zakona o zaštiti konkurencije ne obuhvata samo pisane ugovore, već i usmene sporazume i takozvano koordinisano ponašanje, tj. svesnu ili samo nameravanu saradnju između pojedinačnih kompanija, koja još uvek ne predstavlja zaključivanje stvarnog ugovora, ali kojom se namerno omogućava praktična saradnja umesto konkurencije povezane sa rizicima.

2.1.1 Horizontalna ograničenja

Horizontalna ograničenja su ugovori ili koordinisana ponašanja između kompanija koje posluju na istom nivou tržišta kao što su sporazumi između konkurenata ili potencijalnih konkurenata; Na primer: Sporazumi o ceni, količini ili teritoriji.

2.1.1.1 Sporazumi o cenama ili uslovima isporuke sa trenutnim ili potencijalnim konkurentima (tzv. horizontalni sporazumi)

✘ Zabranjeno je

- direktno ili indirektno fiksiranje prodajne ili nabavne cene;
- zajedničko odlučivanje o povećanju ili smanjenju cena, ili koordinisanje cena na bilo koji drugi način;
- zajedničko utvrđivanje određene minimalne ili fiksne cene ili određenog raspona cena;
- zajedničko određivanje količina proizvodnje, kupovine ili isporuke ili koordinisanje smanjenja i povećanja;
- zajedničko dogovaranje o odobravanju rabata, sniženja cena ili drugih uslova isporuke ili mera u vezi sa cenom (npr. uslova plaćanja, kreditnog perioda, zatezne kamate i obima garancija);
- razmenjivanja informacija koje su relevantne za troškove ili cene (npr. informacije o određivanju cena, rabatima, sniženjima, uslovima kredita, brojevima prodaje, listama klijenata ili drugim važnim faktorima troškova);
- Ugovori o kupovini sa konkurentima, posebno kada zalihe koje se kupuju predstavljaju važan element troškova.

✓ **Nakon konsultacija sa rukovodiocem za usaglašenost, generalno je dozvoljeno sledeće:**

- kreiranje i upotreba zajedničkih pomoćnih sredstava za obračune, pod uslovom da se pomoćno sredstvo za obračune koristi iz razloga koji idu u prilog zaštiti konkurenciju u skladu sa pravilima Komisije za zaštitu konkurencije o pomoćnim sredstvima za obračune i da se ne razmenjuju uslovi cena ili aspekti obračuna troškova i/ili cena.

✓ **Dozvoljeno je**

- Jednostrano i nezavisno traženje aktuelnih tarifa konkurenata („rate shopping“), na primer preko interneta ili posmatranjem objavljenih tarifa bez ikakve razmene sa konkurentima; Mora se napomenuti da se informacije pronalaze i čuvaju bez ikakve interakcije s konkurentima.
- Prihvatanje informacija koje nisu tražene od klijenata u vezi sa cenama konkurenata, osim ako se ne istražuju sistematski. Mora biti zabeleženo da je klijent dao informacije bez traženja takvih informacija.

2.1.1.2 Sporazumi o podeli tržišta sa sadašnjim ili potencijalnim konkurentima

✗ **Zabranjeno je**

- dodeljivanje tržišta na osnovu specifičnih geografskih teritorija, proizvoda, klijenata ili izvora snabdevanja;
- određivanje proizvodnih, nabavnih ili prodajnih kvota;
- dogovaranje o zabrani konkurencije.

2.1.1.3 bojkot

✗ **Zabranjeno je**

- sklapanje ugovora koji propisuju da se roba ne isporučuje određenim kupcima i da se roba ne nabavlja od određenih dobavljača;
- sklapanje ugovora po kojima bi isporuka ili kupovina dobara zavisila od određenih uslova.

2.1.1.4 industrijska udruženja

✘ **Zabranjeno je**

- Razmenjivanje, direktno ili indirektno, informacija o cenama, popustima, uslovima isporuke, profitnim maržama, strukturi troškova, obimu proizvodnje, cenama, marketinškim i prodajnim praksama, oblastima isporuke, dobavljačima, kupcima itd. na događajima industrijskih udruženja.

✓ **Dozvoljeno je**

- učlanjivanje u industrijsko udruženje u koje se učlanjuju konkurenti;
- dogovaranje u okviru industrijskog udruženja o zajedničkim predstavljajima i zahtevima, regulatornim pitanjima i sličnim pitanjima;
- Prikupljanje i činjenje dostupnim statističkog materijala koji se tiče istorijskih brojeva, koji prikuplja nezavisno telo i objavljuje u agregiranom obliku.

2.1.1.5 Zajednička ulaganja (Joint Ventures)

U slučaju sporazuma između konkurenata koji se odnose na formiranje zajedničkog ulaganja (npr. zajednička ulaganja za istraživanje i razvoj, proizvodnju ili prodaju itd.), uvek se mora dobiti prethodno odobrenje rukovodioca za usaglašenost.

2.1.1.6 Posebni podnesci

Dogovor o ponudama između konkurenata je zabranjen i prema zakonu o zaštiti konkurencije i zakonu o javnim nabavkama, a može dovesti i do građanskih tužbi za obeštećenje.

