

## अविश्वास मार्गदर्शन नोट्स

## सामग्री

### प्रस्तावना

#### अविश्वास कायद्यांचे विहंगावलोकन

#### १ स्पर्धाविरोधी करार

##### 1.1 स्पर्धकांशी संबंध

1.1.1 किंमत निश्चित करणे

1.1.2 प्रदेशांची विभागणी/मार्केट शेअरिंग आणि ग्राहकांचे वाटप

1.1.3 गट बहिष्कार

1.1.4 उत्पादनाची मर्यादा

1.1.5 कार्टेलायझेशन आणि बिड हेराफेरी

1.1.6 संयुक्त खरेदी

1.1.7 संयुक्त व्यापारीकरण

1.1.8 माहितीची देवाणघेवाण

1.1.9 स्पर्धक व्यवसायाच्या साइटला भेट

मार्गदर्शक सूचना: स्पर्धकांसोबत करा आणि करू नका

##### १.२ पुरवठादार आणि वितरकांशी संबंध

1.2.1 बांधणी करार

1.2.2 विशेष पुरवठा करार:

1.2.3 अनन्य वितरण करार

1.2.4 पुनर्विक्री किंमत करार

मार्गदर्शक सूचना: पुरवठादार आणि वितरकांसह काय करावे आणि करू नये

##### १.३ व्यापारी संघटनांच्या बैठकीत वागणूक

मार्गदर्शक सूचना: व्यापारी संघटनांच्या बैठकीत काय करावे आणि काय करू नये

##### १.४ बेंचमार्किंग

मार्गदर्शन टीप: बेंचमार्किंगवर काय करावे आणि काय करू नये

#### 2. वर्चस्वाचा गैरवापर

##### २.१ अविश्वास कायद्यांतर्गत संबंधित बाजाराची व्याख्या

##### 2.2 अपमानास्पद वर्तनाची उदाहरणे

२.२.१ अत्याधिक किंमत

2.2.2 निष्ठा सवलत

2.2.3 शिकारी किंमत

2.2.4 किंमती किंवा इतर व्यापार परिस्थितींमध्ये भेदभाव

2.2.5 पुरवठा करण्यास नकार

2.2.6 एकतर्फी करार

मार्गदर्शन टीप: वर्चस्वाच्या गैरवापरावर काय करावे आणि काय करू नये

3. अंतर्गत दस्तऐवज आणि बाह्य संप्रेषणामध्ये वापरलेली भाषा

3.1 लाल ध्वज शब्द/वाक्ये

4. M & A च्या बाबतीत अविश्वास प्राधिकरणांद्वारे नियामक मान्यता

4.1 स्पर्धा नसलेली कलमे

मार्गदर्शन टीप: M & A उपक्रमांवर काय करावे आणि काय करू नये

5. अनुपालन देखरेख यंत्रणा

५.१ रिपोर्टिंग चॅनेल

5.2 अनुपालन हॉटलाइनवर अहवाल देणे

**परिचय:**

अविश्वास मार्गदर्शन नोट्स ( **मार्गदर्शक नोट्स** ) मध्ये वेदांत ग्रुपचे मार्गदर्शन आहे. **गट** ) अविश्वास कायद्याच्या अनुपालनासाठी वचनबद्धता. या मार्गदर्शक नोट्सचा उद्देश निश्चित करणे हा आहे अविश्वास कायद्याचे पालन करण्यासाठी आणि सर्वांना मूलभूत मार्गदर्शन देण्यासाठी गटाची वचनबद्धता समूहाचे कर्मचारी, जिथे जिथे असतील तिथे, अविश्वास कायद्याच्या संदर्भात आणि त्यांचे पालन करण्यात मदत करण्यासाठी त्या सोबत. समूह अत्यंत स्पर्धात्मक वातावरणात कार्यरत असल्यामुळे संबंधित अविश्वास कायदे वाढत्या प्रमाणात महत्वाची भूमिका निभावणे, गट, याद्वारे त्याच्या उद्दिष्टावर जोर देऊ इच्छितो अखंडता आणि अविश्वास कायद्यांचे पालन. च्या जतनासाठी गट बांधील आहे जोमदार, निरोगी आणि निष्पक्ष स्पर्धा आणि संबंधित अविश्वास कायद्याचे पालन करणे.

अविश्वास कायदे स्पर्धाविरोधी करार आणि प्रबळ शक्तीचा दुरुपयोग यापासून संरक्षण करतात. न- लागू राष्ट्रीय अविश्वासाचे कायदे पाळल्यास त्याचे प्रतिकूल परिणाम होऊ शकतात गटाची आर्थिक स्थिती, प्रतिष्ठा आणि व्यवहार्यता.

समूहाचे कर्मचारी आणि व्यावसायिक भागीदार (उदा. पुरवठादार, सल्लागार, सल्लागार किंवा इतर कोणतेही स्वरूप सेवा प्रदात्यांना) मार्गदर्शक नोट्सच्या कठोर वापरासाठी वैयक्तिकरित्या जबाबदार वाटले पाहिजे संपूर्ण गटामध्ये नेहमीच आणि सर्व देशांमध्ये जेथे गट कार्यरत आहे, विशेषतः सह अविश्वास कायद्याच्या कोणत्याही उल्लंघनामुळे संभाव्य जोखमीचे स्वरूप आणि गंभीरता.

अविश्वास कायद्याचे उल्लंघन करणाऱ्या कंपन्यांना महत्त्वपूर्ण दंड भरावा लागू शकतो. उदाहरणार्थ, युरोपियन भारतीय आयोग आणि स्पर्धा आयोग एकत्रित केलेल्या 10% पर्यंत दंड आकारू शकतात गटाची एकूण उलाढाल. जे हे दाखवू शकतात त्यांच्याकडून कंपन्यांवर नुकसान भरपाईसाठी दावा दाखल केला जाऊ शकतो स्पर्धाविरोधी पद्धतींमुळे त्यांचे नुकसान होत आहे. कोणतीही करारात्मक तरतूद जी अविश्वास कायद्याचे उल्लंघन सामान्यतः शून्य आहे आणि न्यायालयात लागू केले जाऊ शकत नाही. शिवाय, संपूर्ण ठराविक परिस्थिती आणि अधिकारक्षेत्रात करारही अवैध ठरू शकतो. आर्थिक जोखीम व्यतिरिक्त, अविश्वास कायद्यांचे उल्लंघन हे भागधारकांद्वारे अनैतिक वर्तन म्हणून अधिकाधिक समजले जाते, जे गटाच्या प्रतिमेवर आणि प्रतिष्ठेवर गंभीरपणे परिणाम करू शकते आणि त्याच्या क्षमतेवर देखील परिणाम करू शकते ते कॉर्पोरेट गव्हर्नन्सच्या सर्वोच्च मानकांचे पालन करते हे पटवून द्या. अविश्वास अधिकाऱ्यांना आहे अलीकडच्या काळात संचालक, वरिष्ठ व्यवस्थापन आणि कंपन्यांचे इतर अधिकारी यासाठी जबाबदार आहेत अविश्वास कायद्यांचे उल्लंघन करणे जेव्हा त्यांना आढळले की कर्मचाऱ्यांनी कंपनीशी करार केला आहे स्पर्धा विरोधी क्रियाकलाप.

गैर-अनुपालनात गुंतलेली उच्च जोखीम आणि अविश्वासासाठी वचनबद्धतेची उच्च मानके लक्षात घेता समूहाच्या मार्गदर्शक नोट्समध्ये नमूद केल्यानुसार अनुपालन, समूहाद्वारे अविश्वास कायद्यांचे पालन उच्चतम दर्जा असलेल्या सर्व कर्मचाऱ्यांचे पालन सुचवते. मात्र मार्गदर्शक सूचना आहे विशेषतः अशा कर्मचाऱ्यांना लक्ष्य केले जे मध्ये अविश्वास कायद्यात सामील आहेत किंवा होऊ शकतात त्यांच्या व्यावसायिक कर्तव्याचा कोर्स. सर्व कर्मचाऱ्यांना वाचणे आणि समजून घेणे अनिवार्य आहे मार्गदर्शन नोट्स काळजीपूर्वक आणि अविश्वास कायद्याचे पूर्णपणे पालन करण्याचे सुनिश्चित करा. मार्गदर्शन नोट्स आहेत सर्व कर्मचाऱ्यांची अविश्वास नियमांबद्दल जागरूकता वाढवण्याच्या उद्देशाने, परंतु सर्व प्रश्नांची उत्तरे देऊ शकत नाहीत. म्हणूनच संबंधित अनुपालन अधिकाऱ्यांकडून ( **अनुपालन अधिकारी** ) ( **कंपनी** ).

