

एंटीट्रस्ट गाइडेंस नोट्स

## अंतर्वस्तु

### परिचय

अविश्वास कानूनों का अवलोकन

१ प्रतिस्पर्धा-विरोधी समझौते

१.१ प्रतिस्पर्धियों के साथ संबंध

१.१.१ मूल्य निर्धारण

१.१.२ क्षेत्रों का विभाजन/बाजार में हिस्सेदारी और ग्राहकों का आवंटन

१.१.३ समूह बहिष्कार

१.१.४ उत्पादन की सीमा

१.१.५ कार्टेलाइज़ेशन और बोली में हेराफेरी

१.१.६ संयुक्त खरीद

१.१.७ संयुक्त व्यावसायीकरण

१.१.८ सूचनाओं का आदान-प्रदान

१.१.९ प्रतिस्पर्धी व्यवसाय में साइट का दैरा

मार्गदर्शन नोट: प्रतियोगियों के साथ क्या करें और क्या न करें

१.२ आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के साथ संबंध

१.२.१ टाई-इन एग्रीमेंट

१.२.२ विशिष्ट आपूर्ति समझौता:

१.२.३ विशिष्ट वितरण समझौता

१.२.४ पुनर्विक्रय मूल्य अनुबंध

मार्गदर्शन नोट: आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के साथ क्या करें और क्या न करें

१.३ व्यापार संघों की बैठक में व्यवहार

मार्गदर्शन नोट: व्यापार संघों की बैठक में क्या करें और क्या न करें

१.४ बेंच मार्किंग

मार्गदर्शन नोट: बेंचमार्किंग पर क्या करें और क्या न करें

२. प्रभुत्व का दुरुपयोग

२.१ एंटीट्रस्ट कानूनों के तहत प्रासंगिक बाजार की परिभाषा

२.२ अपमानजनक आचरण के उदाहरण

२.२.१ अत्यधिक मूल्य निर्धारण

२.२.२ वफादारी छूट

२.२.३ शिकारी मूल्य निर्धारण

२.२.४ कीमतों या अन्य व्यापारिक स्थितियों में भेदभाव

२.२.५ आपूर्ति से इंकार

२.२.६ एकत्रफा करार

मार्गदर्शन नोट: प्रभुत्व के दुरुपयोग पर क्या करें और क्या न करें?

३. आंतरिक दस्तावेज़ और बाहरी संचार में प्रयुक्त भाषा

३.१ लाल झंडा शब्द/वाक्यांश

४. एम एंड ए . के मामले में एंटीट्रस्ट प्राधिकरणों द्वारा विनियापक अनुमोदन

४.१ गैर प्रतिस्पर्धा खंड

मार्गदर्शन नोट: एम एंड ए गतिविधियों पर क्या करें और क्या न करें

५. अनुपालन निगरानी तंत्र

५.१ रिपोर्टिंग चैनल

५.२ अनुपालन हॉटलाइन को रिपोर्ट करना

### परिचय:

एंटीट्रस्ट गाइडेंस नोट्स ( मार्गदर्शन नोट्स ) में वेदांत समूह ( द गाइडेंस नोट्स ) पर मार्गदर्शन शामिल है। (समूह) अविश्वास कानून अनुपालन के लिए प्रतिबद्धता। इन मार्गदर्शन नोटों का उद्देश्य निर्धारित करना है एंटीट्रस्ट कानून के अनुपालन और सभी को बुनियादी मार्गदर्शन प्रदान करने के लिए समूह की प्रतिबद्धता समूह के कर्मचारी, जहां कहीं भी स्थित हों, अविश्वास कानून के संबंध में और अनुपालन करने में उनकी सहायता करने के लिए इसके साथ। चूंकि समूह अत्यधिक प्रतिस्पर्धी माहौल में काम कर रहा है, जहां संबंधित एंटीट्रस्ट कानून एक तेजी से महत्वपूर्ण भूमिका निभाने के लिए, समूह, इसके उद्देश्य पर जोर देना चाहता है अविश्वास कानूनों के प्रति सत्यनिष्ठा और अनुपालन। समूह के संरक्षण के लिए प्रतिबद्ध है जोरदार, स्वस्थ और निष्पक्ष प्रतिस्पर्धा और प्रासंगिक अविश्वास कानून का पालन करना।

एंटीट्रस्ट कानून प्रतिस्पर्धा-विरोधी समझौतों और प्रमुख शक्ति के दुरुपयोग से बचाव करते हैं। न लागू राष्ट्रीय अविश्वास कानूनों के अनुपालन के प्रतिकूल परिणाम हो सकते हैं वित्तीय स्थिति, प्रतिष्ठा और समूह की व्यवहार्यता।

समूह के कर्मचारी और व्यावसायिक भागीदार (जैसे आपूर्तिकर्ता, सलाहकार, सलाहकार या कोई अन्य रूप.) सेवा प्रदाताओं के) को मार्गदर्शन नोट्स के सख्त आवेदन के लिए व्यक्तिगत रूप से जिम्मेदार महसूस करना चाहिए पूरे समूह में हर समय और उन सभी देशों में जहां समूह संचालित होता है, विशेष रूप से अविश्वास कानून के किसी भी उल्लंघन के परिणाम स्वरूप होने वाले जोखिमों की प्रकृति और गंभीरता।

एंटीट्रस्ट कानून का उल्लंघन करने वाली कंपनियों को महत्वपूर्ण जुर्माना का सामना करना पड़ सकता है। उदाहरण के लिए, यूरोपीयभारतीय आयोग और प्रतिस्पर्धा आयोग समेकित के १०% तक जुर्माना लगा सकता है समूह का कुल कारोबार। कंपनियों पर उन लोगों द्वारा नुकसान के लिए मुकदमा चलाया जा सकता है जो यह प्रदर्शित कर सकते हैं प्रतिस्पर्धा-विरोधी प्रथाओं के परिणामस्वरूप उन्हें निरंतर नुकसान हुआ है। कोई संविदात्मक प्रावधान जो अविश्वास कानूनों का उल्लंघन आम तौर पर शून्य है और इसे अदालतों में लागू नहीं किया जा सकता है। इसके अलावा, संपूर्णकुछ परिस्थितियों और अधिकार क्षेत्र में अनुबंध को भी अमान्य किया जा सकता है। मौद्रिक जोखिम के अलावा, हितधारकों द्वारा अनैतिक व्यवहार के रूप में अविश्वास कानूनों के उल्लंघन को अधिक से अधिक माना जाता है, जो समूह की छवि और प्रतिष्ठा को गंभीर रूप से प्रभावित कर सकता है, और इसकी क्षमता को भी प्रभावित कर सकता है विश्वास दिलाता है कि यह कॉर्पोरेट प्रशासन के उच्चतम मानकों का पालन करता है। अविश्वास अधिकारियों में है हाल के दिनों में निदेशकों, वरिष्ठ प्रबंधन और कंपनियों के अन्य अधिकारियों को भी इसके लिए उत्तरदायी ठहराया गया है एंटीट्रस्ट कानूनों का उल्लंघन करते हुए जब उन्होंने पाया कि कर्मचारियों ने कंपनी के साथ मिलीभगत की है प्रतिस्पर्धी विरोधी गतिविधियाँ।

गैर-अनुपालन में शामिल उच्च जोखिम और अविश्वास के लिए प्रतिबद्धता के उच्च मानकों को ध्यान में रखते हुए समूह के मार्गदर्शन नोटों में बताए गए अनुपालन, समूह द्वारा अविश्वास कानूनों का अनुपालनतात्पर्य सभी कर्मचारियों द्वारा उच्चतम मानक के अनुपालन से है। हालांकि मार्गदर्शन नोट हैंविशेष रूप से उन कर्मचारियों को लक्षित किया जाता है जो ट्रस्ट विरोधी कानून में शामिल हैं या हो सकते हैं उनके पेशेवर कर्तव्य के दौरान। सभी कर्मचारियों के लिए पढ़ना और समझना अनिवार्य है मार्गदर्शन नोट सावधानी से करें और विश्वास-विरोधी कानूनों का पूरी तरह से पालन करना सुनिश्चित करें। मार्गदर्शन नोट हैंसभी कर्मचारियों के अविश्वास नियमों के बारे में जागरूकता के स्तर को बढ़ाने के उद्देश्य से, लेकिन सभी सवालों के जवाब नहीं दे सकते। इसलिए यह सुझाव दिया जाता है कि संबंधित अनुपालन अधिकारी ( अनुपालन ) से सलाह लेंसमूह की कंपनी ( कंपनी ) के अधिकारी ( कंपनी ) को हर बार किसी और जानकारी की आवश्यकता होती है।

