

# Sumitomo Electric Group

## KÜRESEL ANTI- TRÖST VE REKABET POLİTİKASI

“Anti-tröst” ve “rekabet” terimleri genellikle, haksız (rekabeti engelleyen) davranışları yasaklayan kanunları ifade etmek için, birbirlerinin yerine kullanılırlar. Ancak, “anti-tröst” terimi genelde Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD), “rekabet” terimi ise diğer çoğu yargı alanında kullanılır. Kolaylık olması için, ABD’ye has kanunlardan bahsedilmediği sürece, “rekabet” terimi hem “anti-tröst” hem de “rekabet” anlamında kullanılacaktır.

## BAŐKAN'IN MEKTUBU

### Sevgili MeslektaŐlarım,

Davranış Kurallarımızda, Sumitomo Electric Group'un ("SEG") gurur duyduğu 120 yılı aŐkım tarihinden bahsettim. Yaptığımız iŐte mükemmellik gayretimizi ve iş davranıŐımızdaki dürüŐtlük hedeflerimizi kapsayan Sumitomo Ruhu'ndan bahsettim. Biz, tüm iş iliŐkilerimizde sadece kanun ve yönetmeliklerin gereksinim ve ruhu içinde çalıŐmakla kalmıyor, bunu aynı zamanda en yüksek etik standartlarda yapıyoruz.

Bu standartların bir kısmında, iş yaptığımız alanlarda etik bir Şekilde güçlü rekabet ettiğimizden emin olmak bulunmaktadır. Etik bir Şekilde "güçlü rekabet etmek" demek iş ve sipariŐ kazanmak için gayret edeceğiz ama bunu gizli anlaşma, komplo kurmadan veya rakiplerimizle yasa dışı hiçbir anlaşma yapmadan yerine getireceğiz demektir. Diğer bir deyiŐle, ücretlendirme ve ticari kararlarımızı her daim bağımsız olarak vermeliyiz.

Bu, SEG Küresel Anti-tröŐt ve Rekabet Politikası, Davranış Kurallarımıza ilave niteliğindedir. Nerede olurlarsa olsunlar tüm çalıŐanlarımıza, dünya çapındaki çeşitli rekabet yasalarının farkında olup uygulamalarını hatırlatmak için vardır. Bütün SEG Őirketlerinin yönetimleri, bu Politikayı uygulamaya geçirmeli ve çalıŐanlarımızın bu Politikaya uyduğuna emin olmalıdır.

Hukuk Departmanı ve Uyumluluk & Risk Yönetimi Büromuz bu Politikayı çalıŐanlarımıza, temel sorunları anlamaları ve endiŐe doğurabilecek durumları teşhis etmelerine yardımcı olmak için hazırladılar. Bölgesel Hukuk Departmanlarımız, bu yasaları anladığınıza ve bunlara uygun davrandığınıza emin olmanız için dünya çapında size yardım etmek için hazırlar. SEG'nin kapsamlı bir anti-tröŐt ve rekabet uyumluluk programı bulunmaktadır ve bu Politika, o programın önemli bir parçasıdır. Şahsen ve online eğitim olanaklarımız mevcuttur. Zaman ayırarak bu eğitimlere düzenli olarak katılmanız hepimize tavsiye edilir. Ayrıca, rekabet yasalarının iŐimizi ve sizi nasıl etkileyeceğini anlamak sizin sorumluluğunuzdur.

Her birinizden, Sumitomo Ruhu ve bu Politikaya uygun bir Şekilde çalıŐmak için Şahsen taahhüt etmenizi rica ediyorum.

Osamu Inoue  
BaŐkan ve CEO  
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

## KÜRESEL ANTI-TRÖST VE REKABET POLİTİKASI - SEG BEYANI

Rekabet yasalarının amacı, işletmeler arası rekabeti teşvik etmek ve adaleti ve serbest bir piyasanın varlığını sağlamaktır.

SEG'nin, bu anti-tröst ve rekabet uyumluluk programını (Davranış Kurallarımıza ek) benimserken iki amacı vardı. İlk olarak SEG'nin rekabet yasalarına uyumluluğuyla ilgili politikalarını beyan etmek ve bildirmek. İkincisi de bu rekabet yasalarının ihlallerini önlemek.