**अविश्वास कायद्यांचे विहंगावलोकन**

एकसमानतेचा अभाव असूनही, विशेषतः जेव्हा प्रक्रियात्मक बाबींचा विचार केला जातो, तेव्हा एक वाढता कल आहे बाजार अर्थव्यवस्था आणि मुक्त अशा सर्व देशांमध्ये अविश्वास कायद्याच्या सामंजस्यासाठी आर्थिक विकासासाठी स्पर्धा हे सर्वोत्तम मॉडेल म्हणून स्वीकारले गेले आहे.

अविश्वास कायदा साधारणपणे तीन मूलभूत संकल्पनांवर आधारित आहे:

- ▶ स्पर्धात्मक करार आणि एकत्रित पद्धतींवर प्रतिबंध;
- ▶ प्रबळ पदाचा किंवा महत्त्वपूर्ण बाजार शक्तीचा गैरवापर प्रतिबंध; आणि

- ▶ प्रबळ निर्मिती रोखण्यासाठी अधिग्रहण आणि संयुक्त उपक्रमांचे मूल्यांकन पद किंवा स्पर्धा कमी करणे

या मार्गदर्शक नोट्स वर नमूद केलेल्या संकल्पनांवर सर्वसमावेशक मार्गदर्शन प्रदान करतात, तथापि, हे सर्वसमावेशक नाहीत आणि ज्या परिस्थितींचा समावेश येथे केला नाही अशा परिस्थिती देखील उद्भवू शकतात. त्यामुळे, कोणतीही शंका त्वरीत कंपनीच्या संबंधित अनुपालन अधिकाऱ्याला कळवावी.

## 1. स्पर्धाविरोधी करार

अविश्वास कायद्याच्या हेतूसाठी, "करार" या शब्दाचा खूप विस्तृत अर्थ आहे आणि त्यात सर्व प्रकारांचा समावेश आहे लिखित आणि/किंवा दोन (किंवा अधिक) प्रतिस्पर्ध्यांमधील एकत्रित व्यवस्था आणि समज अलिखित अविश्वास कायदा बाजारातील खेळाडूंमधील करार किंवा एकत्रित पद्धतींना प्रतिबंधित करतो स्पर्धा प्रतिबंधित करण्यासाठी त्यांचा ऑब्जेक्ट किंवा प्रभाव म्हणून. "प्रतिबंधात्मक करार" प्रतिबंधित करणे आवश्यक आहे व्यापक अर्थ लावला. अविश्वास कायद्यातील "करार" या संकल्पनेत औपचारिक आणि अनौपचारिक यांचा समावेश होतो करार, लिखित आणि तोंडी करार, स्पष्ट किंवा अंतर्भूत सौदे किंवा समज. प्रत्यक्ष रूप कराराचा अप्रासंगिक आहे, "मनाची बैठक" होताच, एक करार अस्तित्वात आहे.

एक एकत्रित सराव हा बाजारातील खेळाडूंमधील समन्वयाचा एक प्रकार आहे जो पोहोचल्याशिवाय ज्या टप्प्यात करार झाला आहे, जाणूनबुजून दरम्यान व्यावहारिक सहकार्याची जागा त्यांना स्पर्धेच्या जोखमीसाठी. विशेषतः दरम्यान गोपनीय माहितीची देवाणघेवाण प्रतिस्पर्धी सहसा एकत्रित सराव म्हणून पात्र ठरतात.

एखाद्या कराराला स्पर्धा प्रतिबंधित करण्याचा उद्देश होताच, अविश्वास कायदा लागू होतो. करार प्रतिबंधित करण्यासाठी प्रथम अंमलबजावणी करणे आवश्यक नाही. जर करार झाला असेल आणि पक्ष स्वतंत्रपणे कराराची अंमलबजावणी न करण्याचा निर्णय घेतील, तरीही त्यांच्यासाठी दंड आकारला जाऊ शकतो करार उलट देखील लागू होते. जर पक्षांचा हेतू निर्बंध घालणे हा मुळीच नव्हता स्पर्धा, परंतु कराराचा स्पर्धेचा प्रतिबंधात्मक प्रभाव असेल, करार होईल तितकेच प्रतिबंधित आणि कंपन्यांना शिक्षा होऊ शकते.

प्रतिस्पर्ध्यांमधील कोणताही संपर्क अविश्वास कायद्याच्या दृष्टीकोनातून चिंतेला जन्म देऊ शकतो. अविश्वास प्रतिस्पर्ध्यांना भेटण्याच्या वास्तविक हेतूबद्दल अधिकारी नेहमीच संशय घेतात. परिणामी, सर्व अनौपचारिक प्रसंगी, स्पर्धकांना भेटताना कर्मचाऱ्यांनी सावधगिरी बाळगली पाहिजे आणि आश्चर्यचकित झाले पाहिजे अविश्वास कायद्याच्या दृष्टीकोनातून मीटिंगच्या उद्देशांना परवानगी आहे की नाही. काही शंका असल्यास या समस्येबद्दल, कर्मचाऱ्याने कंपनीच्या संबंधित अनुपालन अधिकाऱ्याशी संपर्क साधावा.

### 1.1 स्पर्धकांशी संबंध

किंमती राखण्यासाठी कोणताही करार, किंमती वाढवण्यासाठी पुरवठा मर्यादित करणे, उद्योगांमध्ये बाजार वाटप करणे खेळाडू (मौखिक किंवा लिखित) औपचारिक किंवा अनौपचारिक स्पर्धाविरोधी आहेत आणि सर्व कर्मचाऱ्यांनी परावृत्त केले पाहिजे अशा कोणत्याही क्रियाकलापांमध्ये सहभागी होण्यापासून. या सर्व प्रकारच्या करारांची थोडक्यात ओळख करून दिली आहे सामान्य समज, या पद्धतींबद्दल कोणतीही शंका/प्रश्न संबंधितांशी सामायिक करणे आवश्यक आहे कंपनीचे अनुपालन अधिकारी.

#### 1.1.1 किंमत निश्चित करणे

सर्व अविश्वास कायद्याच्या राजवटींमध्ये, स्पर्धकांनी प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे सहमत होणे बेकायदेशीर आहे (साठी उदाहरण वितरकांद्वारे), त्यांची उत्पादने तृतीय पक्षांना विकली जातील अशी किंमत पातळी. अप्रत्यक्षपणे किंमतींवर परिणाम करणारे करार किंवा समज, जसे की सूट किंवा सूट, किंमत पद्धती, खर्च आणि पेमेंटच्या अटी देखील अविश्वास कायदानुसार बेकायदेशीर मानल्या जातात.

#### १.१.२ प्रदेशांचे विभाजन/मार्केट शेअरिंग आणि ग्राहकांचे वाटप

स्पर्धकांनी एकमेकांना प्रदेश वाटप करणे आणि/किंवा मान्य न करणे हे अविश्वास कायदानुसार बेकायदेशीर आहे अशा प्रदेशांमध्ये स्पर्धा करा. मार्केट शेअरिंग किंवा मार्केट डिव्हिजन करार एकतर शेअर करण्यासाठी असू शकतात भौगोलिकदृष्ट्या किंवा ग्राहकांच्या किंवा ग्राहकांच्या विशिष्ट श्रेणी किंवा प्रकारांच्या संदर्भात बाजारपेठ

इतर कोणत्याही प्रकारे वस्तू किंवा सेवा. स्पर्धकांना ग्राहकांमध्ये विभागणी करण्यास सहमती देण्याची परवानगी नाही ज्या बाजारात ते स्पर्धा करतात, किंवा जिथे त्यांची स्पर्धा होण्याची अपेक्षा केली जाऊ शकते.

### १.१.३ गट बहिष्कार

स्पर्धकांनी विशिष्ट ग्राहक किंवा पुरवठादार किंवा ग्राहकांच्या वर्गावर बहिष्कार टाकण्यास सहमती देणे बेकायदेशीर आहे किंवा पुरवठादार. येथे "बहिष्कार" चा अर्थ दोन किंवा अधिक दरम्यान कोणतीही ठोस कृती किंवा करार आहे स्पर्धक एखाद्या विशिष्ट ग्राहकाला किंवा पुरवठादाराला किंवा त्याच्या वर्गाला विकू किंवा खरेदी करू नयेत. हा प्रकार विरोधी **संघटना** स्वीकारताना **ट्रेड असोसिएशन (ट्रेड असोसिएशन)** देखील निर्णय घेऊ शकते कोणत्याही विशिष्ट किंवा वर्ग किंवा सदस्य नसलेल्या सदस्याविरुद्ध स्पर्धात्मक निर्णय.