### अविश्वास कानूनों का अवलोकन

एकरूपता की कमी के बावजूद, खासकर जब प्रक्रियात्मक पहलुओं की बात आती है, तो एक बढ़ती प्रवृत्ति हैबाजार अर्थव्यवस्था और मुक्त . सभी देशों में अविश्वास कानून के सामंजस्य की दिशा मेंप्रतिस्पर्धा को आर्थिक विकास के सर्वोत्तम मॉडल के रूप में अपनाया गया है।

अविश्वास कानून आम तौर पर तीन अंतर्निहित अवधारणाओं पर आधारित होता है:

- प्रतिस्पर्धा विरोधी समझौतों और ठोस प्रथाओं का निषेध;
- एक प्रमुख स्थान की या पर्याप्त बाजार सत्ता के दुरुपयोग का निषेध; तथा

● अधिग्रहण और संयुक्त उदामों के आकलन के प्रमुख के निर्माण को रोकने के लिए पदों या प्रतिस्पर्धा में कमी ये मार्गदर्शन नोट उपर्युक्त अवधारणाओं पर व्यापक मार्गदर्शन प्रदान करते हैं, हालांकि, ये संपूर्ण नहीं हैं और जिन स्थितियों को इसमें शामिल नहीं किया गया है, वे भी उत्पन्न हो सकती हैं। इसलिए, किसी भी संदेह को तुरंत कंपनी के संबंधित अनुपालन अधिकारी को निर्देशित किया जाना चाहिए।

#### १. प्रतिस्पर्धा-विरोधी समझौते

अविश्वास कानून के उद्देश्यों के लिए, ठसमझौताठ शब्द का बहुत व्यापक अर्थ है और इसमें सभी प्रकार के शामिल हैं (या अधिक) प्रतियोगियों, लिखित और/या . के बीच मिलीभगत व्यवस्था और समझ अलिखित। एंटीट्रस्ट कानून बाजार के खिलाड़ियों के बीच समझौतों या ठोस प्रथाओं को प्रतिबंधित करता है जिनके पास है प्रतिस्पर्धा को प्रतिबंधित करने के लिए उनकी वस्तु या प्रभाव के रूप में। ठप्रतिबंधात्मक समझौतों का निषेध होना चाहिए व्यापक रूप से व्याख्या की। अविश्वास कानून में (समझौते) की अवधारणा में औपचारिक और साथ ही अनौपचारिक शामिल हैं समझौते, लिखित और मौखिक समझौते, स्पष्ट या निहित सौदे या समझ। वास्तविक रूपसमझौता अप्रासंगिक है, जैसे ही ठमन की बैठकठ होती है, एक समझौता मौजूद होता है।

एक समेकित अभ्यास बाजार के खिलाड़ियों के बीच समन्वय का एक रूप है, जो बिना पहुंचेवह चरण जहां एक समझौता संपन्न हुआ है, जानबूझकर व्यावहारिक सहयोग के बीच प्रतिस्थापित करें उन्हें प्रतिस्पर्धा के जोखिम के लिए। विशेष रूप से के बीच गोपनीय सूचनाओं का आदान-प्रदान प्रतियोगियों को अक्सर एक ठोस अभ्यास के रूप में अर्हता प्राप्त करने के लिए पाया जाता है जैसे ही एक समझौते में प्रतिस्पर्धा को प्रतिबंधित करने का उद्देश्य होता है, अविश्वास कानून लागू होता है। करार प्रतिबंधित होने के लिए पहले इसे लागू करने की आवश्यकता नहीं है। यदि कोई समझौता हुआ है, और पार्टीयां व्यक्तिगत रूप से समझौते को लागू नहीं करने का फैसला करेंगी, फिर भी उनके लिए जुर्माना लगाया जा सकता हैसमझौता। विपरीत भी लागू होता है। यदि पार्टीयों का इरादा प्रतिबंधित करने के उद्देश्य से बिल्कुल भी नहीं था प्रतिस्पर्धा, लेकिन समझौते का प्रतिस्पर्धा का प्रतिबंधात्मक प्रभाव होगा, समझौता होगासमान रूप से प्रतिबंधित किया जा सकता है और कंपनियों को दिडित किया जा सकता है।

प्रतिस्पर्धियों के बीच कोई भी संपर्क एक अविश्वास कानून के नजरिए से चिंता को जन्म दे सकता है। एंटीट्रस्ट प्रतिस्पर्धियों से मिलने के वास्तविक इरादों के बारे में अधिकारियों को हमेशा संदेह होगा। नतीजतन, सभी कर्मचारियों को प्रतिस्पर्धियों से मिलते समय, अनौपचारिक अवसरों पर भी सावधान रहना चाहिए, और आश्वर्य करना चाहिएक्या एक अविश्वास कानून के नजरिए से बैठक के उद्देश्यों की अनुमति है। अगर कोई संदेह हैइस मुद्दे के बारे में, कर्मचारी को कंपनी के संबंधित अनुपालन अधिकारी से संपर्क करना चाहिए।

#### १.१ प्रतिस्पर्धियों के साथ संबंध

कीमतों को बनाए रखने, कीमतों को बढ़ाने के लिए आपूर्ति को प्रतिबंधित करने, उद्योग के बीच बाजार आवंटित करने के लिए कोई समझौताखिलाड़ी (चाहे मौखिक हो या लिखित) औपचारिक या अनौपचारिक प्रतिस्पर्धा-विरोधी है और सभी कर्मचारियों को बचना चाहिए ऐसी किसी भी गतिविधि में शामिल होने से। इन सभी प्रकार के समझौतों के लिए एक संक्षिप्त परिचय दिया गया है सामान्य समझ, इन प्रथाओं के बारे में किसी भी संदेह / प्रश्न को संबंधित के साथ साझा किया जाना चाहिए कंपनी के अनुपालन अधिकारी।

#### १.१.१ दर तय करना

सभी अविश्वास कानून व्यवस्थाओं में, प्रतिस्पर्धियों के लिए सहमत होना अवैध है, चाहे प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से (के लिए उदाहरण वितरकों के माध्यम से), वह मूल्य स्तर जिस पर उनके उत्पाद तीसरे पक्ष को बेचे जाएंगे। अनुबंध या समझ जो कीमतों को अप्रत्यक्ष रूप से प्रभावित करती है, जैसे कि छूट या छूट, मूल्य निर्धारणरीकों, लागतों और भुगतान की शर्तों को भी अविश्वास कानून के तहत अवैध माना जाता है।

#### १.१.२ क्षेत्रों का विभाजन/बाजार में हिस्सेदारी और ग्राहकों का आवंटन

प्रतिस्पर्धियों के लिए एक दूसरे को क्षेत्र आवंटित करना और/या इसके लिए सहमत नहीं होना अविश्वास कानून के तहत अवैध हैऐसे क्षेत्रों में प्रतिस्पर्धा करें। मार्केट शेयरिंग या मार्केट डिवीजन एग्रीमेंट या तो शेयर करने के लिए हैंभौगोलिक रूप से या उपभोक्ताओं या उपभोक्ताओं की विशेष श्रेणियों या प्रकारों के संबंध में बाजार