✘ **Zabranjeno je**

- unapred razmenjivati sadržaj i uslove ponuda (cene, uslovi prodaje itd.) sa drugim konkurentima;
- sklapati direktne ili indirektno dogovore o dodeli tendera;
- slanje završene ponude konkurentima koji zatim podnose ponude za podršku;
- dogovaranje o cenama uoči podnošenja ponuda i tokom runde nadmetanja;
- formiranje skrivenih radnih grupa, u kojima svi daju ponude, ali je tender već interno dodeljen;
- formiranje kancelarija za prijavljivanje kod kojih se prijavljuje svaka zainteresovana strana i kod kojih je vidljivo kojoj strani će biti dodeljen ugovor;
- uspostavljanje mehanizama dodele kojima se određuje koji konkurent dobija ugovor, kada i pod kojim uslovima;

- u slučaju dominantnog položaja na tržištu, ponuditi damping cene (cene ispod osnovnih troškova);
- uticati na donosiocce odluka o ponudama neprikladnim poklonima ili beneficijama;
- dogovoriti sa konkurentima učestvovanje na tenderu sa lažnom ponudom;
- povlačenje sa javnog tendera uz nadoknadu za takvo povlačenje od strane konkurenta;
- obaveštavanje konkurenata da li će kompanija Arbonia učestvovati na tenderu;
- tražiti od konkurenata da učestvuju na tenderu.

✓ **Dozvoljeno je**

- učlanjivanje u radne grupe i podnošenje zajedničkih ponuda u svojstvu radne grupe, pod uslovom da je radna grupa obelodanjena klijentu i da formiranje radne grupe omogućava kompaniji da podnese ponudu ili ako je ponuda radne grupe očigledno povoljnija od pojedinačnih ponuda kompanija;
- Pozivanje bilo kog trgovca na veliko da učestvuje na javnom tenderu bez fiksiranja cena trgovca na veliko ili koordiniranja u vezi s ponudama trgovaca na veliko.

2.1.1.7 Razmena informacija

Razmena informacija relevantnih za konkurenciju nije dozvoljena između konkurenata. Relevantne informacije za konkurenciju su informacije koje nisu javne i koje kompanija pod normalnim uslovima ne bi otkrila svojim konkurentima zato što bi mogle uticati na poslovne odluke ili poslovnu strategiju konkurenta. Sledeće informacije se smatraju relevantnim za konkurenciju i ne mogu se razmenjivati sa konkurentima:

- Cene (na primer trenutne cene i popusti, planirana povećanja cena, sniženja cena i rabati), uslovi kupovine ili drugi uslovi poslovanja
- kupci, dobavljači, tržišta ili teritorije
- troškovi proizvodnje, količine proizvodnje, kapaciteti, prometi, podaci o prodaji ili parametri kvaliteta;
- marketinški planovi, strategije prodaje ili procene tržišnog rizika
- planirane ili podnete ponude, uključujući informacije o učestvovanju na tenderima;
- tehnologije, programi za istraživanje i razvoj i njihovi rezultati i ostale investicije; kao i
- sve druge informacije koja bi konkurentu mogle pružiti konkurentsku prednost.

Ako od konkurenta dobijete informacije relevantne za konkurenciju, odmah obavestite upravu i/ili rukovodioca za usaglašenost. Alternativno, takođe možete podneti prijavu kancelarijama za prijavljivanje koje su navedene u „Uputstvima za uzbunjivanje“.

2.1.2 Vertikalni sporazumi

Vertikalni sporazumi su ugovori između kompanija koje posluju u različitim fazama proizvodnje i prodaje. Po pravilu, ugovorni partneri nisu konkurenti, već prodajne kompanije, kupci, nosioci licenci, davaoci licenci i dobavljači. Tretman vertikalnih sporazuma može se razlikovati u zavisnosti od važećeg zakona, tako da određene grupe vertikalnih sporazuma ne krše evropske zakone o konkurenciji ako potpadaju pod relevantnu uredbu o grupnom izuzeću, dok ista vrsta sporazuma možda nije dozvoljena prema drugim zakonima.

2.1.2.1 Preprodajne cene distributera

✘ **Zabranjeno je (za proizvođača)**

- fiksiranje ili određivanje, direktno ili indirektno, preprodajne cene distributera ili trgovaca u listama, katalogima, oglasima, brošurama, obrascima za naručivanje, ponudama ili na slične načine;
- zahtevanje od distributera da se pridržavaju preporučene maloprodajne cene;
- prekidanje ili pretnja prekidom poslovnog odnosa sa distributerom zbog odbijanja distributera da primeni predložene maloprodajne cene;
- sprečavanje distributera da dodeljuje rabate i povlašćene uslove;
- davanje distributerima uputstava ili formulara za određivanje cena;
- određivanje profitne marže distributera;
- određivanje fiksne ili minimalne maloprodajne cene;
- dogovaranje klauzula o „najpovlašćenijoj naciji“ kojima se distributerima zabranjuje da drugim kupcima dodeljuju povoljnije uslove kupovine nego sebi;
- koordinisanje cenovne politike sa distributerom na osnovu situacije na tržištu;
- sistematski nadzor preprodajnih cena trgovaca.

✓ **Dozvoljeno je**

- dati neobavezujuću preporuku preprodajne cene robe, pod uslovom da se za sprovođenje preporuke ne koristi nikakvo posredno ili neposredno primoravanje (npr. dodelom rabata) ili druge mere (npr. automatsko prikazivanje preporučene cene u sistemu naplate trgovca), i da preporučena cena nema uticaja na stvarne cene na tržištu;
- odrediti maksimalnu preprodajnu cenu, pod uslovom da ove maksimalne cene u stvarnosti nemaju isti efekat kao fiksne ili minimalne cene.

2.1.2.2 Zaštita teritorije/ekskluzivnost

✘ **Zabranjeno je**

- Uvođenje zabrane izvoza;
- propisati da se distributeri izvan ugovorene ekskluzivne teritorije ne smeju pasivno snabdevati (tj. na zahtev kupca van ekskluzivne teritorije);
- zabraniti distributeru da na zahtev isporučuje robu drugim kanalima distribucije;
- sklapanje ekskluzivnih ugovora o snabdevanju koji predviđaju da se snabdevanje obavlja isključivo za određenog klijenta bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost;
- odbijanje narudžbina trgovaca koji izvoze proizvode (pasivna prodaja) na osnovu teritorijalnih ograničenja;
- zabranjivanje oglašavanja ili prodaje na internetu kompaniji za distribuciju.