पुरवठादार, ग्राहक किंवा कंपनीसोबत व्यवसाय न करण्याचा निर्णय घेण्यासाठी कंपनी सर्वसाधारणपणे मोकळी आहे स्पर्धक, हे निर्णय दोन किंवा अधिक कंपन्यांद्वारे संयुक्तपणे घेतले जातात तेव्हा ते अविश्वास धोके घेतात. कर्मचाऱ्यांनी खालील प्रकारचे करार टाळले पाहिजेत, जे बेकायदेशीर बहिष्कार म्हणून पाहिले जाऊ शकतात:

- ▶ स्पर्धकांमध्ये विशिष्ट पुरवठादार किंवा ग्राहकांसह व्यवसाय न करण्याचा करार.
- ▶ विशिष्ट स्पर्धकांमध्ये इतरांशी सहयोग किंवा व्यवसाय न करण्याचा करार प्रतिस्पर्धी
- ▶ दोन किंवा अधिक ग्राहकांच्या किंवा दोन किंवा अधिक पुरवठादारांच्या विनंतीसाठी करार विनंती करणाऱ्या कंपन्यांच्या स्पर्धकांसह व्यवसाय.

बहिष्कृत लक्षित कंपन्यांसह व्यवसाय करण्यास पूर्णपणे नकार किंवा अफक्त काही अटीवर त्यांच्याबरोबर व्यवसाय करण्याची इच्छा. या प्रकारचे काही करार असू शकतात कायदेशीर, परंतु कर्मचाऱ्यांनी प्रथम सल्ला घेतल्याशिवाय यापैकी कोणत्याही करारामध्ये प्रवेश करू नये किंवा त्यावर चर्चा करू नये कंपनीचे अनुपालन अधिकारी.

### १.१.४ उत्पादनाची मर्यादा

करार जे उत्पादन, पुरवठा, बाजार, तांत्रिक विकास गुंतवणूक मर्यादित किंवा नियंत्रित करतात सेवांची तरतूद देखील स्पर्धात्मक मानली जाते. प्रतिस्पर्धी कंपन्यांसाठी हे बेकायदेशीर आहे उत्पादन थांबवण्यास सहमती द्या, किंवा सामान्य स्पर्धात्मक परवानगी देण्याऐवजी हे एका विशिष्ट पातळीपर्यंत मर्यादित करा त्यांचे स्वतंत्र उत्पादन निर्णय घेण्यास भाग पाडते.

### १.१.५ कार्टेलायझेशन आणि बिड हेराफेरी

कार्टेल हे प्रतिस्पर्धींमध्ये किमती निश्चित करणे, उत्पादन मर्यादित करणे आणि बाजारपेठेचे वाटप करणे, रिग बिड करण्यासाठी करार आहेत आणि असेच. सर्व कार्टेल बेकायदेशीर आहेत, मग करार लेखी असो वा तोंडी, स्पष्टपणे केलेला असो किंवा निहित. कार्टेल हे अविश्वास उल्लंघनाचे सर्वात गंभीर प्रकार आहेत. कार्टेलमध्ये सहभाग गंभीर होऊ शकतो दंड, ज्यात संबंधित कर्मचाऱ्यांना तुरुंगवासाचा समावेश आहे.

किमती किंवा अटी व शर्तीबाबत प्रतिस्पर्धींमधील करार किंवा समज बोलीच्या विनंतीला प्रतिसाद म्हणून सबमिट करणे सामान्यतः प्रतिबंधित आहे. यामध्ये बिड न करण्याचे मान्य करणे समाविष्ट आहे. साधारणपणे, बिड-रिगिंगचे दोन सामान्य प्रकार असतात, एक ज्यामध्ये फर्म सामाईक सबमिट करण्यास सहमत असतात बिड्स आणि दुसरी जिथे बिड्स अशा प्रकारे सबमिट केल्या जातात की प्रत्येक फर्म एक मान्य नंबर जिंकते किंवा संपर्क मूल्य.

### १.१.६ संयुक्त खरेदी

वैयक्तिक स्पर्धकांमधील संयुक्त खरेदी करार स्पर्धा मर्यादित करू शकतात आणि म्हणून असू शकतात जेव्हा ते पक्षांचे स्वातंत्र्य मर्यादित करतात आणि/किंवा इतर पुरवठादारांना त्यांना पुरवठा करण्यापासून प्रतिबंधित करतात तेव्हा प्रतिबंधित लक्षणीय प्रमाणात. शिवाय, सामूहिक खरेदी करारांमुळे भरीव खरेदी होऊ शकते सामर्थ्य, ज्याचा संयुक्त खरेदीदारांच्या सामूहिक प्रभावशाली स्थानाचा अर्थ लावला जाऊ शकतो

### 1.1.7 संयुक्त व्यापारीकरण

स्पर्धकांमध्ये त्यांची उत्पादने संयुक्तपणे विकणे, वितरित करणे किंवा जाहिरात करणे यासाठी करार वाढू शकतात अविश्वास कायदा संबंधित आहे जेथे असे करार वैयक्तिक सहभागीना त्यांच्या स्वातंत्र्यावर मर्यादा घालतात त्यांचे स्वतःचे व्यावसायिक धोरण ठरवणे आणि वैयक्तिकरित्या जाहिरात करणे.

### 1.1.8 माहितीची देवाणघेवाण

सामान्यतः प्रतिस्पर्धी कंपन्यांसाठी माहितीची देवाणघेवाण करणे बेकायदेशीर आहे ज्यामुळे प्रभावित होऊ शकते त्यांच्या वैयक्तिक व्यावसायिक धोरणाचे स्वतंत्र निर्धारण, जसे की विक्रीसंबंधी माहिती प्रमाण, किंमती, किंमत संरचना, सवलत आणि इतर व्यापार परिस्थिती किंवा त्यांच्याशी संबंधित माहिती वैयक्तिक ग्राहक आणि/किंवा पुरवठादार.

### 1.1.9 स्पर्धक व्यवसायावर साइट भेटी

प्रतिस्पर्धाद्वारे किंवा साइटवर भेट देणे अविश्वास कायदांचे उल्लंघन करण्याचा धोका चालवते. ते अ.पर्यंत ठेवले पाहिजेत किमान आणि आरोग्य, सुरक्षा, पर्यावरण आणि तत्सम ऑपरेशनल उपक्रमांपुरते मर्यादित आणि पाहिजे व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहिती उघड करण्यात किंवा मिळवण्यात परिणाम होत नाही. जर स्पर्धक कर्मचारी व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहितीवर चर्चा करा किंवा व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहितीबद्दल प्रश्न विचारा माहिती, संभाषण संपेपर्यंत आणा आणि घटनेची तक्रार अनुपालन अधिकाऱ्याला करा कंपनी.

## मार्गदर्शक सूचना: स्पर्धकांसोबत करा आणि करू नका

### नेहमी

- ▶ कायदेशीर कारण असल्याशिवाय प्रतिस्पर्धीशी संपर्क टाळा
- ▶ स्पर्धकांसोबतच्या कोणत्याही मीटिंगच्या उद्देशांची नोंद ठेवा.
- ▶ स्पर्धकांसोबत गोपनीय माहिती किंवा व्यवसायाच्या गुपितांबाबत कोणतीही चर्चा टाळा
- ▶ जर एखादा स्पर्धक खाली "डू नका" खाली सूचीबद्ध केलेल्या कोणत्याही आयटमवर चर्चा करू लागला तर नेहमी नमूद करा की आपण अशा विषयांवर चर्चा करू शकत नाही, संभाषण समाप्त करू शकता, अचूक ठेवू शकता याची आणि काय सांगितले गेले याची फाईल नोंद करा आणि आपल्या कायदेशीर आणि अनुपालन कार्यसंघाला सूचित करा कंपनी
- ▶ लक्षात ठेवा की प्रतिस्पर्धी हा स्पर्धात्मक बुद्धिमत्तेचा कायदेशीर स्रोत नाही.
- ▶ किंमत, विपणन आणि विक्रीमध्ये वेदांताचे निर्णयाचे स्वातंत्र्य राखणे उत्पादन प्रतिस्पर्धीशी समन्वय साधू शकेल अशी कोणतीही कृती टाळा

### कधीच नाही

- ▶ किंमत निश्चिती, किंमतीतील बदलांची वेळ, वितरण पद्धती, अटींवर चर्चा करा किंवा सहमती द्या विक्री किंवा इतर अटी व शर्ती ज्यावर तुमची कंपनी व्यवसाय करते
- ▶ **Markets** बाजारासंबंधी (स्थान किंवा ग्राहकानुसार) किंवा विपणनासंबंधी निर्बंधांवर चर्चा करा किंवा सहमत व्हा वेळापत्रक
- ▶ बाजार समभागांची उल्लंघनी निश्चित करण्यासाठी किंवा हाताळण्यासाठी डिझाइन केलेल्या संयुक्त कारवाईवर चर्चा करा किंवा सहमत व्हा कृत्रिमरित्या
- ▶ आउटपुट किंवा विक्रीवर चर्चा करा किंवा कोटा निश्चित करा (क्षमतेची मर्यादा किंवा करार उदाहरण)
- ▶ कोणत्याही ग्राहक, स्पर्धक किंवा पुरवठादारांच्या बहिष्कारावर चर्चा करा किंवा सहमती द्या
- ▶ कोणतीही गुंतवणूक किंवा तांत्रिक विकास मर्यादित किंवा नियंत्रित करण्यासाठी चर्चा करा किंवा सहमती द्या
- ▶ ग्राहकाकडून प्राप्त करा, स्पर्धकाच्या ऑफर/बिडबद्दल तपशीलवार माहिती जोपर्यंत बोली प्रक्रियेची रचना आणि माहिती सर्व सहभागींसाठी खुली आणि प्रवेशयोग्य आहे
- ▶ प्रतिस्पर्ध्याला त्याची विक्री/खरेदी किंवा धोरणे किंवा तंत्रज्ञान प्रक्रिया सूचित करण्यास सांगा
- ▶ प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे कोणत्याही व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहितीचा खुलासा किंवा देवाणघेवाण करा स्पर्धक, जोपर्यंत ते विशेषतः अनुपालन अधिकाऱ्याने मंजूर केले नसेल.