किसी अन्य तरीके से माल या सेवाएं। प्रतियोगियों को ग्राहकों को बीच में बांटने के लिए सहमत होने की अनुमति नहीं हैउन बाजारों में जहां वे प्रतिस्पर्धा करते हैं, या जहां उनसे प्रतिस्पर्धा करने की उम्मीद की जा सकती है।

#### १.१.३ समूह बहिष्कार

प्रतिस्पर्धियों के लिए किसी विशेष ग्राहक या आपूर्तिकर्ता या ग्राहकों के वर्ग का बहिष्कार करने के लिए सहमत होना अवैध है या आपूर्तिकर्ता। यहाँ (बहिष्कार) का अर्थ है दो या दो से अधिक के बीच कोई ठोस कार्रवाई या समझौता प्रतिस्पर्धियों को किसी विशेष ग्राहक या आपूर्तिकर्ता, या उसके वर्ग को बेचने या खरीदने के लिए नहीं। इस प्रकार के एक ट्रेड एसोसिएशन (ट्रेड एसोसिएशन) द्वारा एक विरोधी को अपनाते हुए निर्णय भी लिया जा सकता है। किसी विशेष या वर्ग के सदस्य या गैर-सदस्य के खिलाफ प्रतिस्पर्धात्मक निर्णय।

हालांकि कंपनी आपूर्तिकर्ता, ग्राहक या के साथ व्यापार न करने का निर्णय लेने के लिए सामान्य रूप से स्वतंत्र है प्रतियोगी, ये निर्णय दो या दो से अधिक कंपनियों द्वारा संयुक्त रूप से किए जाने पर अविश्वास जोखिम उठाते हैं। कर्मचारियों को निम्नलिखित प्रकार के समझौतों से बचना चाहिए, जिन्हें अवैध बहिष्कार के रूप में देखा जा सकता है:

- प्रतियोगियों के बीच एक समझौते पर विशेष आपूर्तिकर्ताओं या ग्राहकों के साथ व्यापार करने के लिए नहीं।
- सहयोग करने के लिए नहीं कुछ प्रतियोगियों के बीच एक समझौते पर या दूसरे के साथ व्यापार करते हैं प्रतियोगी।
- दो या दो से अधिक ग्राहकों, या दो से अधिक आपूर्तिकर्ताओं के अनुरोध पर समझौता नहीं करना चाहिए अनुरोध करने वाली कंपनियों के प्रतिस्पर्धियों के साथ व्यापार।

एक बहिष्कार लक्षित कंपनियों के साथ व्यापार करने से पूर्ण इनकार पर या एक पर आधारित हो सकता है केवल कुछ शर्तों पर उनके साथ व्यापार करने की इच्छा। इस प्रकार के कुछ समझौते हो सकते हैं कानूनी, लेकिन कर्मचारियों को पहले परामर्श के बिना इनमें से किसी भी समझौते में प्रवेश या चर्चा नहीं करनी चाहिएकंपनी के अनुपालन अधिकारी।

#### १.१.४ उत्पादन की सीमा

समझौते जो उत्पादन, आपूर्ति, बाजार, तकनीकी विकास निवेश को सीमित या नियंत्रित करते हैं यासेवाओं के प्रावधान को भी प्रतिस्पर्धी विरोधी माना जाता है। प्रतिस्पर्धी कंपनियों के लिए यह अवैध हैसामान्य प्रतिस्पर्धा की अनुमति देने के बजाय उत्पादन को रोकने, या इसे एक निश्चित स्तर तक सीमित करने के लिए सहमत हैअपने स्वतंत्र उत्पादन निर्णयों को निर्धारित करने के लिए बल

#### १.१.५ कार्टेलाइज़ेशन और बोली में हेराफेरी

कार्टेल प्रतिस्पर्धियों के बीच कीमतों को तय करने, उत्पादन को प्रतिबंधित करने और बाजार आवंटित करने, बोली लगाने के लिए समझौते हैंऔर इसी तरह। सभी कार्टेल अवैध हैं, चाहे समझौता लिखित हो या मौखिक, स्पष्ट रूप से किया गया हो या निहित हो। कार्टेल अविश्वास उल्लंघन का सबसे गंभीर रूप है। कार्टेल में भागीदारी गंभीर हो सकती है शामिल कर्मचारियों के कारावास सहित दंड।

कीमतों या नियमों और शर्तों के संबंध में प्रतिस्पर्धियों के बीच समझौते या समझबोली अनुरोध के जवाब में प्रस्तुत करना आम तौर पर निषिद्ध है। इसमें बोली न लगाने की सहमति शामिल है।आम तौर पर, बोली-धांधली के दो सामान्य रूप होते हैं, जिनमें से एक फर्म सामान्य प्रस्तुत करने के लिए सहमत होती हैबोलियां और अन्य जहां बोलियां इस तरह प्रस्तुत की जाती हैं कि प्रत्येक फर्म एक सहमत संख्या जीतती है यासंपर्कों का मूल्य।

#### १.१.६ संयुक्त खरीद

व्यक्तिगत प्रतिस्पर्धियों के बीच संयुक्त क्रय समझौते प्रतिस्पर्धा को प्रतिबंधित कर सकते हैं और इसलिएनिषिद्ध है जब वे पार्टियों की स्वतंत्रता को सीमित करते हैं और/या अन्य आपूर्तिकर्ताओं को उन्हें आपूर्ति करने से रोकते हैंकाफी हद तक। इसके अलावा, सामूहिक खरीद समझौते से पर्याप्त खरीदारी हो सकती हैशक्ति, जिसे संयुक्त खरीदारों की सामूहिक प्रमुख स्थिति के रूप में व्याख्यायित किया जा सकता है

### १.१.७ संयुक्त व्यावसायीकरण

अपने उत्पादों को संयुक्त रूप से बेचने, वितरित करने या बढ़ावा देने के लिए प्रतिस्पर्धियों के बीच समझौते बढ़ाकर सकते हैं अविश्वास कानून के सरोकार जहां इस तरह के समझौते व्यक्तिगत प्रतिभागियों को उनकी स्वतंत्रता में सीमित हैं अपनी स्वयं की वाणिज्यिक नीति निर्धारित करें और व्यक्तिगत रूप से विज्ञापन दें।

### १.१.८ जानकारी का आदान - प्रदान

आप तौर पर प्रतिस्पर्धी कंपनियों के लिए सूचनाओं का आदान-प्रदान करना अवैध है जो प्रभावित कर सकते हैं उनकी व्यक्तिगत वाणिज्यिक नीति का स्वतंत्र निर्धारण, जैसे बिक्री से संबंधित जानकारीमात्रा, मूल्य, लागत संरचना, छूट और अन्य व्यापारिक शर्तें, या उनसे संबंधित जानकारीव्यक्तिगत ग्राहक और/या आपूर्तिकर्ता।

### १.१.९ प्रतिस्पर्धियों के व्यवसाय में साइट विज़ाट

प्रतिस्पर्धियों द्वारा या उनके साइट विज़ाट से अविश्वास कानूनों के उल्लंघन का जोखिम होता है। उन्हें एक . में रखा जाना चाहिए न्यूनतम और स्वास्थ्य, सुरक्षा, पर्यावरण और इसी तरह की परिचालन पहलों तक सीमित और चाहिएवाणिज्यिक रूप से संवेदनशील जानकारी का खुलासा करने या प्राप्त करने के परिणामस्वरूप नहीं। यदि प्रतियोगी कार्मिकव्यावसायिक रूप से संवेदनशील जानकारी पर चर्चा करें या व्यावसायिक रूप से संवेदनशील के बारे में प्रश्न पूछेंजानकारी, बातचीत को समाप्त करें और घटना की रिपोर्ट अनुपालन अधिकारी को करें कंपनी।

