

# Karteli

---

## – KAKO RAVNATI S KONKURENTI?

Vsaka družba mora razviti svojo poslovno strategijo in delovati neodvisno od svojih konkurentov, dobaviteljev, strank in kakršnih koli interesnih skupin.

Vsak sporazum ali dogovor med konkurenti, katerega predmet ali posledica je omejitev svobodne konkurence, je prepovedan. To lahko vključuje pogodbe, ki:

- › določajo cene ali druge pogodbene pogoje (npr. jamstva, plačilne pogoje itd.);
- › omejujejo svobodo drugih tržnih akterjev na trgu do konkuriranja (npr. z omejevanjem dostopa do trga, razvoja ali vlaganja);
- › se nanašajo na stranke, trge ali vire dobave.

Oblika pogodbe ni pomembna, prav tako pa ni nujno, da je v pisni obliki ali na kakršen koli način formalizirana. Celo preprosta izmenjava informacij se lahko obravnava kot kartel.

## – PRAVILNO

- ✓ – Informacije o trgih in/ali konkurentih pridobivajte iz neodvisnih javnih virov.
- ✓ – Pogovarjajte se le o splošnih in javno dostopnih informacijah o trgu in/ali konkurentih.

## – NEPRAVILNO

- ✗ – S konkurenti ne sklepajte pogodb, ne obravnavajte oz. ne izmenjujte občutljivih poslovnih informacij (v nadaljevanju: občutljive informacije) o:
  - › cenah, pogojih prodaje in nakupa, vključno z rabati in popusti,
  - › marži, dobičku in stroških,
  - › tržnih deležih,
  - › obsegu prodaje,
  - › strankah (ime, solventnost, plačilni pogoji),
  - › podrobnostih o razpisih.
- ✗ – S konkurenti se ne dogovarjajte o določanju cen ali drugih poslovnih pogojev za njihove dobavitelje ali stranke.
- ✗ – S konkurentom se ne dogovarjajte o favoriziranju ali izločitvi konkurenta.
- ✗ – S konkurentom se ne dogovarjajte o neposlovanju z določenimi dobavitelji ali strankami.
- ✗ – S konkurentom se ne dogovarjajte o razdelitvi prodaje, izdelkov, območij, strank ali dobaviteljev.