- ▶ व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील पास होण्याचे अप्रत्यक्ष माध्यम म्हणून व्यापार प्रकाशन किंवा पत्रकार वापरा स्पर्धकांना माहिती.
- ▶ गोपनीय किंवा इतर अप्रकाशित व्यवसायात प्रवेश द्या, प्रवेश मिळवा किंवा त्यावर चर्चा करा माहिती (जसे कि किंमती; अधिभार; उत्पादन किंवा वितरण खर्च; नफा; धोरण, व्यवसाय आणि विपणन योजना; उत्पादन विकास योजना; वर माहिती ग्राहक).

## १.२ पुरवठादार आणि वितरकांशी संबंध

स्पर्धकांसोबतच्या कराराच्या विपरीत, ग्राहक/पुरवठादारांसह अनेक करार आवश्यक आहेत आणि दैनंदिन व्यवसायात पूर्णपणे योग्य. अनुलंब करार हे दरम्यानचे करार आहेत उत्पादन साखळीच्या विविध स्तरावरील व्यक्ती जसे की निर्माता आणि ए वितरक एंटरप्राइजेस किंवा व्यक्तीमधील विविध टप्प्यांवर किंवा स्तरावरील कोणताही करार उत्पादन, पुरवठा, वितरण, स्टोरेज, विक्री किंवा विविध बाजारपेठांमध्ये उत्पादन साखळी टाय-इन व्यवस्था, अनन्य पुरवठा यासह वस्तू किंवा सेवांच्या तरतुदीची किंमत किंवा व्यापार करार, अनन्य वितरण करार, व्यवहार करण्यास नकार, पुनर्विक्री किंमत देखभाल, एक असू शकते अविश्वास कायद्याच्या उल्लंघनातील करार जर अशा करारामुळे कारणीभूत असेल किंवा होण्याची शक्यता असेल तर संबंधित बाजारपेठेतील स्पर्धेवर प्रशासनीय प्रतिकूल परिणाम.

### 1.2.1 टाय-इन करार

टाय-इन करारनामा अशी व्याख्या केली गेली आहे ज्यामध्ये वस्तू खरेदी करणाऱ्याला आवश्यक असलेला कोणताही करार समाविष्ट आहे (ज्याला टायिंग उत्पादन म्हणतात), अशा खरेदीची अट म्हणून, इतर काही वस्तू खरेदी करण्यासाठी (ज्याला टाय म्हणतात उत्पादन), साधारणपणे, कर्मचाऱ्याने सशर्त व्यावसायिक संबंधांमध्ये प्रवेश करू नये योग्य आर्थिक औचित्याशिवाय असंबंधित अतिरिक्त सेवा स्वीकारणे.

### 1.2.2 विशेष पुरवठा करार

कोणताही करार कोणत्याही प्रकारे प्रतिबंधित, खरेदी करण्यापासून खरेदी किंवा अन्यथा व्यवहार विक्रेत्याच्या किंवा इतर कोणत्याही व्यक्तीच्या व्यतिरिक्त चांगले, अविश्वास चिंता वाढवू शकते. अनन्य पुरवठा परवानगी न देता प्रवेश अवरोधित केल्यास किंवा अडथळे निर्माण केल्यास व्यवहार करार प्रतिस्पर्धी होऊ शकतात इतर उत्पादक बाजारात प्रवेश करण्यासाठी.

### १.२.३ अनन्य वितरण करार

कोणताही करार किंवा मर्यादा, प्रतिबंधित किंवा अन्यथा कोणत्याही वस्तूचे उत्पादन किंवा पुरवठा रोखणे किंवा वाटप करणे वस्तूच्या विल्हेवाट लावण्यासाठी किंवा विक्रीसाठी कोणतेही क्षेत्र किंवा बाजारपेठ अविश्वास कायद्याची समस्या निर्माण करू शकते विशेष वितरण करारांची श्रेणी. साधारणपणे, अनन्यसाधारण/निष्क्रीय विक्री विशेष द्वारे वितरकांना त्यांच्या नियुक्त क्षेत्राबाहेर प्रतिबंधित करू नये.

### १.२.४ पुनर्विक्री किंमत करार

देखरेखीची पुनर्विक्री किंमत मध्ये किंमती असण्याच्या अटीवर वस्तू विकण्याचा करार समाविष्ट आहे खरेदीदाराद्वारे पुनर्विक्रीवर आकारले जाणारे शुल्क हे स्पष्टपणे असल्याशिवाय विक्रेत्याने निर्धारित केलेल्या किंमती असतील त्या किंमतीपेक्षा कमी किंमती आकारल्या जाऊ शकतात. धमक्या, धमकावणे, इशारे यांचा वापर, पुनर्विक्रीची किंमत निश्चित करण्याचे साधन म्हणून दंड, विलंब किंवा डिलिव्हरीचे निलंबन निरीक्षण करू नये दत्तक.

### १.२.५ एकतर्फी करार

कंपनीने दाखल केलेले करार जिथे तिला उच्च सौदेबाजीची शक्ती आहे आणि ते हुकूम करण्यास सक्षम आहे ज्या अटी जबरदस्तपणे एकतर्फी आहेत त्या स्पर्धा विरोधी मानल्या जातात.

## मार्गदर्शन टीप: पुरवठादार आणि ग्राहकांसोबत काय करावे आणि काय करू नये

### नेहमी

- ▶ पुनर्विक्री किंमतीची शिफारस करण्याचा विचार करा (अ च्या कोणत्याही परिणामाशिवाय हे एकतर्फी सुचवले पाहिजे



- दबाव किंवा प्रोत्साहनांचा परिणाम म्हणून निश्चित किंवा किमान किंमत).
- ▶ आपली विक्री पद्धत म्हणून विशेष वितरण निवडून उद्देश उद्देश जस्टिफाय.
- ▶ दोन उत्पादने एकत्रितपणे पॅकेज म्हणून विक्री, फक्त जर ग्राहक ती स्वतंत्रपणे घेऊ शकतील.

#### कधीच नाही

- ▶ तुमच्या वितरकासोबत उत्पादनाची पुनर्विक्री किंमत/नफा मार्जिन निश्चित करा.
- ▶ तुमच्या वितरकाला दिलेल्या प्रदेशात तुमचे उत्पादन पुनर्विक्री करण्यापासून रोखा.
- Assigned अनन्यसाधारण/निष्क्रीय विक्री त्यांच्या विशिष्ट क्षेत्राबाहेर विशेष वितरकांद्वारे प्रतिबंधित करा.
- ▶ दीर्घ कालावधीचे अनन्य करार (क्षेत्र खरेदी, विक्री किंवा मर्यादित करण्यासाठी) अंमलात आणा स्थानिक कायद्याच्या आधारे निर्धारित आणि परिस्थितीजन्य विश्लेषणाच्या अधीन) जेव्हा तुमच्याकडे असेल तुलनेने मोठा बाजार हिस्सा.
- ▶ व्यावसायिक संबंधांमध्ये प्रवेश करणे हे असंबंधितांच्या स्वीकृतीवर सशर्त करा अतिरिक्त सेवा, समर्थन न करता.
- Or प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे आपल्या ग्राहकांकडून स्पर्धकांबद्दल माहिती मिळवण्याचा प्रयत्न करा किंवा पुरवठादार.
- ▶ प्रतिस्पर्धांची सध्याची किंवा भविष्यातील किंमत, नफा किंवा खर्च, बिड, याविषयी माहिती मिळवा. बाजारातील वाटा, वितरण पद्धती, विक्रीच्या अटी, विशिष्ट ग्राहक किंवा विक्रेते.
- ▶ एका ग्राहकाला दुस-या ग्राहकावर अन्यायकारकपणे अनुकूल किंवा फायदा होईल अशा पद्धतीने कार्य करा.
- ▶ पुरवठादाराकडून प्रतिस्पर्धाला त्याच्या ऑफरबद्दल तपशीलवार माहिती प्राप्त करू नका कंपनी.
- ▶ मिळवण्यासाठी तुमच्या ग्राहकांकडून एक (कमी इष्ट) उत्पादन खरेदी करणे आवश्यक आहे दुसरे (अधिक इष्ट) उत्पादन.
- ▶ करारामध्ये एकतर्फी कलम वापरा

### १.३ व्यापारी संघटनांच्या बैठकीतील वर्तन

ग्रुप अंतर्गत विविध कंपन्या अनेक व्यापारी संघटनांचे सदस्य आहेत. या संघटना करू शकतात योग्य माहिती गोळा करण्यात आणि प्रसारित करण्यात तसेच त्याचे प्रतिनिधित्व करण्यात प्रभावी व्हा सार्वजनिक, सरकारी अधिकारी आणि एजन्सींसाठी उद्योग.

