

Kartellek

– HOGYAN KELL ELJÁRNI A VERSENYTÁRSAKKAL SZEMBEN

Minden vállalatnak ki kell dolgoznia saját kereskedelmi stratégiáját, és a versenytársaitól, beszállítóitól, ügyfeleitől és minden érdekelt féltől függetlenül kell eljárnia.

Tilos a versenytársak közötti bármilyen megállapodás vagy megegyezés, amelynek célja vagy hatása a szabad verseny korlátozása. Ebbe beletartozhatnak az olyan megállapodások, amelyek:

- › Rögzítik az árakat vagy egyéb szerződéses feltételeket (pl. garanciákat, fizetési feltételeket stb.);
- › Korlátozzák más piaci szereplők szabadságát a versenyben való részvételre (például korlátozzák a piacra jutást, a fejlesztést vagy a beruházásokat);
- › Felosztják az ügyfeleket, a piacokat vagy a beszerzési forrásokat.

Nem számít, hogy a megállapodás milyen formában jön létre, és annak nem kell írásbelinek vagy bármilyen módon formalizálnak lennie. Még egy egyszerű szóbeli információcsere is kartellnek minősülhet.

– MIT TEGYEN

- ✓ – A piacokról és/vagy a versenytársakról független, nyilvános forrásokból szerezzen információkat
- ✓ – Általános és nyilvános információkat vitasson meg a piacról és/vagy a versenytársakról

– MIT NE TEGYEN

✗ – Ne kössön megállapodást, illetve ne beszéljen meg és ne cseréljen érzékeny kereskedelmi információkat („érzékeny információk”) a versenytársakkal a következő témákban:

- › Az értékesítések és beszerzések ára és feltételei, beleértve a kedvezményeket és az engedményeket
- › Árrés, nyereség és költség
- › Piaci részesedések
- › Értékesítési volumenek
- › Ügyfelek (név, fizetőképesség, fizetési feltételek)
- › Pályázati ajánlatok részletei

✗ – Ne állapodjon meg a versenytársakkal a beszállítóik vagy ügyfeleik felé érvényesített árképzésről vagy egyéb kereskedelmi feltételekről

✗ – Ne egyezzen meg a versenytárssal abban, hogy egy versenytársat előnyben részesítenek vagy ellehetetlenítenek

✗ – Ne egyezzen meg egy versenytárssal abban, hogy bizonyos szállítókkal vagy ügyfelekkel nem folytatnak üzleti tevékenységet

✗ – Ne egyezzen meg egy versenytárssal az értékesítések, termékek, területek, ügyfelek vagy beszállítók megosztásában