Bu uyumluluk programı aşağıdaki kilit prensipleri kapsamaktadır:

- Tüm ilgili rekabet yasalarına uymak tüm SEG çalışanları, yöneticileri, müdürleri ve memurlarının bireysel sorumluluğudur;
- SEG çalışanları, ilgili rekabet yasalarını veya SEG Küresel Anti-tröst ve Rekabet Politikasını ihlal edecek herhangi bir davranışta bulunmamalı, diğer çalışanların bunu yapmasına izin vermemeli, bunları kabul veya müsamaha etmemelidir;
- Yönetici konumdaki çalışanlar, sadece kendi hareketlerinden değil, ayrıca kendi emri altındaki kişilerin hareketlerinden de şahsen sorumludurlar. Bu yüzden her yönetici, rekabet yasaları ihlal riskini azaltmak için uygun dâhilî denetimleri uygulamaya özellikle dikkat etmelidir;
- SEG Küresel Anti-tröst ve Rekabet Politikasını ihlal eden herhangi bir çalışan, işten atılmaya kadar gidebilen disiplin işlemiyle karşı karşıya kalabilir; ve
- SEG, gerektiğinde gündelik işlerinde rekabet sorunları ile karşılaşma ihtimali olan çalışanlara, onlardan nelerin beklendiğini pratik düzeyde açıklayan materyaller ve eğitim programları sunacaktır.

SEG, rekabet yasaları ihlaline sebep olabilecek hiçbir davranışa göz yummayacaktır ve hiçbir yönetici veya denetçi bunun aleyhine herhangi bir talimat vermemelidir.

## A. REKABET VE ANTI-TRÖST YASASI - GENEL BAKIŞ

### 1. Giriş

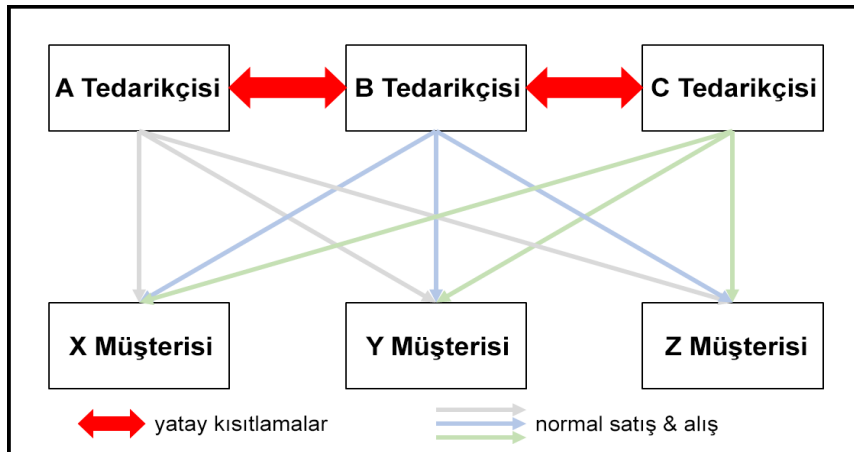
Dünya genelinde 120'den fazla ülke rekabet yasalarını benimsemiş durumda. Bu ülkelerin çeşitli yasalarında bazı ortak prensipler bulunmaktadır. SEG, iş faaliyeti gösterdiği yerlerin rekabet yasalarına uymalıdır. Çoğu ülkede rekabet kurumları, kendi yargı alanları dışında gerçekleşen rekabet yasaları ihlallerine, eğer bu davranışların kendi ülkelerindeki tüketicilere zarar verdiğini düşünüyorlar ise, kendi kurallarını uygularlar. ABD gibi bazı ülkelerde rakipler arası fiyat sabitleme gibi hareketler, tüketiciye verdiği zarara bakılmaksızın, her zaman yasa dışı sayılır. Hangi rekabet yasalarının geçerli olduğuna karar verirken her zaman bölgesel Hukuk Departmanına danışınız.

Rekabet yasaları genellikle aynı amaçları paylaşırlar:

- 1) Pazarların; şirketlerin rekabetçi fiyatlar, ürün çeşidi ve yenilik sunarak verimli bir şekilde işlediğine emin olmak. Bu, örneğin tüketicilerin, bir birleri ile olan rekabet derecesini düşürmek için beraber hareket etmemiş, bağımsız satıcı seçeneklerinin olması anlamına gelir. Benzer şekilde, bir satıcı da, fiyatları düşürmek için kendi menfaatleri doğrultusunda hareket eden, rekabet içinde alıcılarla karşılaşmalıdır;
- 2) Bir işletmenin, şirketin rakipler ve müşteriler üzerindeki etkisini fazla dikkate almadan faaliyet gösterecek kadar pazara hâkim olduğu durumlarda (örneğin, monopol veya oligopol), işletmenin, rekabet engelleyici davranış sergileyerek rekabete zarar vermemesini sağlamak; ve
- 3) Rekabeti ciddi anlamda azaltacak ve tüketicilerin aleyhine olacaksa, şirketlerin birleşim veya devirlerini engellemek.