कर्मचाऱ्यांसाठी व्यापार संघटनांमध्ये भाग घेणे पूर्णपणे कायदेशीर आहे, अशा क्रियाकलाप नाहीत अशा वैध उद्देशाच्या पलीकडे जाण्याची परवानगी आहे आणि विशेष म्हणजे बेकायदेशीरसाठी मंच म्हणून वापरला जाऊ नये स्पर्धकांमधील मिलीभगत, उदाहरणार्थ किंमत निश्चित करणे, बाजार आणि ग्राहक वाटप व्यवस्था.

कंपन्यांना असोसिएशनचे कोणतेही निर्णय ज्यांना स्पर्धा प्रतिबंधित करण्याचा ऑब्जेक्ट किंवा प्रभाव आहे तितकेच प्रतिबंधित. अविश्वास अधिकारी सहसा अशा "अधिकृत" बैठकींबद्दल संशयास्पद असतात प्रतिस्पर्धी त्या शंकांना तोंड देण्यासाठी ट्रेड असोसिएशनमध्ये स्पर्धा असली पाहिजे अनुपालन धोरण ज्याचे ते काटेकोरपणे पालन करते.

#### मार्गदर्शक सूचना: व्यापारी संघटनांच्या बैठकीत काय करावे आणि काय करू नये

##### नेहमी

- ▶ चर्चा जोखमीच्या क्षेत्रात भरकटल्यास ठोस रहा:
  - राज्य - तुम्ही अशा विषयांवर चर्चा करू शकत नाही
  - आक्षेप - आणि जर मीटिंग औपचारिक असेल, तर तुमचा आक्षेप विचारा
  - चर्चा चालू राहिल्यास मीटिंग सोडा आणि जर मीटिंग औपचारिक असेल, तर तुम्हाला जाण्यास सांगा मिनिट करणे
  - चर्चेच्या विधी विभागाला कळवा
  - बैठक, चर्चा आणि आपला प्रतिसाद दस्तऐवजीकरण करा
- ▶ कोणत्याही ट्रेड असोसिएशनमध्ये सामील होण्यापूर्वी आणि कोणतीही स्वीकारण्यापूर्वी पूर्व परवानगी घ्यावी अशा संस्थेमध्ये निर्णय घेण्याची स्थिती.

- ▶ कोणत्याही बैठकीच्या अगोदर अजेंडा चांगला प्रसारित केला पाहिजे आणि तो अजेंडा नसावा कोणत्याही स्पर्धाविरोधी मुद्द्यांवर चर्चा करायची आहे आणि त्या अजेंड्याचे काटेकोरपणे पालन केले जाते.
- ▶ मिनिटे रेकॉर्ड करून वितरित करावीत.
- Association** उल्लंघन करणाऱ्या व्यापारी संघटनेने घेतलेल्या कोणत्याही निर्णयापासून (ठेवावयाचे) अंतर ठेवा अविश्वास कायदे जर ती चालू राहिली तर मीटिंग सोडा (कोणतीही कागदपत्रे स्वीकारू नका) आणि बनवा तुमची क्रिया रेकॉर्ड केली आहे याची खात्री करा
- ▶ औपचारिक व्यापार संघटनेच्या बाहेरील चर्चेत समान तत्त्वे लागू केली पाहिजेत बैठक (उदा. लंच किंवा डिनर दरम्यान).
- ▶ ग्राहक किंवा पुरवठादाराविषयी गैर-व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहिती काळजीपूर्वक शेअर करा त्याचे क्रेडिट रेटिंग किंवा आरोग्य आणि सुरक्षा रेकॉर्ड म्हणून. तथापि, वेदांताने एकतर्फी निर्णय घेतला पाहिजे अशा ग्राहक/पुरवठादाराशी व्यवहार करायचा की नाही;
- ▶ केवळ वैध व्यापार आणि व्यावसायिक संघटनांच्या बैठकांना उपस्थित रहा योग्य व्यवसाय किंवा व्यावसायिक हेतू

#### कधीच नाही

- ▶ जेथे व्यापारी देवाणघेवाण होते तेथे व्यापार संघटनांच्या मेळाव्यात सहभागी व्हा संवेदनशील माहिती.
- ▶ किंमत, यांसारख्या कोणत्याही व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील मुद्द्यांवर सदस्यांना सल्ला द्या. तंत्रज्ञान आणि खर्च घटक.
- Association** ट्रेड असोसिएशनने घेतलेल्या कोणत्याही निर्णयाचे पालन करा जे अविश्वास कायद्यांचे उल्लंघन करू शकते
- ▶ "पूरक बोली" सबमिट करण्यासाठी प्रतिस्पर्धाशी सहमत, किंवा चर्चा देखील करा (म्हणजे, एक बोली निविदा आवश्यकता पूर्ण करत नाही);
- Rest** उत्पादन, उत्पादन यासह उत्पादन मर्यादित किंवा वाढवण्यास सहमत प्रक्रिया आणि/किंवा सेवांचा पुरवठा;
- Specific** विशिष्ट प्रकल्प / खरेदी / विक्री धोरणांसाठी तांत्रिक उपाय सामायिक करा, यासह एखाद्या विशिष्ट पुरवठादाराकडून/एखाद्या विशिष्ट व्यक्तीकडून उत्पादने किंवा सिस्टीम खरेदी/विक्री करायची की नाही ग्राहक, किंवा कोणत्या परिस्थितीत;
- Without** पुरवठादार किंवा ग्राहक किंवा स्पर्धकाचा सामूहिक बहिष्कार लादण्यास सहमत कायदेशीर कारण.

"व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहिती" ही अशी माहिती आहे जी व्यावसायिक निर्णयावर प्रभाव टाकू शकते किंवा गटाची किंवा त्याच्या प्रतिस्पर्धांची रणनीती, आणि भूतकाळ, वर्तमान किंवा भविष्याबद्दल माहिती समाविष्ट करते:

- ▶ किंमत घटक (उदा. सवलत, गणना पद्धती), नियोजित किंमत बदल;
- ▶ विक्री / खरेदी महसूल, खंड, प्रदेश, ऑर्डर स्थान, ग्राहकांच्या याद्या, करार, विक्री अटी;
- ▶ ऑफर, नियोजित / तयार केलेल्या बोली (तांत्रिक तपशील आणि अटी आणि नियम);
- ▶ खर्च संरचना (आर अँड डी, उत्पादन आणि वितरण), नफा मार्जिन, क्षमता वापर, आउटपुट;
- ▶ R&D योजना आणि त्यांचे परिणाम.

"माहिती व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील नाही" जर:

- ▶ हे स्पर्धेच्या मापदंडांशी संबंधित नाही;
- ▶ हे सार्वजनिक डोमेनमध्ये आहे;
- ▶ ती ऐतिहासिक आहे (1 वर्षांपेक्षा जुनी माहिती – तुमचा विवेक वापरा); किंवा
- ▶ त्याची संवेदनशीलता गमावण्यासाठी पुरेसे एकत्रित केले आहे.

#### १.४ बेंचमार्किंग:

स्पर्धेबद्दल माहिती मिळवण्यामुळे स्पर्धा-विरोधी परिणाम देखील होऊ शकतात; ते सक्षम करू शकते कंपनी किंमती आणि इतर व्यवसाय पद्धती कुठे सुधारू शकतात हे चांगल्या प्रकारे समजून घेण्यासाठी.