**मार्गदर्शन नोट:** प्रतियोगियों के साथ क्या करें और क्या न करें

#### हमेशा

- इसके लिए एक वैध कारण होने जब तक प्रतियोगियों के साथ बचें संपर्क
- प्रतियोगियों के साथ भी बैठक से के उद्देश्यों में से रिकॉर्ड को बनाए रखें।
- प्रतियोगियों के साथ गोपनीय जानकारी या व्यापार रहस्यों के बारे में कोई चर्चा से बचें
- यदि कोई प्रतियोगी नीचे “मत करें” के अंतर्गत सूचीबद्ध किसी भी आइटम पर चर्चा करना शुरू करता है, तो हमेशा उल्लेख करें कि आप ऐसे मामलों पर चर्चा नहीं कर सकते, बातचीत को समाप्त कर सकते हैं, सटीक जानकारी रख सकते हैंइस पर और जो कहा गया था उसकी नोट फाइल करें, और अपनी कानूनी और अनुपालन टीम को सूचित करें कंपनी।
- याद रखें कि एक प्रतियोगी प्रतिस्पर्धात्मक खुफिया के एक वैध स्रोत नहीं है।
- मूल्य निर्धारण, विपणन में न्याय के वेदांत की स्वतंत्रता को बनाए रखने और किसी भी बेचउत्पाद। ऐसी किसी भी कार्रवाई से बचें, जिससे प्रतिस्पर्धियों के साथ कोई समन्वय हो सकता है

#### कभी नहीं

- पर चर्चा करें या मूल्य निर्धारण, मूल्य निर्धारण परिवर्तन के समय, वितरण प्रथाओं, की शर्तों से सहमतबिक्री या अन्य नियम और शर्तें जिन पर आपकी कंपनी व्यवसाय करती है
- बाजारों (स्थान या ग्राहक द्वारा) या मार्केटिंग से संबंधित प्रतिबंधों पर चर्चा करें या उनसे सहमत हों अनुसूचियों में
- पर चर्चा करें या ठीक करने के लिए डिज़ाइन संयुक्त कार्रवाई पर सहमत हैं या बाजार के शेयरों के विकास में हेरफेर कृत्रिम रूप से
- पर चर्चा करें या ठीक उत्पादन या के लिए क्षमताओं पर बिक्री (की सीमा या समझौते पर कोटाउदाहरण)
- पर चर्चा करें या किसी ग्राहकों, प्रतियोगियों या आपूर्तिकर्ताओं में से बहिष्कार करने के लिए सहमत
- किसी भी निवेश या तकनीकी विकास को सीमित करने या नियंत्रित करने के लिए चर्चा करें या सहमत हों
- एक ग्राहक से प्राप्त करें, एक प्रतियोगी की पेशकश/बोली के बारे में विस्तृत जानकारी जब तक कि बोली प्रक्रिया की संरचना और जानकारी सभी प्रतिभागियों के लिए खुली और सुलभ है
- एक प्रतियोगी इसकी बिक्री / खरीद या नीतियों या प्रैदौषिकी प्रक्रियाओं इंगित करने के लिए पूछें
- सीधे या परोक्ष रूप से खुलासा या के साथ किसी भी व्यावसायिक रूप से संवेदनशील जानकारी का आदान - प्रदान प्रतियोगी, जब तक कि इसे विशेष रूप से अनुपालन अधिकारी द्वारा अनुमोदित नहीं किया गया हो।

- व्यावसायिक रूप से संवेदनशील गुजर का एक अप्रत्यक्ष साधन के रूप में एक व्यापार प्रकाशन या एक पत्रकार का प्रयोग करें प्रतिस्पर्धियों को जानकारी।
- के लिए उपयोग की अनुमति दें से पहुँच की तलाश या गोपनीय या अन्य अप्रकाशित व्यापार पर चर्चा जानकारी (जैसे कीमतें; अधिभार; उत्पादन या वितरण की लागत; लाभप्रदता; रणनीति, व्यापार और विपणन योजनाएं; उत्पाद विकास योजनाएं; सूचनाएं दी जा रही हैं ग्राहक)।

## १.२ आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के साथ संबंध

प्रतिस्पर्धियों के साथ समझौतों के विपरीत, ग्राहकों/आपूर्तिकर्ताओं के साथ कई समझौते आवश्यक हैं और दिन-प्रतिदिन के कारोबार के दौरान पूरी तरह से उपयुक्त। लंबवत समझौते के बीच समझौते हैं उत्पादन शृंखला के विभिन्न स्तरों पर व्यक्ति जैसे कि एक निर्माता और एक के बीच एक समझौता वितरक। के विभिन्न चरणों या स्तरों पर उद्यमों या व्यक्तियों के बीच कोई समझौता उत्पादन, आपूर्ति, वितरण, भंडारण, बिक्री या के संबंध में विभिन्न बाजारों में उत्पादन शृंखलामाल की कीमत, या व्यापार या सेवाओं का प्रावधान, जिसमें टाई-इन व्यवस्था, विशेष आपूर्ति शामिल है समझौता, अन्य वितरण समझौता, सौदे से इनकार, पुनर्विक्रय मूल्य रखरखाव, एक हो सकता है अविश्वास कानून के उल्लंघन में समझौता अगर इस तरह के समझौते का कारण बनता है या होने की संभावना है प्रासंगिक बाजार में प्रतिस्पर्धा पर काफी प्रतिकूल प्रभाव।

### १.२.१ टाई-इन एंग्रीमेंट

टाई-इन समझौतों को माल के खरीदार की आवश्यकता वाले किसी भी समझौते को शामिल करने के रूप में परिभाषित किया गया है (जिसे बांधने वाला उत्पाद कहा जाता है), ऐसी खरीद की शर्त के रूप में, कुछ अन्य सामान खरीदने के लिए (जिसे बंधा हुआ कहा जाता है) उत्पाद। आम तौर पर, कर्मचारी को व्यावसायिक संबंधों में प्रवेश नहीं करना चाहिए: उचित आर्थिक औचित्य के बिना असंबंधित अतिरिक्त सेवाओं की स्वीकृति।

### १.२.२ विशेष आपूर्ति समझौता

किसी भी तरीके से प्रतिबंधित करने वाला कोई भी समझौता, किसी भी तरह से अधिग्रहण या अन्यथा व्यवहार करने से खरीदार क्रेता या किसी अन्य व्यक्ति के अलावा अन्य अच्छा, अविश्वास संबंधी चिंताओं को बढ़ा सकता है। विशेष आपूर्ति डीलिंग समझौते प्रतिस्पर्धा-विरोधी हो सकते हैं यदि वे अनुमति न देकर प्रवेश में अवरोध उत्पन्न करते हैं या बाधा उत्पन्न करते हैं अन्य निर्माताओं को बाजार में प्रवेश करने के लिए।

### १.२.३ विशेष वितरण समझौता

कोई समझौता या सीमा, किसी भी सामान के उत्पादन या आपूर्ति को प्रतिबंधित या अन्यथा रोकना या आवंटित करना माल के निपटान या बिक्री के लिए कोई भी क्षेत्र या बाजार अविश्वास कानून का मुद्दा बना सकता है जो इसके अंतर्गत आता है अन्य वितरण समझौतों की श्रेणी। आम तौर पर, अन्य द्वारा अवांछित/निष्क्रिय बिक्रीवितरक को उनके नियत क्षेत्र से बाहर प्रतिबंधित नहीं किया जाना चाहिए।

### १.२.४ पुनर्विक्रय मूल्य समझौते

रखरखाव के 'पुनर्विक्रय मूल्य' में इस शर्त पर माल बेचने का एक समझौता शामिल है कि कीमतें क्रेता द्वारा पुनर्विक्रय पर लगाया जाने वाला शुल्क विक्रेता द्वारा निर्धारित मूल्य होगा जब तक कि यह स्पष्ट रूप से न होकहा कि उन कीमतों से कम कीमत वसूल की जा सकती है। धमकियों, धमकी, चेतावनियों का उपयोग, पुनर्विक्रय मूल्य तय करने के साधन के रूप में दंड की निगरानी, देरी या डिलीवरी का निलंबन नहीं होना चाहिए मुहूर्ली बहन।