✓ **Dozvoljeno je**

- davanje ekskluzivnih prava za distribuciju, kupovinu franšizu ili licencu na određenoj teritoriji;
- zabraniti aktivnu politiku prodaje van ekskluzivne teritorije ako je tržišni udeo kompanije grupe manji od 30% i oglašavanje i prodaja na internetu nisu zabranjeni;
- informisanje poslovnog partnera o razlikama koje utiču na prihvatanje proizvoda u drugim zemljama ili ukazivanje na zakonske zahteve u drugim zemljama;
- privremeno ograničavanje količinu robe za prodaju poslovnom partneru zbog opravdanih problema sa kapacitetom.

2.1.2.3 Klauzula o zabrani konkurencije

✘ **Zabranjeno je**

- zabraniti distributeru ili nosiocu licence proizvodnju i prodaju konkurentskih proizvoda tokom trajanja ugovora na neodređeni period ili u trajanju dužem od 5 godina od stupanja ugovora na snagu;
- zabraniti distributeru ili nosiocu licence proizvodnju i prodaju konkurentskih proizvoda nakon isteka ugovora (tzv. postugovorna klauzula o zabrani konkurencije).

✓ **Dozvoljeno je**

- zabraniti distributeru ili nosiocu licence da proizvodi i prodaje konkurentske proizvode tokom trajanja ugovora, najduže 5 godina, pod uslovom da udeo na tržištu nije veći 30%.

2.1.2.4 Patenti, autorska prava, know-how ili žigovi

✗ **Zabranjeno je**

- sklopiti bilo kakav ugovor o licenciranju bilo kog patenta, autorskog prava, know-how ili žiga bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost;
- zabraniti poslovnom partneru da osporava pravnu valjanost licenciranog patenta;
- fiksirati cenu koju nosilac licence naplaćuje za svoj proizvod;
- sklapati ugovore sa drugim vlasnicima patenata o naknadama koje se naplaćuju za konkurentske patente.

2.2. **Zabrana zloupotrebe dominantnog položaja na tržištu**

Kompaniji koja ima dominantan položaj na tržištu je zabranjeno da koristi svoju tržišnu moć na nepravedan i diskriminatoran način. Dominantni položaj na tržištu i posledice povezane s takvim položajem moraju se uvek proveriti u okviru ovih uputstava ako je udeo kompanije na određenom tržištu veći od 40%.

Da bi se odredio tržišni udeo, relevantno tržište mora biti definisano u smislu materijala, lokacije i vremena. Po pravilu, proizvodi pripadaju istom tržištu proizvoda (relevantno tržište) ako su razumno zamenjivi (međusobno zamenljivi) sa aspekta druge strane tržišta. Relevantno teritorijalno tržište se definiše kao teritorija na kojoj preovlađuju isti ili uporedivi uslovi konkurencije. Takvo tržište mogu, na primer, činiti pojedinačne, neke ili sve države članice EU/EFTA i Švajcarska, ali i pojedinačne regije ovih zemalja.

U slučaju potvrđivanja dominantnog položaja na tržištu, moraju se poštovati sledeća uputstva:

2.2.1 Diskriminacija/različiti uslovi prodaje

✗ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu dodeljivati različite prodajne uslove (cene, rabate) ili odredbe i uslove sličnim trgovinskim partnerima (distributivnim kompanijama, klijentima ili dobavljačima) pod istim uslovima poslovanja.

2.2.2 Sprečavanje konkurencije

2.2.2.1 Ekskluzivne obavezujuće kupovine

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu blokirati pristup konkurenata klijentima ili trgovcima u značajnoj meri ekskluzivnim obavezujućim kupovinama.

2.2.2.2 Popusti za lojalnost i popusti s uporedivim efektom

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odobravati popuste koji se odobravaju kupcu pod uslovom da svoje zahteve ostvaruje isključivo od dominantnog dobavljača (tzv. popusti na ekskluzivnost ili popusti za lojalnost);
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odobravati ukupne prodajne popuste koji pokreću usisni efekat u korist kompanije koja je dominantna na tržištu i koji utiču na prodaju proizvoda na različitim tržištima;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odobravati ciljne popuste koji su pojedinačno prilagođeni obimu prodaje određenog klijenta ili dobavljača;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odobravati količinske popuste na određene kategorije proizvoda bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odobravati popuste na određene kategorije proizvoda koji se utvrđuju na osnovu prethodne deklaracije o količini porudžbine bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost.

2.2.2.3 Damping cena

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu zahtevati cene ispod nabavne cene;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu nuditi proizvode ili usluge po cenama koje su ciljno niže od nabavne cene.

2.2.2.4 Tying (Vezivanje proizvoda)

✘ **Zabranjeno je**

- uslovljavati isporuku dominantnog proizvoda na tržištu obavezom kupovine drugog proizvoda ili sklapanjem ugovora o pružanju usluga;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu zahtevati od klijenta da kupi kompletan asortiman proizvoda, uključujući dodatke, bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu zahtevati od klijenta sklapanje ugovora o pružanju usluga iz razloga bezbednosti proizvoda bez izričitog odobrenja rukovodioca za usaglašenost.

✓ **Dozvoljeno je**

- ugovorima o licenciranju propisati nabavku materijala i specijalnih alata koji su objektivno potrebni za tehnički zadovoljavajuće korišćenje licence.

2.2.2.5 Bundling (Kombinovanje proizvoda)

✘ **Zabranjeno je**

- strateško kombinovanje dominantnog proizvoda na tržištu s jednim ili više proizvoda isključivo u svrhu isključivanja konkurenata;
- fiksiranje cene koja je niža od nabavne cene za paket proizvoda.