### 2. Rakip İlişkileri (Yatay Kısıtlamalar)

Rakipler tedarik zinciri ile aynı seviyede faaliyet gösterirler – yani rakipler arasındaki anlaşmalara 'yatay kısıtlamalar' denir (aşağıdaki kırmızı oklar).



Rekabet yasalarının temel dayanak noktası, her şirketin kendi iş kararlarını rakiplerinden bağımsız bir şekilde vermesidir. Rakiplerle fiyat sabitleme gibi anlaşmalar yapmak, müşteri veya piyasa bölüşmek, ihalelere fesat karıştırmak veya diğer piyasa katılımcı veya potansiyel yeni girişleri boykot etmek tüketiciler için o kadar zararlı görülür ki rekabet kurumları bunları otomatik bir şekilde yasak sayar.

### **2.1. Bir Anlaşmayı Ne Teşkil Eder?**

Rekabet yasalarını ihlal eden rakipler arası bir anlaşma, sadece resmî bir kontrat değil, aynı zamanda herhangi bir gayriresmî mutabakatı da içerir (el sıkışma, sözlü veya diğer türlü bir mutabakat, barda bir sohbet, golf oynarken bir sohbet esnasında vs. piyasa faaliyetlerini bir hizaya çekmek adına rekabet konusunda hassas bilgilerin paylaşıldığı herhangi bir yer). Davranış yoluyla ve diğer durumlarla bir anlaşma sonucu çıkarılabilir. Hatta birçok illegal anlaşma sonucuna dolaylı kanıtlarla: (örn. iki rakip birbirleriyle görüştü - herhangi bir eylem planı üzerinde anlaşmamış olabilirler - ve sonra benzer iş davranışları sergilediler); veya davranışlarla varılmıştır: (örn. iki şirket sürekli aynı zamanda fiyatları yükseltir veya düşürür ya da bu gibi değişiklikleri aynı zamanda yapar). Rekabet konusundaki hassas bilgilerin mübadelesi bir anlaşmaya benzemeyebilir ama bir rekabet kurumu tarafından yasa dışı bir anlaşmanın kanıtı olarak kabul edilebilir. Hiçbir yasa dışı anlaşmaya varılmamış olsa bile bir rakip ile olan temaslar, bizi bir soruşturmaya veya davaya maruz bırakabilecek rekabet engelleyici bir anlaşmanın yapılmış olması şüphelerini doğurabilir. İlaveten, bazı yargı alanlarında rekabet konusundaki hassas bilgilerin mübadele edilmesi kendi başına bir rekabet yasaları ihlalidir.

### **2.2. Bir Rakibi Ne Teşkil Eder?**

Eğer başka bir şirket bizim satış piyasalarımızda bizimle rekabet ediyorsa (güç kabloları, fiber kablolar, kablo tesisatı vs.), eğer ürün ve hizmet alımında rekabet ediyorsa ya da işçi piyasasında bizimle işçi için rekabet ediyorsa bir rakiptir. Sıklıkla, işletmemizin bir tarafının müşterileri diğer bir tarafının rakipleridir.

### **2.3. Rakipler Arası Rekabet Engelleyici Anlaşma (veya Kartel) Türleri**

- I) **Fiyat Sabitleme Anlaşmaları.** Bir rakip ile fiyat veya rekabetçi şartlarını sabitlemek için anlaşma yapmak her zaman yasa dışıdır. Japonya, ABD ve Birleşik Krallık dâhil olmak üzere çoğu ülkede, fiyat sabitlemeye bulaşmış bireyler hapis cezası alabilirler. Fiyat sabitleme sadece fiyatlar ile ilgili değil, fiyatları etkileyen kargo ücretleri, indirimler, kredi oranları ve hizmetler gibi diğer koşullarla da ilgilidir. İlaveten, çoğu ülkede bir rakip ile yapılan, mevcut veya potansiyel işçilerin iş şartlarını kısıtlayan veya sabitleyen bir anlaşma da yine yasa dışıdır. Böyle bir durumda lütfen bölgesel Hukuk Departmanınıza danışınız.
- II) **Piyasa veya Müşteri Bölüşüm Anlaşmaları.** Piyasaları bölüşmek için bir rakip (veya rakiplerle) bir anlaşma yapmak her zaman yasa dışıdır. Bu tür anlaşmalarda rakipler belli müşteri veya müşteri çeşitlerini, ürünleri veya bölgeleri aralarında bölüşürler. Bir tedarikçi bağımsız bir şekilde belli bir

müşteri ile çalışmama kararı alabilir, ancak tedarikçiler hangi müşterileri arz/hedef alacakları konusunda anlaşmaya varamazlar.