### १.२.५ एकतरफा समझौते

कंपनी द्वारा किए गए समझौते जहां उसके पास बेहतर सौदेबाजी की शक्ति है और वह हुक्म चलाने में सक्षम है अत्यधिक एकतरफा शब्दों को प्रतिस्पर्धा-विरोधी माना जाता है।

**मार्गदर्शन नोट:** आपूर्तिकर्ताओं और ग्राहकों के साथ क्या करें और क्या न करें

#### हमेशा

- एक पुनर्विक्रय मूल्य की सिफारिश करने पर विचार करें (इसे एकतरफा रूप से सुझाया जाना चाहिए जिसमें कोई प्रभाव न हो) दबाव या प्रोत्साहन के परिणामस्वरूप निश्चित या न्यूनतम मूल्य)।



### हमेशा

- ठोस रहो अगर चर्चाओं जोखिम वाले क्षेत्रों में भटकः
  - राज्य - कि आप ऐसे मामलों पर चर्चा नहीं कर सकते
  - वस्तु - और यदि बैठक औपचारिक है, तो अपनी आपत्ति दर्ज करने के लिए कहें
  - यदि चर्चा जारी है और बैठक औपचारिक है, तो बैठक छोड़ दें, अपने प्रस्थान के लिए पूछें छोटा होना
  - चर्चा के विधि विभाग को सूचित करें
  - बैठक, चर्चाओं और आपकी प्रतिक्रिया का दस्तावेजीकरण करें
- पूर्व अनुमोदन किसी भी व्यापार संघ शामिल होने से पहले और किसी भी स्वीकार करने से पहले लिया जाना चाहिए ऐसे संगठन में निर्णय लेने की स्थिति।

9

### पेज 10

- एक एजेंडा किसी भी बैठक के अग्रिम में अच्छी तरह से वितरित किया और दिया जाना चाहिए कि एजेंडा नहीं करना चाहिए किसी भी प्रतिस्पर्धा-विरोधी मुद्दों पर चर्चा की जानी है और उस एजेंडे का सख्ती से पालन किया जाता है।
- मिनट दर्ज की गई और वितरित किया जाना चाहिए।
- कोई भी निर्णय से दूरी रखें व्यापार संघ का उल्लंघन करने द्वारा उठाए गए (करने के लिए) स्पर्धारोधी कानून। यदि यह जारी रहता है, तो बैठक छोड़ दें (किसी भी दस्तावेज को स्वीकार न करें) और करें सुनिश्चित करें कि आपकी कार्रवाई रिकॉर्ड की गई है।
- एक ही सिद्धांतों औपचारिक व्यापार संघ के बाहर चर्चा में लागू किया जाना चाहिए बैठक (जैसे, लंच या डिनर के दौरान)।
- ग्राहक या आपूर्तिकर्ता के बारे में गैर-व्यावसायिक रूप से संवेदनशील जानकारी को सावधानी से साझा करें, जैसे इसकी क्रेडिट रेटिंग या स्वास्थ्य और सुरक्षा रिकॉर्ड के रूप में। हालांकि, वेदांत को एकत्रफा फैसला करना चाहिए क्या ऐसे ग्राहक/आपूर्तिकर्ता के साथ व्यवहार करना है;
- केवल वैध व्यापार और व्यावसायिक संघों के लिए आयोजित बैठकों में भाग लें उचित व्यवसाय या व्यावसायिक उद्देश्य।

### कभी नहीं

- व्यापार संघ समारोहों में भाग लेने जहां व्यावसायिक रूप के आदान-प्रदान होता है संवेदनशील जानकारी।
- इस तरह के मूल्य के रूप में किसी भी व्यावसायिक रूप से संवेदनशील मुद्दों पर सदस्यों, करने के लिए जारी करना सलाह, प्रौद्योगिकी और लागत कारक।
- एक व्यापार संघ द्वारा उठाए गए किसी भी निर्णय जो विनियामक कानूनों का उल्लंघन हो सकता है का पालन करें
- सहमत, या यहाँ तक कि एक प्रतियोगी के साथ, पर चर्चा के लिए एक "पूरक बोली" प्रस्तुत करने के लिए (यानी, एक बोली कि निविदा की आवश्यकताओं को पूरा नहीं करता है);
- उत्पादन, निर्माण के स्तर सहित उत्पादन को प्रतिबंधित या बढ़ाने के लिए सहमत हों प्रक्रियाओं और/या सेवाओं की आपूर्ति;
- विशिष्ट परियोजनाओं / खरीद / बिक्री रणनीति के लिए तकनीकी समाधान साझा करें, जिसमें शामिल हैं क्या किसी विशेष आपूर्तिकर्ता से/किसी विशेष को उत्पाद या सिस्टम खरीदना/बेचना है? ग्राहक, या किन शर्तों पर;
- एक के बिना एक सप्लायर या ग्राहक या एक प्रतियोगी का एक सामूहिक बहिष्कार लागू करने के लिए सहमत वैध करण।

"व्यावसायिक रूप से संवेदनशील जानकारी" वह जानकारी है जो किसी व्यावसायिक निर्णय को प्रभावित कर सकती है या समूह या उसके प्रतियोगी की रणनीति, और इसमें भूतकाल, वर्तमान या भविष्य के बारे में जानकारी शामिल है:

- मूल्य निर्धारण तत्व (जैसे, छूट, गणना के तरीके), नियोजित मूल्य परिवर्तन;
- बिक्री / खरीद राजस्व, मात्रा, क्षेत्र, आदेश की स्थिति, ग्राहक सूची, समझौते, बिक्री की शर्तें;

- ऑफर बोलियों की योजना बनाई/ बनाया (तकनीकी विशिष्टताओं और नियम; आउटपुट;
- अनुसंधान एवं विकास योजनाओं और उनके परिणाम।



"सूचना व्यावसायिक रूप से संवेदनशील नहीं है" यदि:

- यह प्रतियोगिता के मानकों से संबंधित नहीं है;
- यह सार्वजनिक डोमेन में है;
- यह ऐतिहासिक है (1 वर्ष से अधिक पुरानी जानकारी - अपने विवेक का प्रयोग करें); या
- यह पर्याप्त रूप से इसकी संवेदनशीलता कम करने के लिए एकत्रित किया गया है।

#### 1.4 बेंचमार्किंग:

प्रतियोगिता के बारे में जानकारी प्राप्त करने से प्रतिस्पर्धा-विरोधी प्रभाव भी पड़ सकते हैं; यह सक्षम कर सकता है कंपनियों को बेहतर ढंग से समझने के लिए कि वे कहां सुधार कर सकते हैं कीमतों और अन्य व्यावसायिक प्रथाओं का पालन करें।

10

पेज 11

#### मार्गदर्शन नोट: बेंचमार्किंग पर क्या करें और क्या न करें

##### हमेशा

- सार्वजनिक स्रोतों से या स्वतंत्र तृतीय पक्षों से जानकारी प्राप्त करें
- आम तौर पर ऐतिहासिक डेटा केवल (यानी डेटा जो कम से कम 12 महीने पुराना है) प्राप्त करने के लिए कोशिश
- आचार के साथ 'बहन' कंपनियों / प्रभागों / इकाइयों एक बेंचमार्किंग व्यायाम
- आचार व्यायाम जो एकतरफा है, यानी, जहां कंपनी ने अपने या साथ बेंचमार्किंग एक स्वतंत्र सलाहकार की मदद - उद्योग दलों से कोई जानकारी प्राप्त किए बिना - प्रतिस्पर्धात्मक बुद्धिमत्ता का उपयोग करने वाले अन्य उद्योग के खिलाड़ियों के साथ अपने प्रदर्शन की तुलना करता है;
- आचार जिन कंपनियों के वेदांत के प्रतियोगियों नहीं हैं साथ व्यायाम बेंचमार्किंग संस्थाएं;
- प्रतियोगियों के साथ आचार बेंचमार्किंग व्यायाम केवल अगर यह डेटा जो नहीं है से संबंधित है व्यावसायिक रूप से संवेदनशील, उदाहरण के लिए, मानव संसाधन प्रबंधन, स्टार्फिंग, आदि।
- एक वैध विस्तृत बेंचमार्किंग कार्य योजना बनाएं
- बेंचमार्किंग व्यायाम प्रतियोगियों को शामिल अनुपालन अधिकारी द्वारा अनुमोदित किया जाना चाहिए और विशेष रूप से तैयार की गई एक लिखित बेंचमार्किंग योजना के अनुसार आयोजित किया जाएगा।
- बेंचमार्किंग अभ्यास व्यापार के तकनीकी पहलुओं तक सीमित होना चाहिए, जब तक कि अनुपालन अधिकारी द्वारा अनुमोदित।