✓ **Dozvoljeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu kombinovati dva ili više proizvoda pod uslovom da je takvo kombinovanje zasnovano na naučno utemeljenim razlozima;
- kombinovanje proizvoda koji su deo objektivno neophodnog koherentnog sistema.

2.2.2.6 Engleska klauzula

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu ugovarati takozvanu „englesku klauzulu“. Prema ovoj klauzuli, ugovorni partner kompanije koja je dominantna na tržištu ima mogućnost da kupuje proizvode od konkurenata pod uslovom da unapred obavesti dominantnu kompaniju o nazivu konkurenta, količini kupljene robe i dogovorenoj ceni.

✓ **Dozvoljeno je**

- ugovarati automatsko produženje ugovora, pod uslovom da je raskid ugovora moguć.

2.2.2.7 Odbijanje isporuke

✗ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odbiti isporuku klijentu koji ispunjava iste zahteve kao i drugi klijenti kojima se roba isporučuje;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu na drugi način ograničavati isporuku sličnim klijentima bez objektivnog opravdanja;
- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu odbiti sklapanje ugovora ili raskinuti postojeći ugovor bez objektivnog opravdanja u svrhu odbijanja poslovnih odnosa.

✓ **Dozvoljeno je**

- odbiti isporuku novim ili starim klijentima iz komercijalno razumnih i proverljivih razloga;
- odbiti isporuku novom klijentu zbog nedovoljnog kapaciteta.

2.2.2.8 Geografska diskriminacija u cenama

✗ **Zabranjeno je**

- u svojstvu dominantne kompanije na tržištu ograničiti mogućnost klijentima da kupuju robu ili usluge koje se nude u Švajcarskoj i u inostranstvu po lokalnim tržišnim cenama i po uslovima lokalne industrije.

✓ **Dozvoljeno je**

- zahtevati od klijenata da u inostranstvu sami preuzimaju robu ako žele da kupuju robu po inostranim uslovima.

2.3. **Zabrana zloupotrebe položaja relativno dominantne kompanije na tržištu**

Relativno dominantnoj kompaniji na tržištu je zabranjeno da ometa ili dovodi u nepovoljan položaj druge kompanije ili potrošače koji zavise od ponude ili potražnje dominantne kompanije na tržištu, na primer diskriminatornim uslovima, predatorskim cenama, posebnim režimima popusta, odbijanjem pristupa pravima intelektualne svojine, raskidanjem ugovora iz razloga koji nisu objektivno opravdani ili odbijanjem poslovnih upita itd.

Relativno dominantna kompanija na tržištu je kompanija od koje zavise druge kompanije u pogledu ponude ili potražnje za robama ili uslugama na takav način da ne postoje odgovarajuće i razumne opcije za prelazak na druge kompanije.

Konceptom relativne tržišne moći kupci i dobavljači se štite ako zavise od dobavljača ili potražilaca koji imaju su dominantni na tržištu. Konkretno, mogu se razlikovati sledeće grupe slučajeva zavisnosti (lista nije potpuna):

- Zavisnost povezana s asortimanom: Proizvodi koji moraju da budu na zalihama, bez kojih trgovac ne može da bude konkurentan (proizvodi prvog reda), originalni rezervni delovi, nadogradnje softvera itd.
- Korporativna zavisnost: Blokiranje kompanije, npr. zbog previsokih troškova promene i/ili ako se kupac veže za određenog ugovornog partnera u dužem periodu i, u slučaju jednostranog odbijanja isporuke, više ne može da koristi usluge drugog ponuđača
- Relativna kupovna moć: Ponuđač zavisi od velike potražnje (npr. dobavljač velikih maloprodajnih lanaca/veletrgovaca)
- Zavisnost povezana s platformom ili podacima: Zavisnost kompanije od pristupa platformi ili podacima druge kompanije
- Zavisnost povezana s nestašicom: Nediskriminatorska obaveza isporuke u slučaju opšte nestašice (npr. tokom naftne krize ili eventualno opšte nestašice čipova)

Relativno dominantne kompanije na tržištu moraju da iznesu činjenične razloge za nejednak tretman sličnih kupaca ili dobavljača, na primer u pogledu cena, popusta, prekida snabdevanja ili nabavke ili vezanih transakcija (u suprotnom je sve navedeno zabranjeno).

Procena se vrši od slučaja do slučaja na osnovu odnosa zavisnosti između dve kompanije u pogledu specifičnih proizvoda ili usluga. U skladu s tim, kompanija može, na primer, da ima relativnu tržišnu moć u odnosu na poslovnog partnera 1, ali ne i u odnosu na poslovnog partnera 2, pri čemu ima relativnu tržišnu moć u odnosu na poslovnog partnera 1 samo u vezi s proizvodom A, ali ne i u vezi s proizvodom B.

U slučaju potvrđivanja dominantnog položaja na tržištu, moraju se poštovati sledeća uputstva:

Sprečavanje zavisnih kompanija

2.3.1 Diskriminacija/različiti uslovi prodaje

✘ Zabranjeno je

- drugačijim tretman sličnih trgovačkih partnera (npr. klijenata ili dobavljača) pod istim uslovima (npr. različite cene, popusti ili odredbe i uslovi).



Dozvoljeno je

- Distributerima odobravati drugačije uslove prodaje (popuste) ako te kompanije pružaju posebne usluge koje drugi distributeri ne pružaju ili su na različitim tržišnim nivoima (veleprodaja, maloprodaja).

2.3.2 Popusti za lojalnost i popusti s uporedivim efektom



Zabranjeno je

- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu odobravati popuste koji se odobravaju zavisnom kupcu pod uslovom da svoje zahteve ostvaruje isključivo od relativno dominantnog dobavljača na tržištu (tzv. popusti za lojalnost);



Dozvoljeno je

- odobravanje količinskih popusta za određene kategorije proizvoda;
- odobravanje prodajnih popusta za određene kategorije proizvoda koji se utvrđuju na osnovu prethodne specifikacije naručene količine.