- III) **İhaleye Fesat Katmak.** Bir rakip ile ihale tekliflerinin değeri (yaklaşık değeri dâhil), teklif şartları ve koşulları veya tekliflerin sunulacağı veya karar verileceği yöntemler üzerine bir anlaşma yapmak her zaman yasa dışıdır. İhaleye Fesat Katmak, rakipler arasındaki şu amaçlarla yapılan anlaşma veya mutabakatları da kapsar: (i) rakipler arasında proje/iş veya teklif dönüşümü yapmak; (ii) kimin teklif sunup sunmayacağını veya kimin hangi müşteriye teklif sunacağını ya da kimin yüksek, kimin düşük teklif sunacağını kararlaştırmak veya (iii) münferit rakiplerin vereceği fiyat tekliflerini kararlaştırmak. Bazı durumlarda teklifler veya kimin teklif vereceği ile ilgili bilgilerin mübadelesi bile yasa dışı sayılabilir. Böyle bir durumda lütfen bölgesel Hukuk Departmanınıza danışınız.
- IV) **Rakipler Arası Rekabetçi Hassas Bilgilerin Mübadelesi** Çoğu yargı alanında belli tip rekabetçi hassas bilgilerin (gelecek fiyatlar veya kamuya açık olmayan ticari strateji ile ilgili bilgi gibi) mübadele edilmesi kartel olarak cezalandırılır. Hatta kamuya açık bilgilerin doğrudan bir rakibe gönderilmesi bile cezalandırılabilir çünkü bu, rakibin stratejisini etkilemeye (paralelizm) teşebbüs olarak görülecektir.
- V) **Boykot.** Boykot, iki veya daha fazla rakip arasında başka bir rakip, müşteri veya tedarikçi gibi üçüncü bir şahıs ile rekabeti engelleme amacıyla çalışmayı reddetme anlaşmasıdır. Bunun örnekleri arasında, “fiyat kıran” veya indirimci birine ürün vermeyi reddetme ya da bir rakibi bir ticari derneğin veya standart belirleyici bir kurumun dışında tutma vardır.

#### 2.4. **Rakiplerle Yapılan Yasal Anlaşmalar**

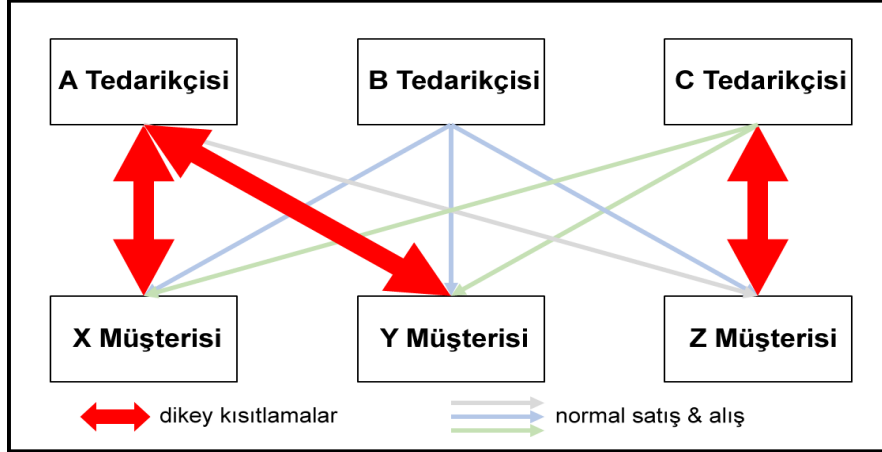
Bir rakip ile görüşmenin veya bazı hususlarda anlaşmanın bazı meşru nedenleri olabilir, örneğin:

- Bir müşteri açık bir şekilde rakiplerden teknik bir zorluğu çözmek için önerilerde bulunmalarını ister;
- Yeterli kapasitenin olmamasından dolayı şirketimizin tek başına yapması için fazla riskli olan, teknik olanak veya becerimizin olmadığı ya da müşterinin ortak çalışmamızı talep ettiği ortak geliştirme, işbirliği, ortak Ar-Ge, ortak girişim ve konsorsiyum proje anlaşmaları; ve
- Rakibin bizimle rekabet içinde olmadığı alanlarda onlarla yapılan işlemler (örneğin alıcı/satıcı ile şirketimizin rekabet içinde olmadığı bir alanda mal ve hizmet alımları [ya da bir mal veya hizmet satışı]).