##### कभी नहीं

- प्रतियोगी से सीधे जानकारी प्राप्त करने के लिए प्रयास करें
- आचार आंतरिक बेंच मार्किंग अगर यह जाँच के बिना सार्वजनिक सूचना पर आधारित नहीं है आपकी कंपनी की कानूनी और अनुपालन टीम के साथ।
- आचरण, एक स्वतंत्र संगठन से जुड़े बिना बेंचमार्किंग यदि संभव हो तो
- एक आंतरिक बेंच मार्किंग के दौरान या संबंध में प्रतियोगियों के साथ कोई सीधा संपर्क बनाने व्यायाम
- अन्य प्रतिभागियों या के साथ एक आंतरिक बेंच मार्किंग व्यायाम के परिणामों पर चर्चा करें प्रतियोगी।

#### 2 प्रभुत्व का द्रुतप्रयोग:

एक कंपनी की एक प्रमुख स्थिति होती है यदि वह आर्थिक ताकत (और बाजार की शक्ति) की स्थिति का आनंद लेती है

जो इसे प्रभावी प्रतिस्पर्धा को रोकने और अपने प्रतिस्पर्धियों से स्वतंत्र रूप से व्यवहार करने की काफी हद तक। स्थिति का आकलन करने के लिए ध्युरू है कंपनी की बाजार हिस्सेदारी को ध्यान में रखें। बहुत बड़े बाजार शेयर, लंबे समय तक स्थिति एक प्रमुख स्थिति के अस्तित्व के प्रमाण के रूप में माना जाता है। व्यवहार में, एक कंपनी यदि इसकी बाजार हिस्सेदारी एक निश्चित प्रतिशत से कम है तो व्यक्तिगत रूप से प्रभावी हालाँकि, प्रभुत्व की कसौटी मात्रात्मक के बजाय गुणात्मक है। यह कड़ाई से चिंतित नहीं है प्रासंगिक बाजार में एक विशिष्ट बाजार हिस्सेदारी के साथ। हालाँकि, प्रभुत्व को अधिकांश अविश्वासियों द्वारा माना जाता है प्राधिकरण जहां किसी दिए गए प्रासंगिक बाजार पर 50% या उससे अधिक का बाजार हिस्सा मौजूद है। के लिए महत्वपूर्ण है ध्यान रखें कि, विश्वास-विरोधी कानून के तहत प्रभावशाली होना कोई समस्या नहीं है; केवल a. का दुरुपयोग किसी दिए गए प्रासंगिक बाजार पर प्रमुख स्थिति निषिद्ध है।

## 2.1 अविश्वास कानून के तहत प्रासंगिक बाजार :

एंटीट्रस्ट कानून के तहत एक प्रासंगिक बाजार परिभाषा में उत्पाद/सेवाएं और भौगोलिक आयाम होते हैं। प्रासंगिक उत्पाद/सेवा बाजार को "उन सभी उत्पादों और/या" वाले बाजार के रूप में समझा जाता है सेवाओं को, जिसके कारण उपभोक्ता द्वारा विनिमेय या प्रतिस्थापन योग्य माना जाता है उत्पादों की विशेषताएं, उनकी कीमतें और उनका इच्छित उपयोग।

11

## पेज 12

प्रासंगिक भौगोलिक बाजार को "वह क्षेत्र जिसमें उपक्रम" शामिल हैं, के रूप में परिभाषित किया गया है संबंधित उत्पादों या सेवाओं की आपूर्ति और मांग में शामिल हैं, जिसमें की शर्तें प्रतियोगिता पर्याप्त रूप से सजातीय हैं और जिन्हें पड़ोसी क्षेत्रों से अलग किया जा सकता है क्योंकि उन क्षेत्रों में प्रतिस्पर्धा की स्थितियां काफी भिन्न हैं।"

बाजार परिभाषा का मुख्य उद्देश्य प्रतिस्पर्धा बाधाओं को व्यवस्थित तरीके से पहचानना है जिसमें कंपनियों का चेहरा शामिल था।

## 2.2 प्रभुत्व व्यवहार के दुरुपयोग के उदाहरण

अधिकांश अपमानजनक प्रथाएं एक प्रमुख कंपनी की मूल्य निर्धारण नीति से संबंधित हैं। एक प्रमुख कंपनी की कीमत न तो अत्यधिक, हिंसक और न ही भेदभावपूर्ण हो सकती है। छूट और छूट भी एक मुद्दा बन सकता है जहां एक विशेष योजना द्वारा एक प्रमुख स्थिति को मजबूत किया जाता है। अन्य प्रकार के व्यवहार भी एक दुरुपयोग का गठन कर सकते हैं, उदाहरण के लिए बांधना या बंडल करना (पैकेज में बेचना असंबद्ध उत्पादों के) और विशिष्ट परिस्थितियों में, आपूर्ति से इनकार करना भी अपमानजनक हो सकता है।

### 2.2.1 अत्यधिक मूल्य निर्धारण

जब इसकी मूल्य नीति का उत्पाद के आर्थिक मूल्य से कोई उचित संबंध नहीं है और यह हो सकता है दोहरे परीक्षण द्वारा निर्धारित: (i) मूल्य-लागत मार्जिन अत्यधिक है और (ii) लगाया गया मूल्य या तो है अपने आप में अनुचित या प्रतिस्पर्धी उत्पादों की तुलना में।

### 2.2.2 वफादारी छूट

एक प्रमुख फर्म को वफादारी बढ़ाने वाली कमी योजनाओं में संलग्न होना चाहिए। छूट हो सकती है दी गई है, लेकिन वे हमेशा दक्षता लाभ पर आधारित होनी चाहिए और पहचान योग्य लागत बचत से जुड़ी होनी चाहिए जैसे वॉल्यूम पर। विशेष रूप से, निष्ठा छूट, यानी ग्राहक की खरीदारी पर सर्वान्वयन छूट एक निश्चित अवधि में आपूर्तिकर्ता से उसकी सभी या उसकी आवश्यकताओं का एक बड़ा हिस्सा गैरकानूनी है। इन छूट ग्राहक को वैकल्पिक आपूर्तिकर्ताओं पर स्विच करने से प्रतिबंधित करती है और परिणामस्वरूप, करने में सक्षम होती है उन ग्राहकों को बिक्री करने के अवसर से प्रतिस्पर्धी आपूर्तिकर्ताओं को बाध्य करना।

लक्ष्य छूट, यानी छूट जो वितरक पर कुछ लक्ष्यों तक पहुंचने पर सर्वान्वयन है, अधिकांश में हैं प्रमुख फर्मों के लिए गैरकानूनी उदाहरण। यहीं बात छूट योजनाओं के लिए लागू होती है जो के संदर्भ में होती है बाजार हिस्सेदारी लक्ष्य या बाजार हिस्सेदारी न्यूनतम। गैर-लिखित, गैर-पारदर्शी या व्यक्तिपरक छूट