2.3.3 Tying (Vezivanje proizvoda)



Zabranjeno je

- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu uslovljavati isporuku proizvoda zavisnoj kompaniji obavezom kupovine drugog proizvoda ili sklapanjem ugovora o pružanju usluga.



Dozvoljeno je

- zahtevati od kupca da kupi celu paletu proizvoda, uključujući dodatke;
- zahtevati od korisnika da sklopi ugovor o pružanju usluga iz razloga bezbednosti proizvoda;
- ugovorima o licenciranju propisati nabavku materijala i specijalnih alata koji su potrebni za tehnički zadovoljavajuće korišćenje licence.

2.3.4 Odbijanje isporuke

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu odbiti isporuku zavisnom klijentu koji ispunjava iste zahteve kao i drugi klijenti kojima se roba isporučuje;
- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu ograničiti ili prekinuti isporuku zavisnim klijentima bez objektivnog opravdanja.

✓ **Dozvoljeno je**

- odbiti isporuku novim ili starim klijentima iz komercijalno razumnih i proverljivih razloga;
- odbiti isporuku novom klijentu zbog nedovoljnog kapaciteta.

2.3.5 Raskidi ugovora

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu raskinuti ugovore sa zavisnim klijentima bez razumnog otkaznog roka ako ugovorni partner (klijent ili dobavljač) nije u mogućnosti da pređe na druge dobavljače ili kupce u kratkom roku.

✓ **Dozvoljeno je**

- raskinuti ugovore sa zavisnim kompanijama bez prethodnog obaveštenja iz važnih razloga (npr. zbog grubog kršenja ugovora od strane ugovornog partnera);
- raskinuti ugovore sa zavisnim kompanijama ako postoji mogućnost da ugovorni partner nakon isteka odgovarajućeg otkaznog roka pređe na drugog ponuđača ili kupca.

2.3.6 Geografska diskriminacija u cenama

✘ **Zabranjeno je**

- u svojstvu relativno dominantne kompanije na tržištu ograničiti mogućnost zavisnim klijentima da kupuju robu ili usluge koje se nude u Švajcarskoj i u inostranstvu po lokalnim tržišnim cenama i po uslovima lokalne industrije.

✓ **Dozvoljeno je**

- zahtevati od klijenata da u inostranstvu sami preuzimaju robu ako žele da kupuju robu po inostranim uslovima.

3. Procedura u slučaju sumnje na kršenje zakona o zaštiti konkurencije

Zaposleni koji otkriju potencijalno kršenje zakona o zaštiti konkurencije moraju to odmah da prijave. Uprava i/ili rukovodilac za usaglašenost moraju da budu obavešteni ili se prijava mora poslati kancelarijama za prijavljivanje koje su navedene u „Uputstvima za uzbuđivanje”. Svi zaposleni moraju doprineti da se osigura istraga sumnjivih činjenica i da se kršenja izbegnu ili koriguju prema potrebi.

Dodatna pravila ponašanja za zaposlene:

Poslovni kontakti sa trenutnim ili potencijalnim konkurentima:

Ako u okviru sastanaka sa konkurentima (poslovni kontakti, događaji, sajmovi itd.) dođe do razgovora o temama relevantnim za zakon o zaštiti konkurencije, jasno se ogradite od sadržaja razgovora i insistirajte na tome da se razgovor završi. Ako se ovaj zahtev ne ispuni, odmah napustite razgovor i zabeležite razgovor. Zatim prijavite incident rukovodiocu za usaglašenost i predajte belešku o razgovoru.

Pažnja: Prilikom razgovora koji krše zakon o zaštiti konkurencije, nije dovoljno samo pasivno ponašanje tokom razgovora. I u takvom slučaju je kompanija odgovorna za kršenje zakona o zaštiti konkurencije. Zato se postarajte da na ponašanje na tržištu ne utiču vaši neformalni kontakti s trenutnim ili potencijalnim konkurentima. Postarajte se da poslovni kontakti sa konkurentima uvek imaju konkretan razlog i da je svrha sastanka unapred utvrđena (agenda).

Poslovna prepiska:

Postarajte se da u poslovnoj prepisci uvek koristite jasan i nedvosmislen jezik. Ovo se naročito odnosi na upotrebu elektronske pošte, u kojoj se obično obraća manje pažnje na precizne formulacije u odnosu na druge oblike pisane komunikacije. Izbegavajte dvosmislene fraze kao što su: „Zbog velikih pritisaka troškova u našoj industriji, podići ćemo cene za...% početkom sledeće godine.” Ovo može dati utisak da znamo koliki su troškovi naših konkurenata. Neproblematična formulacija bi bila sledeća: „Zbog povećanja naših troškova, povećaćemo cene za...% početkom godine.”

Kada su u pitanju cene, izbegavajte formulacije kao što su: „usaglašavanje, usklađivanje, koordinisanje itd.”. Takve formulacije bi se mogle protumačiti u smislu da su već postignuti dogovori sa konkurentima ili da najmanje postoje pokušaji u pravcu postizanja sporazuma.

Ako je moguće, izbegavajte izjave koje bi mogle da odaju utisak da vaša kompanija nema konkurenciju na tržištu (npr. „mi smo neprikosnoveni lider na tržištu”).

Izričito i pisanim putem odbijte poverljive informacije koje ste dobili neželjeno ili slučajno od konkurenata.