**Bir rakip ile görüşme veya bazı konularda mutabakat olasılığı olan bütün durumlarda, rakip ile görüşmelere başlamadan önce bölgesel Hukuk Departmanınıza danışmalısınız.**

### 3. Dikey Kısıtlamalar

Tedarik zincirinin değişik seviyelerinde faaliyet gösteren taraflar arasındaki anlaşmalara ‘dikey kısıtlamalar’ denir (aşağıdaki kırmızı oklar).



Dikey kısıtlamalar, üretici veya tedarikçilerin, diğer tarafın ürünlerle ilgili işlemlerinde bir kısıtlama olduğu için, ürünlerin tekrar satışı ile ilgili belli bir takım usulleriyle ilgilidir.

#### 3.1. Tekrar Satış Fiyatının Korunması

Distribütör ile toptancı arasında, tekrar satıcının müşterilerine vereceği fiyat ile ilgili yapılan bir anlaşma olup, sıklıkla yasa dışı olarak kabul edilir. Şirketimiz, müşterilerden onların yapacağı ürün tekrar satışlarının fiyatı veya bir ürünün minimum satış fiyatı hakkında, bölgesel Hukuk Departmanının ön izni olmadan anlaşma elde etmeyecektir.

#### 3.2. Diğer Dikey Kısıtlamalar

İlgili piyasada rekabete verdikleri zararın boyutuna göre aşağıdaki dikey kısıtlama türleri yasa dışı olabilir:

- bir tedarikçinin şirketimize münhasır çalışmasını gerektiren veya bir tedarikçinin ürün ya da hizmetlerini SEG'nin rakiplerine satmasını kısıtlayan bir anlaşma;
- distribütör ve toptancılarla yapılan, tekrar satıcının ürünlerini satacağı bölge veya müşterilerle ilgili bir anlaşma;
- şirketimizin, müşterilerimizin kendilerinden ürün veya hizmetleri satın alabileceği birey veya firmaları sınırladığı bir anlaşma ya da müşterilerimizin diğerlerinden ürün ve hizmet alma hakkını sınırlama girişimleri; veya
- aynı ürünü farklı fiyatlara ya da farklı şart ve koşullarda aynı zaman dönemi içinde farklı müşterilere satma.

**Bu tarz bir anlaşmaya varmadan önce bu meseleleri bölgesel Hukuk Departmanınızla görüşmelisiniz.**

#### 4. Hâkimiyet Konumunun İstismarı

Bir şirketin patent kullanımını gibi meşru yollarla başarılı olmasında illegal ya da yanlış bir şey yoktur. Ancak, rekabet yasaları genellikle bir tekelinin, dışlama davranışlarını (örn. Japonya ve ABD) ya da güçlü piyasa konumunu kötüye kullanmasını (örn. Japonya, AB ve çoğu diğer ülke) yasaklar.

Ciddi piyasa gücüne sahip şirketlerin, kendi davranışlarının piyasayı bozmaması için özel bir sorumluluk taşıdığı söylenebilir. Tarafsız bir gerekçe olmadan baskın / tekeli bir şirket tarafından yapılan ve rekabet engelleyici olarak sayılabilen davranışlar şunlar olabilir:

- gayrimakul seviyede yüksek fiyatlar istemek;
- yeni bir rakibin piyasaya girmesini engellemek için haksız suretle düşük fiyata (maliyetin altında) satış yapmak;
- bir ürünün alımını başka bir ürünün alımının anlaşmasına bağlayan bir anlaşma;
- bir müşteri ile kontrat imzalamayı reddetmek;
- münhasır alım veya satım gereksinimlerine girmek (rekabetsiz); veya
- para iadesi/indirim promosyonlarını, müşteriler bütün gereksinimlerini baskın şirketten almadığında cezalandırılınsın diye ayarlamak.