एंटीट्रस्ट कानून के तहत योजनाएं गैरकानूनी हो सकती हैं।  
2.2.3 बेहद सस्ती कीमत

परभक्षी मूल्य निर्धारण से तात्पर्य एक प्रमुख फर्म द्वारा प्रतिस्पर्धियों को a . पर बेचकर व्यवहार करने से कम कीमत। यह एक वाणिज्यिक रणनीति है जिसके द्वारा एक प्रमुख ए इसकी कीमत एक स्तर तक जो अंतः अपने प्रतिद्वंद्वियों को बाजार से बाहर करने के लिए मजबूर करता। जब उत्तराधिकारों ने यह सफलतापूर्वक निष्कासित, कंपनी फिर से कीमतें बढ़ा सकती हैं और पुरस्कार प्राप्त कर सकती हैं।

#### 2.2.4 कीमतों या अन्य व्यापारिक स्थितियों में भेदभाव

अलग-अलग कीमतों को लागू करने के लिए प्रासंगिक बाजार में एक प्रमुख स्थान रखने वाली कंपनी के लिए यह अवैध है या समान परिस्थितियों में विभिन्न ग्राहकों पर अन्य व्यापारिक शर्तें, या भेदभावपूर्ण लाइसेंसिंग उद्देश्य औचित्य के बिना शर्तें।

भेदभाव की अनुमति दी जा सकती है यदि यह वस्तुनिष्ठ आधार पर उचित है। उदाहरण के लिए, कम कीमत वारंटी दी जा सकती है जहां एक वितरक अन्य वितरकों द्वारा प्रदान नहीं की गई अतिरिक्त सेवाएं करता है या जहां बड़ी मात्रा में खरीदा जाता है।

#### 2.2.5 आपूर्ति से इंकार

12

## पेज 13

सामान्य तौर पर, आपूर्ति करने के लिए कोई पूर्ण दायित्व नहीं है, विशेष रूप से जहां यह संभावित से संबंधित है ग्राहक जिसके साथ कोई पिछला व्यापारिक संबंध नहीं रहा है। हालांकि, अविश्वास कानून के तहत a प्रमुख कंपनी को काटने के लिए कुछ उचित और उचित वाणिज्यिक कारण होना आवश्यक है या मौजूदा ग्राहक को आपूर्ति कम करना। उद्देश्य औचित्य में वास्तविक वित्ताओं के बारे में शामिल हो सकते हैं ग्राहक की साख या प्रासंगिक उत्पाद की कमी।

**मार्गदर्शन नोट: प्रभुत्व के दुरुपयोग पर क्या करें और क्या न करें?**

### हमेशा

- ट्रीट समान ग्राहकों और वितरकों के लगातार और बिना किसी भेदभाव के और किसी भी इस नीति में बदलाव का उचित आर्थिक औचित्य होना चाहिए।
- आपूर्ति करने के लिए है कि इनकार सुनिश्चित कानूनी विभाग और रिकॉर्ड के साथ पहले से चर्चा की है व्यावसायिक कारण - उचित कारण जैसे कि साख के बारे में चिंताएं या उत्पाद की कमी।
- मात्रा छूट, जो पैमाने की अर्थव्यवस्थाओं में लागत बचत प्रतिबिंबित करती हैं, और उपलब्ध हैं प्रदान करें सभी खरीदारों के लिए और आपूर्तिकर्ता के खरीदार की पसंद पर किसी भी प्रतिबंध के बिना।

### कभी नहीं

- अनुदान केवल व्यापार के साथ परामर्श के बाद छूट या निष्ठा बोनस छूट मालिक/अनुपालन अधिकारी।
- मूल्य निर्धारण बाजार में अत्यधिक या के शिकार का एक गलत धारणा नहीं देना चाहिए।
- अनुचित रूप से और दूर या किसी भी व्यावसायिक कारण कटौती के बिना एक मौजूदा करने के लिए आपूर्ति को कम करने ग्राहक आपूर्तिकर्ता।
- प्रतियोगियों के साथ विचार-विमर्श या समझौतों के आधार पर निपटने के लिए मना करने के लिए सहमत।
- विभिन्न ग्राहकों के लिए विभिन्न छूट / छूट लागू न करें जब तक कि यह आर्थिक रूप से है न्यायोचित।
- अनुदान वफादारी छूट या छूट जो एक सप्लायर के लिए एक ग्राहक बांधने का असर हो या कोई भी छूट जो ग्राहक द्वारा खरीदी गई उसकी आवश्यकताओं के प्रतिशत पर आधिरित हो।

### 3. आंतरिक दस्तावेज़ में और बाहर इस्तेमाल की जाने वाली भाषा

भले ही कोई कंपनी एंटीट्रस्ट कानूनों के पूर्ण अनुपालन में हो, उसके मौखिक और लिखित संचार हो सकते हैं

अभी भी अन्यथा सुझाव हैं। वास्तव में वह परी तरह से काज्जनी व्यवहार संदिग्ध हो सकता है। वही कारण; जबकि लेखक यह सुझाव देने में गलत हो सकता है कि कुछ व्यवहार की अनुचितता है यह फिर भी अविश्वास प्राधिकरण का ध्यान आकर्षित करता है। आपके द्वारा चुनी गई भाव आपके दस्तावेज़ और बाहरी संचार। यदि आपके पाठ का गलत अर्थ निकाला जा सकता है और/या स्पष्ट भाषा का प्रयोग करें। विचार करें कि अन्य कर्मचारियों, प्रतिस्पर्धियों द्वारा दस्तावेज़ कैसे पढ़े जा सकते हैं और अविश्वास कानून अधिकारियों।



### 3.1 लाल झंडा शब्द/वाक्यांश

निम्नलिखित शब्दों और वाक्यांशों के उदाहरण हैं जिन्हें किसी भी संचार में टाला जाना चाहिए, वेदांत समूह की गतिविधियों से संबंधित पत्राचार या समझौता क्योंकि वे एक बना सकते हैं गैर-प्रतिस्पर्धी व्यवहार या मंशा का अनुचित अनुमान:

- |   |                                     |
|---|-------------------------------------|
| - बाजार पर हावी / हावी                          | - एक "सही" मार्जिन                  |
| - कीमतों को ठीक करें / कीमतों को नियंत्रित करें | - बाजार को नियंत्रित / स्थिर करें   |
| - आयात रोकें                                    | - बाजार को विभाजित / विभाजित करें   |
| - एक बाजार आरक्षित करें                         | - उचित प्रतियोगिता; कोई काउबॉय नहीं |
| - बाजार साझा करें / कीमतों का समन्वय करें       | - बाजार से बाहर निकलें              |
| - प्रतियोगिता को स्वैश/क्रश करें                | - उन्मूलन प्रतियोगिता               |

13

## पेज 14

- |  |                 |
|--|-----------------|
| - बाजार से हटा दें   | - बहिष्कार करना |
| - इस दस्तावेज़ को नष्ट करें/पढ़ने के बाद इस ई-मेल को हटा दें |                 |
| - "हमारा" बाजार  |                 |

### 4. एम एंड ए. के मामले में एंटीट्रस्ट प्राधिकरणों द्वारा विनियामक अनुमोदन

किसी अन्य कंपनी से संपत्ति या इकिटी का अधिग्रहण अविश्वास कानूनों का उल्लंघन कर सकता है यदि प्रभाव अधिग्रहण प्रतिस्पर्धा को खराब कर सकता है। लेन-देन के पक्ष जो कुछ वित्तीय सीमाओं को पूरा करते हैं, प्रतिस्पर्धा पर सोदे के प्रभाव की परवाह किए बिना, संबंधित एंटीट्रस्ट प्राधिकरण को पूर्व सूचना देनी चाहिए।

कंपनी द्वारा इस नोटिस की आवश्यकता का अनुपालन सुनिश्चित करने के लिए, कर्मचारियों को निम्न से परामर्श करना चाहिए कंपनी के संबंधित अनुपालन अधिकारी, एक लेनदेन पर एक समझौते पर पहुंचने से पहले कि कंपनी द्वारा (या किसी भी सहयोगी द्वारा) संपत्ति, इकिटी या एक के अधिग्रहण में परिणाम होगा संयोजन।