## मार्गदर्शन टीप: बेंचमार्किंगवर काय करावे आणि काय करू नये

### नेहमी

- Sources** सार्वजनिक स्रोतांकडून किंवा स्वतंत्र तृतीय पक्षांकडून माहिती मिळवा
- ▶ सामान्यतः केवळ ऐतिहासिक डेटा मिळवण्याचा प्रयत्न करा (म्हणजे किमान 12 महिने जुना डेटा)
  - ▶ 'सिस्टर' कंपनी/विभाग/युनिट्ससह बेंचमार्किंग व्यायाम करा
  - ▶ बेंचमार्किंग व्यायाम आयोजित करा जो एकतर्फी असेल, म्हणजे जिथे कंपनी स्वतः किंवा सोबत असेल स्वतंत्र सल्लागाराची मदत - उद्योग पक्षांकडून कोणतीही माहिती न घेता - स्पर्धात्मक बुद्धिमत्ता वापरून इतर उद्योगातील खेळाडूंची त्यांच्या कामगिरीची तुलना करते;
  - ▶ वेदांताच्या स्पर्धक नसलेल्या कंपन्यांसोबत बेंचमार्किंग व्यायाम करा संस्था
- Compet** स्पर्धकांसोबत बेंचमार्किंग व्यायाम करा जर तो डेटाशी संबंधित असेल जो नाही व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील, उदाहरणार्थ, मानव संसाधन व्यवस्थापन, कर्मचारी इ.
- ▶ कायदेशीर तपशीलवार बेंचमार्किंग कार्य योजना ठेवा
  - ▶ स्पर्धकांचा समावेश असलेल्या बेंचमार्किंग व्यायामांना अनुपालन अधिकाऱ्याने मान्यता दिली पाहिजे आणि विशेषतः मसुदा तयार केलेल्या लेखी बेंचमार्किंग योजनेनुसार आयोजित केले जावे.
  - ▶ बेंचमार्किंग व्यायाम व्यवसायाच्या तांत्रिक बाबींपुरते मर्यादित असणे आवश्यक आहे, तोपर्यंत अनुपालन अधिकाऱ्याने मंजूर केले.

### कधीच नाही

- ▶ थेट स्पर्धकांकडून माहिती मिळवण्याचा प्रयत्न करा
- ▶ तपासल्याशिवाय सार्वजनिक माहितीवर आधारित नसल्यास अंतर्गत बेंचमार्किंग करा तुमच्या कंपनीच्या कायदेशीर आणि अनुपालन टीमसह.
- ▶ शक्य असल्यास, स्वतंत्र संस्थेचा समावेश न करता बेंचमार्किंग करा
- ▶ अंतर्गत बेंचमार्किंग दरम्यान किंवा त्या संबंधात प्रतिस्पर्धीशी कोणताही थेट संपर्क साधा व्यायाम
- ▶ अंतर्गत बेंचमार्किंग व्यायामाच्या परिणामांची इतर सहभागींसोबत चर्चा करा किंवा प्रतिस्पर्धी

## 2 वर्चस्वाचा गैरवापर:

एखाद्या कंपनीला आर्थिक सामर्थ्य (आणि मार्केट पॉवर) चे स्थान लाभले तर तिचे वर्चस्व असते. जे प्रभावी स्पर्धा टाळण्यास आणि प्रतिस्पर्धीपासून स्वतंत्रपणे वागण्यास सक्षम करते, ग्राहक, आणि ग्राहक एक कौतुकास्पद प्रमाणात. स्थिती लक्षात घेऊन मूल्यांकन करणे सुरू होते कंपनीचा बाजार हिस्सा मोजा. खूप मोठे बाजार समभाग, दीर्घकाळ स्थिर ठेवू शकतात प्रबळ स्थितीच्या अस्तित्वाचा पुरावा मानला जातो. सराव मध्ये, एक कंपनी संभव नाही जर त्याचा बाजार हिस्सा ठराविक टक्क्यांपेक्षा कमी असेल तर वैयक्तिकरित्या प्रबळ असणे. तथापि, वर्चस्वाचा निकष परिमाणात्मक ऐवजी गुणात्मक आहे. त्याची काटेकोरपणे काळजी नाही संबंधित बाजारपेठेतील विशिष्ट शोअरसह. तथापि, वर्चस्व बहुतेक अविश्वासाद्वारे गृहीत धरले जाते प्राधिकरण जेथे दिलेल्या संबंधित मार्केटमध्ये 50% किंवा त्याहून अधिक बाजाराचा हिस्सा अस्तित्वात आहे. करणे महत्त्वाचे आहे लक्षात ठेवा की, अविश्वास कायद्यांतर्गत वर्चस्व असणं मुळीच समस्याप्रधान नाही; फक्त a चा दुरुपयोग दिलेल्या संबंधित बाजारपेठेवर वर्चस्व ठेवण्यास मनाई आहे.

### २.१ अविश्वास कायदा अंतर्गत संबंधित बाजार :

अविश्वास कायद्यांतर्गत संबंधित बाजाराची व्याख्या उत्पादन/सेवा आणि भौगोलिक परिमाण आहे. संबंधित उत्पादन/सेवा बाजाराला "ती सर्व उत्पादने आणि/किंवा समाविष्ट असलेले बाजार म्हणून समजले जाते ज्या सेवा ग्राहकांद्वारे अदलाबदल करण्यायोग्य किंवा बदलण्यायोग्य मानल्या जातात, कारणस्तव उत्पादनांची वैशिष्ट्ये, त्यांच्या किमती आणि त्यांचा इच्छित वापर".

संबंधित भौगोलिक बाजाराची व्याख्या "उपक्रम ज्या क्षेत्रामध्ये समाविष्ट आहे संबंधित उत्पादने किंवा सेवांच्या पुरवठा आणि मागणीमध्ये सामील आहेत, ज्याच्या अटी स्पर्धा पुरेशी एकसंध आहे आणि जी रोजारच्या भागांपासून ओळखली जाऊ शकते कारण स्पर्धेच्या अटी त्या क्षेत्रांमध्ये लक्षणीय भिन्न आहेत."

बाजाराच्या व्याखेचा मुख्य उद्देश स्पर्धात्मक मर्यादा व्यवस्थितपणे ओळखणे हा आहे ज्यामध्ये संबंधित कंपनी आहेत.

## 2.2 वर्चस्व वर्तनाच्या गैरवर्तनाची उदाहरणे

**बहुतेक अपमानास्पद पद्धती एका प्रभावी कंपनीच्या किंमत धोरणाशी संबंधित आहेत.**

प्रबळ कंपनीची किंमत अतिरेक, शिकारी किंवा भेदभाव करणारी असू शकत नाही. सूट आणि सवलती देखील एक समस्या निर्माण करू शकतात जिथे एखाद्या विशिष्ट योजनेद्वारे प्रबळ स्थिती मजबूत केली जाते. इतर प्रकारचे वर्तन देखील एक गैरवर्तन बनवू शकते, उदाहरणार्थ बांधणे किंवा बंडल करणे (पॅकेज केलेले विक्री अनकनेक्टेड उत्पादनांचे) आणि विशिष्ट परिस्थितीत, पुरवठा करण्यास नकार देणे देखील अपमानास्पद असू शकते.

### 2.2.1 अवाजवी किंमत

एखादी प्रबळ कंपनी अविश्वास कायद्यांतर्गत जास्त/अयोग्य किंमती आकारून तिच्या पदाचा गैरवापर करू शकते, जेव्हा त्याच्या किंमत धोरणाचा उत्पादनाच्या आर्थिक मूल्याशी कोणताही वाजवी संबंध नाही आणि हे असू शकते दुहेरी चाचणी द्वारे निर्धारित: (i) किंमत-किंमत मार्जिन जास्त आहे आणि (ii) लादलेली किंमत एकतर आहे स्वतःमध्ये किंवा प्रतिस्पर्धी उत्पादनांशी तुलना करताना अयोग्य.

### २.२.२ निष्ठा सवलत

प्रबळ फर्मने कमी योजनांमध्ये गुंतले पाहिजे जे निष्ठा वाढवतात. सवलत असू शकते मंजूर, परंतु ते नेहमी कार्यक्षमतेच्या नफ्यावर आधारित असावेत आणि ओळखण्यायोग्य खर्च बचतीशी जोडलेले असावे जसे की व्हॉल्यूमवर. विशेषतः, फिडेलिटी रिबेट्स, म्हणजे ग्राहकाच्या खरेदीवर सशर्त सूट विशिष्ट कालावधीसाठी पुरवठादाराकडून सर्व किंवा त्याच्या आवश्यकतांचा मोठा भाग बेकायदेशीर आहे. हे सवलत ग्राहकांना पर्यायी पुरवठादारांकडे जाण्यापासून प्रतिबंधित करते आणि परिणामी ते सक्षम आहेत प्रतिस्पर्धी पुरवठादारांना त्या ग्राहकांना विक्री करण्याची संधी बंद करा.

लक्ष्य सवलत, म्हणजे वितरकाने विशिष्ट लक्ष्य गाठण्यावर सशर्त असलेल्या सवलती, बहुतेक आहेत प्रभावशाली कंपन्यांसाठी बेकायदेशीर उदाहरणे. हेच सवलतीच्या योजनांना संदर्भ देते मार्केट शेअर टारगेट्स किंवा मार्केट शेअर मिनिमा. गैर-लिखित, गैर-पारदर्शी किंवा व्यक्तिनिष्ठ सूट अविश्वास कायदानुसार योजना बेकायदेशीर असू शकतात.