**Eğer şirketimizin belli bir ürün için çok güçlü bir piyasa konumu bulunuyorsa, çalışanlarımız, bölgesel Hukuk Departmanından yasal tavsiye edinmeden ÖNCE yukarıdaki koşullarla ürün veya hizmet kontratı imzalamamalıdır (ya da anlaşma yapmayı reddetmelidir).**



## B. MUHTEMEL HASSAS ALANLAR

### 1. Rakiplerle Sosyal Etkileşimler

Bir rakip ile sosyal etkileşiminiz olması durumunda, bölgesel Hukuk Departmanının ön onayı olmaması durumunda, bu tür etkileşimlerin asla fiyat, maliyet, satış şartları ve koşulları, iş planları, tedarikçiler, müşteriler, bölgeler, kapasite, üretim ya da rekabetçi hassas sayılabilecek herhangi bir konuda olmamasına dikkat etmelisiniz.

### 2. Ticari Dernekler ve Sanayi Etkinlikleri

Ticari dernekler ve sanayi etkinlikleri belli bir sanayi içinden katılımcıları, ortak ilgi konuları hakkında konuşmaları için bir araya getirir. Ancak bu ticari dernekler ve sanayi etkinlikleri rakiplerin, rekabet yasaları ihlaline yol açabilecek konuları konuşmasına fırsatlar sunabilirler. Çalışanlar, ticari derneğe katılmadan önce bölgesel Hukuk Departmanından eğitim ve rehberlik edinmelidir ve bu eğitim ve rehberlikten düzenli olarak faydalanmalıdır. Bir ticari derneğe katıldıktan sonra çalışanlar, her toplantı için yazılı bir gündemin hazırlanmış olduğuna ve tartışma konularının bu gündem ile tutarlı olduğuna emin olmalıdır. Toplantı sırasında rekabetçi hassas konular ile ilgili herhangi bir görüşme ortaya çıkması durumunda, çalışanların bunu derhal bölgesel Hukuk Departmanına bildirmesi beklenir.

### 3. Bilgi Mübadelesi

Bir rakip ile gerçekleşen, kamuya kapalı, güncel veya geleceğe dönük, dağılık veya firmaya has, yani bir açıdan rekabetçi hassas sayılan herhangi bir konu hakkındaki bilgilerin mübadelesinin rekabet yasaları riski ortaya çıkarması muhtemeldir. Rakipler arası herhangi bir rekabetçi hassas bilginin mübadelesinin bölgesel Hukuk Departmanı tarafından rekabet riski açısından değerlendirilmesi ve rekabet zararını en aza indirecek şekilde yapılandırılması gerekmektedir.

### 4. Ortak Girişimler, Konsorsiyum, Birleşme & Devirler, Rakiplerle İşbirliği Anlaşmaları ve Rakiplerle Olan Diğer Meşru Girişimler

Rakiplerin daha iyi rekabet etmesi için bir ortak girişim veya konsorsiyum oluşturması her ne kadar meşru olsa da, bu tür anlaşmalar ortaya ciddi anlamda rekabet yasaları sorunları çıkarabilirler. Bu tür oluşum ve icra anlaşmaları ile birlikte gelen rekabet yasaları riskleri yüzünden, görüşmelerin en başından itibaren bölgesel Hukuk Departmanının bir üyesinin katkısı zorunludur. Bölgesel Hukuk Departmanı; görüşme, müzakere, iletişim ve teklif edilen iş girişiminin kendisinin rekabet destekçisi olduğuna emin olmalıdır ve ayrıca evrak ve iletişim akışının ve girişimin icrasının kendisinin rekabet yasalarına uygun olduğuna emin olmalıdır.

## 5. Kıyaslama Sorunları

Kıyaslama, diğer şirketlerin fikir, süreç, usul ve yöntemlerinin yapısal olarak karşılaştırılmasıdır. Aşağıdaki gibi düzgün bir şekilde yapılması durumunda rekabet destekçisi olabilir: (i) meşru etüt veya belli güvencelerden faydalanarak kuruluşa danışmak veya (ii) sadece kamu bilgisini ya da müşteriler tarafından meşru biçimde sunulmuş bilgiyi kullanmak. Ancak bu güvencelere dikkatlice bağlı olmadan yapılan bir kıyaslama, rekabet yasaları ihlali olacak bir rekabetçi hassas bilgi mübadelesi olarak kullanılabilir. Yukarıda (i) ve (ii)'de tarif edilenler dışında herhangi bir kıyaslama işlemine girişmeden önce veya katılmayı kabul etmeden önce bölgesel Hukuk Departmanından ön izin istemelisiniz. Bir kıyaslama etüdü ya/da faaliyetin bu ilkeyi ihlal edip etmediği konusunda herhangi bir soru ya da endişeniz varsa bölgesel Hukuk Departmanı ile irtibata geçmelisiniz.