एंटीट्रस्ट एजेंसियों के साथ आवश्यक नोटिस दाखिल करने में विफलता के गंभीर परिणाम हो सकते हैं। NS पार्टियां हो सकती हैं:

- ▶ प्रत्येक दिन के लिए प्रतिदिन जुर्माना है कि वे दाखिल बिना आगे बढ़ना।
- ▶ आवश्यक उनके लेन-देन को पूर्वतः करने के।
- ▶ देरी बंद करने के लिए मजबूर किया, जब तक वे एक फाइलिंग बना दिया है और निर्दिष्ट प्रतीक्षा अवधि है समाप्त हो गया।

कंपनी के कॉर्पोरेट लेनदेन को "बंदूक कूदने" से भी बचना चाहिए (अर्थात्, पर्याप्त कदम उठाना अपेक्षित प्रतीक्षा अवधि समाप्त होने से पहले उनकी गतिविधियों का समन्वय या एकीकरण करने के लिए)। मानक संविदात्मक प्रावधान जिन्हें आपत्तौर पर बंद होने तक अपनी संपत्ति और संचालन को संरक्षित करने के लिए एक लक्ष्य की आवश्यकता होती है कोई मुद्दा न उठाए। हालांकि, जब अधिग्रहण करने वाला पक्ष इस पर महत्वपूर्ण प्रभाव डालता है लक्ष्य का प्रबंधन, या जहां पार्टियां अपनी व्यावसायिक गतिविधियों का समन्वय करती हैं, अविश्वास प्राधिकरण यह निष्कर्ष निकाल सकता है कि पार्टियां समय से पहले अपने लेनदेन के लाभों का आनंद ले रही हैं और जुर्माना लगाने की मांग कर रहे हैं।

#### 4.1 गैर प्रतिस्पर्धी खंड

गैर-प्रतिस्पर्धी खंड उचित है, यदि ऐसे प्रावधान:

- सीमित समय अवधि के लिए है, जब व्यवसाय के हस्तांतरण में ग्राहक का स्थानांतर सद्वावना और जानकारी दोनों के रूप में वफादारी और दो साल तक, जब केवल स्थानांतरित किया जाता है;
- स्पष्ट रूप से निर्धारित सीमित भौगोलिक क्षेत्र हो;
- हस्तांतरित व्यापार की आर्थिक गतिविधि बनाने वाले उत्पादों तक सीमित रहें; तथा
- विशुद्ध रूप से वित्तीय निवेश उद्देश्यों के लिए शेयरों पर रखने पर प्रतिबंध का विस्तार न करें - निवेश सीमित किया जा सकता है, जहां शेयरधारिता, प्रत्यक्ष या परोक्ष रूप से, किसी की ओर ले जाती है प्रतिस्पर्धी कंपनी में प्रबंधन कार्य या कोई भौतिक प्रभाव।

**मार्गदर्शन नोट: M&A . पर क्या करें और क्या न करें**

#### हमेशा

- विनियामक अविश्वास अधिकारियों से पहले विलय बुरादा जमा करें (जहां आवश्यक)
- किसी भी एम एंड ए गतिविधियों को अंतिम रूप देने से पहले व्यवसाय स्वामी / अनुपालन अधिकारी से परामर्श करें।
- एम एंड ए गतिविधियों शुरू करने से पहले उचित अविश्वास कारण परिश्रम करते हैं।
- अलग संस्थाओं के रूप में प्रचालन और जब तक लेन-देन पूरा हो गया है प्रतिस्पर्धा करने के लिए जारी है।
- क्या कोई कारण का उल्लेख क्यों विलय संस्थाओं के बीच पूर्व विलय समन्वय आवश्यक है।

14

## पेज 15

- कंपनी मर्ज किए गए इकाई के भविष्य के बारे एकतरफा निर्णय लेने के कर सकते हैं और आंतरिक रूप से वही करें जो उन निर्णयों को पूरा करने के लिए आवश्यक है।
- कंपनी और उसके विलय इकाई समेकन के लिए संयुक्त रूप से योजना बना सकते हैं।
- शेयर बैलेस शीट, आय बयान, और टैक्स रिटर्न, वर्तमान और बिक्री का अनुमान राजस्व, वर्तमान उत्पादों की सूची, निर्माण कार्य,
- मौजूदा संयुक्त उपक्रम या तीसरे के साथ इसी तरह संबंधों के बारे में सामान्य जानकारी साझा करें पक्ष (गोपनीयता दायित्वों पर उचित विचार करते हुए)।

#### कभी नहीं

- संबंध अविश्वास अधिकारियों के करीब पहुंच कर के बिना एक एम एंड ए लेन-देन पूरा उनकी निकासी के लिए।
- व्यावसायिक रूप से संवेदनशील जानकारी पर चर्चा n / संस्थाओं अतिरिक्त कोई अन्य इकाई से संबंधित विलय लेनदेन में शामिल।
- संयुक्त उत्पाद विकास टीमों या सह Mingle कर्मियों की स्थापना तक विलय है जब तक इसके लिए कोई मजबूत औचित्य उपलब्ध न हो, तब तक पूरा करें।
- हुक्म विलय इकाई के लिए कीमतीं और व्यापार की वृष्टि से अपने ग्राहकों को यह द्वारा की पेशकश की जा करने के लिए, या किन ग्राहकों से यह संपर्क नहीं कर सकता है।
- सीमा व्यापार शो और अन्य व्यावसायिक विकास में विलय इकाई की भागीदारी अवसर।
- विलय के बंद करने से पहले कीमतों, बिक्री के मामलों, ग्राहकों, और बिक्री क्षेत्रों पर सहमत।

## 5. नियामक अनुपालन निगरानी तंत्र

प्रत्येक कर्मचारी का यह दायित्व है कि वह लागू अविश्वास कानूनों का कड़ाई से पालन करे। के लिए अनुपालन सुनिश्चित करना और निगरानी करना, निम्नलिखित निगरानी तंत्र को अपनाया गया है।

#### 5.1 रिपोर्टिंग चैनल

एंटीटर्स कानून का पालन करने के लिए समूह की प्रतिबद्धता को पूरा करने के लिए, सभी कर्मचारियों का दायित्व है: निम्नलिखित में से किसी की रिपोर्ट करें:

- कानून का उल्लंघन।
- आचार कि कानून का उल्लंघन हो सकता है।

- संदिग्ध आचरण कि उल्लंघन का संकेत हो सकता।



निम्नलिखित में से किसी को रिपोर्ट की जा सकती है:

- एक कर्मचारी के पर्यवेक्षक, जब तक कि कर्मचारी संदिग्धों पर्यवेक्षक भाग लिया में या उल्लंघन की निंदा की।
- विधि विभाग के एक सदस्य।
- अनुपालन हॉटलाइन।

## 5.2 अनुपालन हॉटलाइन को रिपोर्ट करना

अनुपालन हॉटलाइन 24 घंटे की सेवा है जिससे कोई भी कर्मचारी किसी भी उल्लंघन की रिपोर्ट करने के लिए संपर्क कर सकता है या कानून का संभावित उल्लंघन। कर्मचारी कोई मार्गदर्शन प्राप्त करने के लिए अनुपालन हॉटलाइन का भी उपयोग कर सकते हैं कानूनी और नैतिक अनुपालन पर। अनुपालन हॉटलाइन से इनमें से किसी एक के माध्यम से संपर्क किया जा सकता है निम्नलिखित चैनल:

टेलीफोन (भारत) + 91-22-66461000

ईमेल: sgl.whistlelower@vedanta.co.in

वेब आधारित पोर्टल ([www.vedanta.ethicspoint.com](http://www.vedanta.ethicspoint.com)) पर भी शिकायत दर्ज की जा सकती है एथिक्स पॉइंट द्वारा या टोल फ्री नंबर पर कॉल करके (पोर्टल पर दिए गए विवरण)।

यदि आप ऐसा अनुरोध करते हैं, तो अनुपालन हॉटलाइन को आपकी रिपोर्ट गोपनीय होगी।