### 2.2.3 शिकारी किंमत

प्रिडेटरी प्राइसिंग म्हणजे प्रतिस्पर्धीना व्यवसायातून बाहेर काढण्याच्या प्रबळ कंपनीच्या सरावाचा संदर्भ उत्पादन खर्चापेक्षा कमी किंमत. ही एक व्यावसायिक रणनीती आहे ज्याद्वारे प्रबळ फर्म प्रथम कमी करते त्याची किंमत अशा पातळीवर जाईल जी शेवटी त्याच्या प्रतिस्पर्धीना बाजारातून बाहेर काढेल. नंतरचे आहेत तेव्हा यशस्वीरित्या निष्कासित, कंपनी पुन्हा किंमती वाढवू शकते आणि बक्षिसे मिळवू शकते.

### २.२.४ किंमती किंवा इतर व्यापार परिस्थितींमध्ये भेदभाव

संबंधित बाजारपेठेत वर्चस्व असलेल्या कंपनीला वेगवेगळ्या किंमती लागू करणे बेकायदेशीर आहे किंवा समान परिस्थितीत भिन्न ग्राहकांवर इतर व्यापार अटी किंवा भेदभावपूर्ण परवाना वस्तुनिष्ठ औचित्याशिवाय परिस्थिती.

वस्तुनिष्ठ आधारावर न्याय्य असल्यास भिन्नता अनुज्ञेय असू शकते. उदाहरणार्थ, कमी किंमत जेथे वितरक इतर वितरकांद्वारे प्रदान न केलेल्या अतिरिक्त सेवा करतो तेथे हमी दिली जाऊ शकते किंवा जेथे मोठे खंड खरेदी केले जातात.

### २.२.५ पुरवठा करण्यास नकार

सर्वसाधारणपणे, पुरवठ्याचे कोणतेही पूर्ण बंधन नसते, विशेषतः जेथे ते संभाव्यतेशी संबंधित असते ज्या ग्राहकाशी पूर्वीचे कोणतेही व्यापार संबंध नव्हते. तथापि, अविश्वास कायद्यांतर्गत ए

प्रभावशाली कंपनीला कट ऑफ करण्यासाठी काही वाजवी आणि वाजवी व्यावसायिक कारण असणे आवश्यक आहे विद्यमान ग्राहकाला पुरवठा कमी करणे. वस्तुनिष्ठ औचित्यांमध्ये कदाचित वास्तविक चिंता समाविष्ट असू शकतात ग्राहकाची क्रेडिट पात्रता किंवा संबंधित उत्पादनाची कमतरता.

### मार्गदर्शन टीप: वर्चस्वाच्या गैरवापरावर काय करावे आणि काय करू नये

#### नेहमी

- ▶ समान ग्राहक आणि वितरक यांच्याशी सातत्याने आणि कोणताही भेदभाव न करता वागणे या धोरणातील बदलांना योग्य आर्थिक औचित्य मिळाले पाहिजे.
- ▶ पुरवठा करण्यास नकार दिल्याबद्दल कायदेशीर विभाग आणि रेकॉर्डशी आगाऊ चर्चा केली आहे याची खात्री करा व्यवसायाची कारणे - न्याय्य कारणे जसे की क्रेडिट योग्यतेबद्दल चिंता किंवा उत्पादनाची कमतरता.
- ▶ परिमाण सवलत प्रदान करा, जे स्केलच्या अर्थव्यवस्थांमध्ये खर्च बचत प्रतिबिंबित करतात आणि उपलब्ध आहेत सर्व खरेदीदारांना आणि खरेदीदाराच्या पुरवठादाराच्या निवडीवर कोणत्याही निर्बंधाशिवाय.

#### कधीच नाही

- ▶ व्यवसायाशी सल्लामसलत केल्यानंतरच सवलत सवलत किंवा फिडेलिटी बोनस मंजूर करा मालक/अनुपालन अधिकारी.
- ▶ किमतीमुळे बाजारातील अतिरेकी किंवा शिकारीची चुकीची छाप पडू नये.
- ▶ अवास्तव आणि कोणत्याही व्यावसायिक कारणाशिवाय अस्तित्वात असलेला पुरवठा खंडित करणे किंवा कमी करणे ग्राहक/पुरवठादार.
- ▶ प्रतिस्पर्धाशी चर्चा किंवा करारावर आधारित व्यवहार करण्यास नकार देण्यास सहमती द्या.
- ▶ आर्थिकदृष्ट्या असल्याशिवाय वेगवेगळ्या ग्राहकांसाठी वेगवेगळ्या सवलती/सवलती लागू करू नका न्याय्य
- ▶ ग्राहकाला पुरवठादाराशी बांधून ठेवण्याचा प्रभाव असलेल्या लॉयल्टी रिबेट्स किंवा सूट द्या ग्राहकाने खरेदी केलेल्या त्याच्या आवश्यकतांच्या टक्केवारीवर आधारित कोणतीही सूट.

### 3. अंतर्गत दस्तऐवज आणि बाहेर वापरलेली भाषा

जरी एखादी कंपनी अविश्वास कायद्यांशी पूर्णपणे अनुपालन करत असली तरी, त्याचे तोंडी आणि लेखी संप्रेषण असू शकते तरीही अन्यथा सुचवा. प्रत्यक्षात, ते पूर्णपणे कायदेशीर वर्तन संशयास्पद होऊ शकते, फक्त कारण शब्दांची खराब निवड. विशिष्ट वर्तनाच्या कायदेशीरतेबद्दल लेखी चर्चा करणे अयोग्य आहे समान कारणे; काही वर्तनास परवानगी नसावी असे सुचवण्यात लेखक चुकीचा असू शकतो, तरीही ते अविश्वास प्राधिकरणाचे लक्ष वेधून घेते. तुम्ही निवडलेल्या भाषेबाबत सावधगिरी बाळगा तुमची कागदपत्रे आणि बाहेरील कॅम्प्युनेशन. जर तुमच्या मजकुराचा चुकीचा अर्थ लावला जाऊ शकतो, तर अधिक संदर्भ द्या आणि/किंवा स्पष्ट भाषा वापरा. इतर कर्मचारी, स्पर्धकांकडून कागदपत्रे कशी वाचली जाऊ शकतात याचा विचार करा आणि अविश्वास कायदा अधिकारी.

#### 3.1 लाल ध्वज शब्द/वाक्ये

खालील अटी आणि वाक्यांशांची उदाहरणे आहेत जी कोणत्याही संप्रेषणात टाळली पाहिजेत, वेदांत समूहाच्या क्रियाकलापांशी संबंधित पत्रव्यवहार किंवा करार कारण ते तयार करू शकतात प्रतिस्पर्धी वर्तन किंवा हेतूचा अयोग्य निष्कर्ष:

- |  |                                 |
|--|---------------------------------|
| - बाजारात वर्चस्व / वर्चस्व              | - एक "योग्य" मार्जिन            |
| - किमती निश्चित करा/नियंत्रण किमती       | - बाजार नियंत्रण/स्थिर करा      |
| - आयात प्रतिबंधित करा                    | - मार्केटचे विभाजन/विभाजन करा   |
| - बाजार राखून ठेवा                       | - वाजवी स्पर्धा; काउन्टाय नाहीत |
| - बाजार सामायिक करा / किमती समन्वयित करा | - बाजारातून बाहेर काढा          |
| - स्पर्धा स्मॅश/क्रश करा                 | - स्पर्धा नष्ट करा              |

- बाजारातून काढून टाका
- हा दस्तऐवज नष्ट करा/हा ई-मेल वाचल्यानंतर हटवा
- "आमचे" बाजार

#### 4. M & A च्या बाबतीत अविश्वास प्राधिकरणांद्वारे नियामक मान्यता

दुसऱ्या कंपनीकडून मालमत्ता किंवा इक्विटी संपादन केल्यास अविश्वास कायद्याचे उल्लंघन होऊ शकते संपादन स्पर्धा कमी करू शकते. काही आर्थिक उंबरठ्याची पूर्तता करणाऱ्या व्यवहारातील पक्ष, स्पर्धेवर कराराचा परिणाम काहीही असो, संबंधित अविश्वास प्राधिकरणाला पूर्वसूचना देणे आवश्यक आहे.