## 6. Rakiplerle Dikey İş İlişkileri

SEG'nin rekabet ettiği bir şirketin aynı zamanda bir tedarikçi, distribütör veya SEG ile şirketlerin rekabet ettiği ürün/alanın dışında ayrı ve farklı bir ilişkisinin olduğu durumlar ile karşılaşabilirsiniz. Bu rakip ile olan herhangi bir iletişimin SEG ile olan "dikey" iş ilişkisi ile sınırlı olduğuna (örn. alıcı/tedarikçi, distribütör/müşteri vs.) ve rekabet ettiğimiz diğer alanları kapsamadığına emin olmalısınız. Bu rakiplerden biri ile olan bir iletişimin yasak olup olmadığından emin değilseniz, gizlilik anlaşmaları ve dâhilî güvenlik duvarı tedbirleri dâhil olmak üzere, uygun tavsiye almak ve uygun güvenceleri uygulamaya geçirmek için bölgesel Hukuk Departmanından talimat istemeniz önem arz eder.

## C. İCRA

Rekabet yasaları ihlallerinin sonuçları hem şirket için hem de ihlalde yer alan çalışan için ciddidir.

### 1. Şirket için Sonuçları

#### 1.1. Para Cezası

Rekabet yasaları ihlali ciddi para cezaları ile sonuçlanabilir. Örneğin Avrupa'da para cezasının miktarı bizim dünya genelindeki ciromuzun %10'u kadar olabilir. ABD'de federal anti-tröst yasasının ihlal cezası 100 milyon dolar veya ihlalden elde edilen gelirin ya da kaybın iki katı bu miktarı aşılırsa daha da fazla olabilir. Eyalet yasalarının ihlali için de para cezası verilebilir ve bu cezalar çok ciddi miktarda olabilirler.

#### 1.2. Müşteri Tazminatı

Mağdur olmuş şahsi taraflar da SEG ve rakiplerinin sebep olduğu zararın tazminatı için SEG'ye mahkemede dava açabilirler. ABD gibi bazı yargı alanlarında kişiler 'üç misli tazminat' elde edebilirler (ihlal sonucu SEG ve onun rakiplerine yaptıkları fazla ödeme miktarının üç katına denk gelen tazminat miktarı).

#### 1.3. Soruşturma ve Dava Masrafı

Rekabet kurumları önünde görülen davaların ve ona müteakip özel tazminat davalarının maliyeti yüksek olabilir ve SEG şirketlerine hemen hemen anında mali bir yük ortaya çıkarır.

#### 1.4. Yönetim Rahatsızlığı

Soruşturma ve davaların varlığı rahatsızlık vericidir ve bu, yönetimin vaktini ve günlük işlerini etkiler ve böylece verilecek kararlar gecikir ya da etkilenir.

#### 1.5. İtibar Zedelenmesi

Bu tür yasa dışı bir faaliyette bulunmanın itibarımıza vereceği zararı unutmamalıyız. Sosyal medya ve internetin çok erişilebilir olduğu çağımızda itibarımıza gelecek asıl ve olası zarar çok çabuk bir şekilde gerçekleşebilir. Rekabet engelleyici bir davranışta bulunmuş olmamızın görülmesi müşterilerimizin ve ayrıca genel kamunun nezdinde olan itibarımızı ciddi derecede etkileyebilir; böylece personel alım becerimiz etkilenir.

### 2. Bireyler için Sonuçlar

Rekabet yasaları ihlalleri bazı yargı alanlarında cezai suçtur ve çalışanların hapis cezası almasıyla sonuçlanabilir. Örneğin ABD, anti-tröst ihlallerinde bulunan bireysel şirket müdürlerini, söz konusu davranış ABD dışında gerçekleşmiş olsa bile, sorumlu tutma konusunda son derece agresiftir ve hapis cezaları yaygındır ve 10 yıla kadar olabilir

(kişiler yurt dışından iade edilip ABD’de hapsedilebilir). Diğer yargı alanları giderek daha çok cezai yaptırım yetkilerini kullanarak kartel davranışlarını cezalandırmaktalar.