4. Istrage kršenja zakona o zaštiti konkurencije

Organi za zaštitu konkurencije imaju mogućnost sprovođenja (nenajavljenih) pretresa u kompanijama ako postoji sumnja da je izvršen prekršaj zakona o zaštiti konkurencije. U ovu svrhu, organi vlasti imaju ovlašćenje da pretraže lokacije i prostorije, zatraže uvid u dokumentaciju i zapise, kopiraju dokumente, nalažu zaplene i ispituju zaposlene. Ako se pretres vrši u kompaniji grupe, zaposleni te kompanije grupe moraju da se pridržavaju sledećih uputstava, a zatim moraju da slede uputstva u skladu s koracima koji su razvijeni za tu kompaniju grupe na osnovu primera informacionih letaka za recepciju (Prilog 1) i upravu kompanije (Prilog 2) i da slede lokalne kodekse ponašanja.

5. Nelojalna konkurencija

Dok je cilj zakona o zaštiti konkurencije zaštita konkurencije (odnosno konkurenata, ponuđača i potraživača) od ograničenja konkurencije, cilj zakona o poštenom trgovanju je zaštita svih učesnika na tržištu (konkurenata, klijenata, potrošača itd.) od nelojalne konkurencije. Sve kompanije Grupe i zaposleni u grupi Arbonia dužni su da se u svojim aktivnostima pridržavaju važećih odredaba odgovarajućih zakona o nelojalnoj konkurenciji. Termin „nelojalna konkurencija“ označava nezakonito ili obmanjujuće ponašanje koje može da utiče na odnos između različitih učesnika na tržištu, kao i druge državne zakone koji štite poštenu konkurenciju.

Nepoštenim se takođe smatra svako ko u prodaji na internetu bez objektivnog opravdanja diskriminiše krajnje kupce na osnovu njihove nacionalnosti, mesta prebivališta, podružnice, sedišta pružaoca usluga platnog prometa ili mesta izdavanja platnih sredstava u pogledu cene ili uslova plaćanja ili ko blokira ili ograničava pristup onlajn portalu; ili ko bez saglasnosti preusmerava krajnjeg kupca na drugu verziju onlajn portala od one koju je krajnji kupac originalno posetio.

Primeri nepoštenog ponašanja su sledeći:

- Nedozvoljeni uticaj na klijente (npr. „reklamne cene“ niže od nabavnih cena, obmanjivanje kupca lažnim informacijama o proizvodima, upotreba agresivnih prodajnih metoda koje utiču na slobodu izbora klijenata itd.)
- Omalovažavanje konkurenta (npr. u oglašavanju)
- Upotreba pogrešnih informacija o sopstvenim proizvodima u okviru oglašavanja
- Iskorišćavanje ili upotreba trećih strana za sopstvene svrhe

- Stvaranje rizika od zabune u vezi s proizvodima drugih dobavljača
- Neopravdano geoblokiranje i drugi oblici diskriminacije (cena, uslovi plaćanja i sl.) na osnovu nacionalnosti, mesta prebivališta, podružnice, sedišta pružaoca usluga platnog prometa ili mesta izdavanja platnih sredstava u trgovini na internetu, naročito prilikom pristupa onlajn korisničkim interfejsima svih vrsta (veb-sajtovi, onlajn prodavnice itd.)

6. Stupanje na snagu

Ovo uputstvo stupa na snagu odmah i zamenjuje Uputstvo o konkurenciji od 24. januara 2014.

Arbon, utorak, 21. jun 2022.

Arbonia AG



Aleksander fon Vicleben
(Alexander von Witzleben)

Predsednik upravnog odbora.



Andrea Vikart
(Andrea Wickart)

Rukovodilac za usaglašenost/Generalni sekretar

Prilog 1: Uputstvo za pretres prostorija – recepcija

- 1. Potrebno je pitati pripadnike organa vlasti o razlogu posete. *Ostanite smireni i staloženi, ne ometajte pretres ni pod kakvim okolnostima, ali obratite pažnju na sledeće tačke:*
- 2. Odmah obavestite upravu kompanije i/ili rukovodioca za usaglašenost:
 - Izvršni direktor sektora: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]
 - Uprava: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]
 - Rukovodilac za usaglašenost: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]

Ako ove osobe nisu prisutne ili nisu dostupne, potrebno je odmah obavestiti prisutnog predstavnika kompanije koji ima najvišu funkciju. Da biste to učinili, na licu mesta morate da se obratite jednoj od sledećih osoba (po ovom redosledu):

- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
 - [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
 - [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
- 3. Zamoliti pripadnike organa vlasti da pokažu nalog za pretres.
 - 4. Nalog za pretres je potrebno primiti i kopirati/skenirati.
 - 5. Potrebno je zamoliti pripadnike organa vlasti da pokažu identifikacije i potrebno je skenirati ili kopirati identifikacije.
 - 6. Potrebno je zabeležiti nazive radnih mesta pojedinačnih pripadnika organa vlasti.
 - 7. Primerak naloga za pretres i informacije o pripadnicima organa vlasti (*Informacije prema od. 4, 5 i 6*) moraju se proslediti upravi, rukovodiocu za usaglašenost i eksternom pravniku/pravnici (pogledajte podatke za kontakt u odeljku 2).
 - 8. Pripadnicima organa vlasti je potrebno odrediti prostoriju za sastanke u kojoj nema spisa ili drugih opcija pristupa dokumentima, uz molbu da u toj prostoriji sačekaju dolazak osoba koje je recepcija prethodno obavestila, po mogućnosti i dolazak eksternog pravnika koji je angažovan od strane uprave / rukovodioca za usaglašenost.

Ako pripadnici organa vlasti odbiju sa sačekaju dolazak članova uprave (ako članovi uprave nisu u zgradi, na primer) i žele odmah da izvrše pretres, potrebno je pozvati prisutnog zaposlenog najvišeg ranga u skladu s odeljkom 2 kako bi organi vlasti mogli da započnu pretres prostorija bez odlaganja. Ova osoba mora da preuzme vođstvo u skladu s „Uputstvom za pretres prostorija – uprava“.