कंपनीने या सूचना आवश्यकतेचे पालन केल्याची खात्री करण्यासाठी, कर्मचाऱ्यांनी सल्लामसलत करणे आवश्यक आहे व्यवहारावर करार करण्यापूर्वी कंपनीचे संबंधित अनुपालन अधिकारी मालमत्ता, इक्विटी किंवा a च्या कंपनी (किंवा कोणत्याही संलग्न) द्वारे अधिग्रहण होईल संयोजन

अविश्वास संस्थांकडे आवश्यक नोटीस दाखल करण्यात अयशस्वी झाल्यास गंभीर परिणाम होऊ शकतात. च्या पक्ष असू शकतात:

- ▶ त्यांनी न भरता पुढे जाणाऱ्या प्रत्येक दिवसासाठी दररोज दंड आकारला जातो.
- ▶ **Their** त्यांचा व्यवहार पूर्ववत करणे आवश्यक आहे.
- ▶ त्यांनी फाइलिंग करेपर्यंत आणि निर्दिष्ट प्रतीक्षा कालावधी पूर्ण होईपर्यंत बंद होण्यास विलंब करण्यास भाग पाडले कालबाह्य

कंपनीच्या कॉर्पोरेट व्यवहाराने "बंदूक उडी मारणे" (म्हणजेच ठोस पावले उचलणे) टाळले पाहिजे. आवश्यक प्रतीक्षा कालावधी संपण्यापूर्वी त्यांच्या क्रियाकलापांचे समन्वय किंवा एकत्रीकरण करणे). मानक कराराच्या तरतुदी ज्यात सामान्यतः बंद होईपर्यंत त्याची मालमत्ता आणि ऑपरेशन्स जतन करण्यासाठी लक्ष्य आवश्यक आहे कोणतेही मुद्दे मांडू नका. तथापि, जेव्हा संपादन करणारा पक्ष वर लक्षणीय प्रभाव टाकतो लक्षाचे व्यवस्थापन, किंवा जेथे पक्ष त्यांच्या व्यावसायिक क्रियाकलापांचे समन्वय करतात, अविश्वास प्राधिकरण असा निष्कर्ष काढू शकतो की पक्ष त्यांच्या व्यवहाराचे फायदे वेळेपूर्वीच उपभोगत आहेत आणि दंड आकारण्याचा प्रयत्न करा.

#### 4.1 स्पर्धा नसलेली कलमे

अशा तरतुदी असल्यास गैर-स्पर्धात्मक कलमे न्याय्य आहेत:

- मर्यादित कालावधीसाठी असतात, जेव्हा व्यवसायाच्या हस्तांतरणामध्ये ग्राहकाचे हस्तांतरण समाविष्ट असते सद्भावना आणि ज्ञानाच्या स्वरूपात निष्ठा आणि दोन वर्षांपर्यंत, जेव्हा केवळ सदिच्छा हस्तांतरित केले आहे;
- स्पष्टपणे निर्धारित मर्यादित भौगोलिक व्याप्ती आहे;
- हस्तांतरित व्यवसायाच्या आर्थिक क्रियाकलापांची निर्मिती करणाऱ्या उत्पादनांपुरते मर्यादित राहणे; आणि
- निव्वळ आर्थिक गुंतवणुकीच्या उद्देशाने समभाग धारण करण्यावर बंदी घालू नका - अ गुंतवणूक मर्यादित असू शकते, जिथे शेअर होल्डिंग, प्रत्यक्ष किंवा अप्रत्यक्षपणे, कोणाकडे नेतात व्यवस्थापन फंक्शन्स किंवा प्रतिस्पर्धी कंपनीमध्ये कोणताही भौतिक प्रभाव.

#### मार्गदर्शक सूचना: M&A वर करा आणि करू नका

##### नेहमी

- ▶ नियामक अविश्वास प्राधिकरणांसमोर विलीनीकरण दाखल करा (आवश्यक असेल तेथे)
- ▶ कोणत्याही M&A क्रियाकलापांना अंतिम रूप देण्यापूर्वी व्यवसाय मालक/अनुपालन अधिकार्यांचा सल्ला घ्या.
- ▶ M&A उपक्रम सुरू करण्यापूर्वी योग्य अविश्वास योग्य परिश्रम करा.
- ▶ स्वतंत्र संस्था म्हणून काम करा आणि व्यवहार पूर्ण होईपर्यंत स्पर्धा सुरू ठेवा.
- ▶ विलीन करणाऱ्या संस्थांमधील विलीनीकरणापूर्वी समन्वय का आवश्यक आहे याची कोणतीही कारणे सांगा.



- ▶ कंपनी विलीन झालेल्या घटकाच्या भविष्याबाबत एकतर्फी निर्णय घेऊ शकते आणि ते निर्णय अमलात आणण्यासाठी जे आवश्यक आहे ते आंतरिकपणे करा.
  - ▶ कंपनी आणि तिची विलीनीकरण संस्था एकत्रितपणे एकत्रितपणे योजना करू शकतात.
  - ▶ ताळेबंद, उत्पन्न विवरणे आणि कर परतावा, वर्तमान आणि अंदाजित विक्री सामायिक करा महसूल, वर्तमान उत्पादनांच्या याद्या, उत्पादन कार्ये,
- Existing** विद्यमान संयुक्त उपक्रम किंवा तृतीयांशी तत्सम संबंधाविषयी सामान्य माहिती सामायिक करा पक्ष (गोपनीयतेच्या जबाबदाऱ्यांवर योग्य विचार करणे).

### कधीच नाही

- ▶ **Am** संबंधित अविश्वास प्राधिकरणाशी संपर्क न करता M&A व्यवहार पूर्ण करा त्यांच्या मंजूरीसाठी.
- ▶ संस्थाव्यतिरिक्त इतर कोणत्याही घटकाशी संबंधित व्यावसायिकदृष्ट्या संवेदनशील माहितीची चर्चा करा विलीनीकरण व्यवहारात सहभागी.
- ▶ विलीनीकरण होईपर्यंत संयुक्त उत्पादन विकास संघ स्थापन करा किंवा कर्मचारी एकत्र करा जोपर्यंत याचे भक्कम औचित्य उपलब्ध होत नाही तोपर्यंत पूर्ण करा.
- ▶ किंमती आणि व्यापाराच्या अटी त्यांच्या ग्राहकांना ती देऊ करणे, विलीन करण्यासाठी लावण्यासाठी, किंवा ते कोणत्या ग्राहकांपर्यंत पोहोचू शकत नाही.
- ▶ व्यापार शो आणि इतर व्यवसाय विकासामध्ये विलीन होणाऱ्या घटकाचा सहभाग मर्यादित करा संधी
- ▶ विलीनीकरण बंद होण्यापूर्वी किंमती, विक्री अटी, ग्राहक आणि विक्री प्रदेश यावर सहमत.

### 5. नियामक अनुपालन देखरेख यंत्रणा

लागू होणाऱ्या अविश्वास कायद्याचे काटेकोरपणे पालन करणे हे प्रत्येक कर्मचाऱ्याचे कर्तव्य आहे. करण्यासाठी अनुपालन सुनिश्चित करा आणि निरीक्षण करा, खालील देखरेख यंत्रणा स्वीकारली आहे.

#### ५.१ रिपोर्टिंग चॅनेल

अविश्वास कायद्याचे पालन करण्यासाठी गटाची वचनबद्धता पूर्ण करण्यासाठी, सर्व कर्मचाऱ्यांचे कर्तव्य आहे खालीलपैकी कोणतीही तक्रार करा:

- ▶ कायद्याचे उल्लंघन.
- ▶ कायद्याचे उल्लंघन करणारे आचरण.
- ▶ संशयास्पद आचरण जे उल्लंघन दर्शवू शकते.

खालीलपैकी कोणासही अहवाल दिला जाऊ शकतो:

- ▶ कर्मचाऱ्याचा पर्यवेक्षक, जोपर्यंत कर्मचाऱ्याला पर्यवेक्षकाने सहभाग घेतला असल्याची शंका येत नाही मध्ये किंवा उल्लंघन माफ केले.
- ▶ **The** विधी विभागाचा सदस्य.
- ▶ अनुपालन हॉटलाइन.

#### 5.2 अनुपालन हॉटलाइनवर अहवाल देणे

अनुपालन हॉटलाइन ही 24 तास सेवा आहे जिच्याशी कोणताही कर्मचारी कोणत्याही उल्लंघनाची तक्रार करण्यासाठी संपर्क करू शकतो किंवा कायद्याचे संभाव्य उल्लंघन. कोणतेही मार्गदर्शन मिळविण्यासाठी कर्मचारी अनुपालन हॉटलाइन देखील वापरू शकतात कायदेशीर आणि नैतिक अनुपालनावर. अनुपालन हॉटलाइन यापैकी एकाद्वारे संपर्क साधला जाऊ शकतो खालील चॅनेल:

टेलिफोन (भारत) + 91-22-66461000

ईमेल: [sgl.whistleblower@vedanta.co.in](mailto:sgl.whistleblower@vedanta.co.in)

व्यवस्थापित वेब आधारित पोर्टल ([www.vedanta.ethicspoint.com](http://www.vedanta.ethicspoint.com)) वर देखील तक्रारी नोंदवता येतील. एथिक्स पोर्टलद्वारे किंवा टोल फ्री नंबरवर कॉल करून (पोर्टलवर दिलेले तपशील).

तुम्ही विनंती केल्यास, अनुपालन हॉटलाइनवर तुमचे अहवाल गोपनीय असतील.