## D. PRATİK ÖNERİLER – YAPILMASI VE YAPILMAMASI GEREKENLER

### Çalışanların yapması gerekenler:

- Herhangi bir rekabet soru veya endişesini bölgesel Hukuk Departmanı ile görüşmelidir.
- Rekabet yasaları ile ilgili gereksinimleri uygulamalı ve gerekli bütün eğitime katılmalıdır.
- Uygunsuz alanlara değineceğinden şüphelendiğiniz ve yasal olduğundan kuşku duyduğunuz, özellikle bir rakip ile olan görüşmeleri durdurun. Yapmanız gerekenler:
  - (i) bu kişiye derhal bu görüşmenin bu Politikanın direkt bir ihlali olduğunu bildirin;
  - (ii) derhal görüşmeye son verin ya/da çıkışımızın not edilmesini isteyip görüşmeden ayrılın;
  - (iii) derhal eylemlerinizin fiziksel bir notunu tutun; ve
  - (iv) daha sonra en kısa sürede bu görüşmenin ayrıntıları ile ilgili olarak bölgesel Hukuk Departmanı ile iletişime geçin.
- Yukarıda değinilen başlıkları ilgilendiren herhangi bir görüşmeyi derhal bölgesel Hukuk Departmanına bildirin.

### Çalışanların yapmaması gerekenler:

- SEG'nin rakipleri ile fiyat, fiyat değişim zamanları, maliyetler, marjlar, indirim ve ücret iadelerinin şart ve koşulları, kapasiteler, ihale teklifleri, yeni projeler, stratejiler, iş planları, tedarikçiler, müşteriler ya da diğer rekabetçi hassas bilgileri konuşmak. Bu yasak; ticari dernekler, sosyal ortamlar ve sosyal medya da dâhil olmak üzere her zaman ve her yerde geçerlidir.
- Şu konularda bir anlaşma veya mutabakat tavsiye veya ifade ettiği yönde yorumlanabilecek şaka ya da muğlak veya şüpheli dil: ortak fiyat ya da diğer satış şartları belirleme (kredi şartları ve indirimler dâhil); teklif sabitleme veya teklifler konusunda fikir birliğine varma (ya da teklif vermeme konusunda mutabakatlar); piyasa veya müşteri bölüşme; imalat veya çıktıyı azaltma veya kontrol etme; ya da başka bir şirket veya kişiye karşı boykot, cezalandırma veya her türlü ayırımında bulunma.
- Diğer şirketlerle iş yapmama konusunda bir müşteri veya rakip ile fikir birliğine varma.
- Bir rakip ile eleman alımı ve iş istihdamı (bir elemanı işe veya bir pozisyona almama konusundaki anlaşma da dâhil) ya da iş şartları ve koşulları konusunda fikir birliğine varma.
- Bölgesel Hukuk Departmanının onayı olmadan – aşağıdakilerden herhangi birini yapmak:
  - (i) bir müşterinin bizim şirketimizin ürünlerini tekrar satabileceği bölge ya da fiyatı sınırlama;
  - (ii) bir müşterinin bizim şirketimizin ürünlerini tekrar satabileceği kişi veya şirketleri sınırlama;

- (iii) bir ürün veya hizmeti alan bir müşterinin başka bir ürün veya hizmeti almasını zorunlu kılma (bağlama anlaşması);
- (iv) bir müşterinin rakiplerinizden satın alımını yasaklama (münhasır ticaret anlaşması); ya da
- (v) baskın bir konumu istismar eder gibi görünen faaliyetlerde bulunma.

## E. SONUÇ

Bu Politika, rekabet yasalarına uyum sorumluluğunu her bir müdür, memur, yönetici ve çalışana yükler.

Bu Politika, SEG'nin Davranış Kuralları'na uyma sorumluluğunuzu anlama ve yerine getirmenize yardımcı olmak içindir.

Bu Politika, sizi bir uzman yapmak için değil, iş sorumluluklarınız seyrinde ortaya çıkabilecek rekabet sorunlarını teşhis etmenize yardımcı olmak içindir.

Yukarıda tarif edilen uygulamalar, rekabet yasaları ihlali olarak görülmüş her tür düzenleme veya anlaşmayı kapsamamaktadır.

Rekabet endişesi yaratabilecek herhangi bir anlaşma, iş ilişkisi ya da iş fırsatını bölgesel Hukuk Departmanı ile görüşmelisiniz.