Generalno (i za sve zaposlene) važi sledeće:

- *Nikada ne pokušavajte da uništite, sakrijete ili odložite u otpad bilo koje dokumente!*
- *Niste u obavezi da aktivno podržavate pretres. S druge strane, u slučaju pretresa od strane organa za zaštitu konkurencije, na pitanja o dokumentima ili činjenicama morate dati istinite odgovore. Pružite isključivo informacije o procesima s kojima ste definitivno upoznati i izbegavajte spekulacije!*
- *Pretres je potrebno smatrati poverljivim. Obavestite samo gorenavedene osobe.*

Prilog 2: Uputstvo za pretres prostorija – uprava

I. Početak pretresa

Generalno (i za sve zaposlene) važi sledeće:

- *Nikada ne pokušavajte da uništite, sakrijete ili odložite u otpad bilo koje dokumente!*
- *Niste u obavezi da aktivno podržavate pretres. S druge strane, u slučaju pretresa od strane organa za zaštitu konkurencije, na pitanja o dokumentima ili činjenicama morate dati istinite odgovore. Pružite isključivo informacije o procesima s kojima ste definitivno upoznati i izbegavajte spekulacije!*

- 1. Potrebno je pitati pripadnike organa vlasti o razlogu posete.
Ostanite smireni i staloženi, ne ometajte pretres ni pod kakvim okolnostima. Nikada ne pokušavajte da uništite, sakrijete ili odložite u otpad bilo koje dokumente.
- 2. Nalog za pretres se mora proučiti kako bi se razumeli obim i predmet pretresa.
 - *Nalog mora da sadrži razlog za pretres i mora da bude naveden organ koji vrši pretres (nacionalno telo za zaštitu konkurencije ili Evropska komisija).*
 - *U nalogu za pretres mora biti navedeno koje se prostorije pretresaju i koji se dokazi traže.*

Samo ako je poznat tačan sadržaj naloga za pretres, u toku pretresa je moguće proveriti da li organi vlasti poštuju ovlašćenja koja su im data nalogom za pretres.
- 3. Potrebno je odmah obavestiti sledeće osobe:
 - Izvršni direktor sektora: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]
 - Rukovodilac za usaglašenost: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]
 - Ako već nisu informisani: Uprava: [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona]
 - [Za svaku kompaniju određeni eksterni pravnik/pravnica za pitanja zakona o zaštitni konkurencije],

Uprava divizije (potrebno je obavestiti jednu od sledećih osoba):

- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija

Odgovorna osoba za IT (potrebno je obavestiti jednu od sledećih osoba):

- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija
- [Ime, prezime, e-adresa, broj telefona], funkcija

- 4. Podaci prikupljeni od strane recepcije o pripadnicima organa vlasti (Informacije prema odeljcima 4, 5 i 6 „Uputstva za pretres prostorija – recepcija”) moraju se proslediti upravi i rukovodiocu za usaglašenost (pogledajte podatke za kontakt u odeljku 3).
- 5. U dogovoru sa rukovodiocem za usaglašenost (ako nije dostupan: u dogovoru s upravom divizije, ako je takođe nedostupna: u dogovoru s upravom kompanije), treba da pozove eksternog pravnika/pravnicu s iskustvom u postupcima u vezi s zakonima o zaštiti konkurencije što je moguće ranije (pogledajte podatke za kontakt u odeljku 3).

Pored toga, mora se utvrditi da li se vrši pretres prostorija i na drugim lokacijama kompanije (paralelni pretres) (pogledajte podatke za kontakt u odeljku 3).

- 6. Pripadnicima organa vlasti je potrebno obezbediti radnu prostoriju s aparatom za fotokopiranje (ili prostoriju za sastanke koju je pripadnicima organa vlasti dodelila recepcija s aparatom za fotokopiranje) za nastavak pretresa prostorija.
- 7. Za svakog pripadnika organa vlasti potrebno je imenovati zaposlenog kompanije koji ih prati tokom celog pretresa prostorija: Imenovani zaposleni moraju da vode detaljnu evidenciju radnji pripadnika organa vlasti kog prati (podatke o ličnosti službenika kog prati, postupke organa vlasti, pregledane dokumente, oduzete dokumente, oduzete ili kopirane elektronske datoteke, postavljena pitanja, pružene informacije itd.).

II. Tokom pretresa prostorija

Generalno (i za sve zaposlene) važi sledeće:

- *Nikada ne pokušavajte da uništite, sakrijete ili odložite u otpad bilo koje dokumente!*
- *Niste u obavezi da aktivno podržavate pretres. S druge strane, u slučaju pretresa od strane organa za zaštitu konkurencije, na pitanja o dokumentima ili činjenicama morate dati istinite odgovore. Pružite isključivo informacije o procesima s kojima ste definitivno upoznati i izbegavajte spekulacije!*

- 8. Formira se „Tim za zakon o zaštiti konkurencije” od strane kompanije koji koordinira/prati dalji tok pretresa prostorija i koji određuje internu i svaku eksternu komunikaciju.

„Tim za zakon o zaštiti konkurencije” treba da uključuje sledeće članove:

- a) *Predstavnik uprave divizije*
- b) *Predstavnik uprave*
- c) *Predstavnik odeljenja za usaglašenost*

- d) Predstavnik IT odeljenja
- e) eksterni pravnik/pravnica
- f) Rukovodilac korporativnih komunikacija

- 9. Tim za zakon o zaštiti konkurencije bi trebalo što je ranije moguće da utvrdi da li treba da izda izjavu o dobrovoljnom obelodanjivanju kod nadležnog organa za zaštitu konkurencije.
- 10. Član tima za zakon o zaštiti konkurencije treba da bude predstavljen pripadnicima organa vlasti i zaposlenima u kompaniji kao centralna tačka za kontakt i informisanje tokom daljeg pretresa prostorija.
- 11. Kada istraga počne, od službenika treba zatražiti da potvrde da će sa svim dokumentima i informacijama postupati poverljivo, osim ako nije drugačije naznačeno. Potvrda službenika treba da bude zabeležena u pisanom obliku.
- 12. Moraju se kopirati svi dokumenti koje su uzeli službenici. Službenici treba da dostave potpisanu listu kopiranih dokumenata. Proverite da je lista tačna.
- 13. Zaposleni u predmetnoj kompaniji moraju biti obavešteni i upućeni kako da postupaju tokom pretresa.

Ako je potrebno, odeljenje za korporativne komunikacije takođe treba da objavi obaveštenje za javnost/medije.

- 14. Pečaćenje kao pravo kompanije:
U konsultaciji sa rukovodiocem za usaglašenost, odnosno sa eksternim pravnikom, može se zahtevati pečaćenje.
Evidencija i predmeti koji se, prema tvrdnjama kompanije, ne mogu pretraživati ili zaplenjivati na osnovu prava na odbijanje davanja iskaza ili svedočenja ili iz drugih razloga, moraju biti zapečaćeni na zahtev kompanije i u međuvremenu ih ne smeju ih videti ili koristiti izvršni organi.
Pečaćenje se mora zahtevati odmah i u periodu koje se odnosi na pretres. Pečaćenje se ne može zahtevati kasnije, na primer prilikom pregleda dokumenata.

III. Završetak pretresa – zapisnik o izvršenju

- 15. Zapisnik o izvršenju je potrebno primiti i proveriti:
 - o *Prema važećim propisima, lica koja su direktno pogođena (uključujući kompaniju u kojoj je izvršen pretres) dobijaju i primerak naloga za pretres prostorija i zapisnik o izvršenju.*
 - o *Ako se prilikom pretresa prostorija oduzimaju dokumenti ili drugi predmeti, zapisnik o izvršenju sadrži listu oduzetih dokumenata i predmeta. Ovaj zapisnik o*

izvršenju mora da bude tačan i detaljan; potpisuje ga kompanija kao vlasnik pretraženog prostora.

- *Zaposleni koji su pratili pojedinačne pripadnike organa vlasti prilikom pretresa prostorija bi tada sami trebalo da naprave zapisnik. Ovi zapisnici zaposlenih moraju da se uporede sa zapisnikom organa vlasti.*

IV. Nakon pretresa prostorije – debriefing

- 16. Odmah nakon pretresa prostorija, tim za zakon o zaštiti konkurencije mora da održi sastanak.
- 17. Moraju se prikupiti informacije koje su dali pripadnici organa vlasti prilikom pretresa (nalog za pretres, zapisnik o izvršenju), izveštaji zaposlenih i drugi dokumenti i informacije.
- 18. Pored toga, zaposlenima će biti postavljena pitanja o istrazi.

Nakon debriefinga, kompanija mora detaljnije da analizira situaciju i da donese odluku o narednim koracima.

Prilog 3: Smernice za zaposlene u slučaju pretresa

Organi vlasti za zaštitu konkurencije, organi izvršne vlasti ili drugi organi mogu da izvrše nenajavljene pretese prostorija u grupi Arbonia.

Prilikom pretresa prostorija, službenici mogu da vrše pretres poslovnih prostorija, pregledaju i kopiraju dokumente i zapise, oduzimaju originalne dokumente i zapise i ispituju zaposlene. Prilikom pretresa prostorija, organi vlasti imaju pravo da uđu u sve kancelarije, dobiju pristup svim lozinkama, otvore sve prostorije i lokacije (npr. ormare, sefove), pretraže sve elektronske podatke i kreiraju potpune kopije; u slučaju sprečavanja imaju pravo da pozovu policiju.

Tokom pretresa svi zaposleni moraju da se pridržavaju sledećih pravila:

DA

- Ostanite smireni i zadržite kontrolu nad situacijom.
- Odnosite se prema službenicima s poštovanjem i budite ljubazni.
- Odmah obavestite svog menadžera i sarađujte sa našom pravnom službom i našim eksternim pravnicima/pravnicama.
- Pažljivo pročitajte zvanični nalog za pretres ako službenici insistiraju da započnu pretres.
- Otvorite sve kancelarije, prostorije i sefove na zahtev službenika.
- Omogućite službenicima pristup računarima i mobilnim telefonima na njihov zahtev.

NE

- NEMOJTE uznemiravati ili ometati službenike.
- NEMOJTE sakrivati ili uništavati dokumente ili zapise, NEMOJTE brisati datoteke ili elektronsku poštu.
- NEMOJTE uklanjati nijedan zvanični pečat koji su postavili službenici.
- NEMOJTE potpisivati nikakve dokumente koje ste dobili od službenika pre nego što ih pravnici/pravnice pregledaju.
- NEMOJTE razgovarati sa službenicima o sadržaju predmeta u odsustvu pravnika/pravnica, odgovarajte isključivo na opšta i činjenična pitanja. U slučaju složenih pitanja, zatražite vreme da odgovorite u pisanom obliku ili kasnije.
- NEMOJTE praviti pretpostavke ili spekulacije i NEMOJTE izražavati svoja lična mišljenja.
- NEMOJTE davati informacije o stvarima koje ne znate ili kojih se dobro ne sećate.
- NEMOJTE davati dokumente ili informacije koje od vas nisu za tražene.
- NEMOJTE komunicirati sa drugima unutar ili izvan kompanije Arbonia o pretresu.
- NEMOJTE davati priznanja!