

Ne konkurrojmë me etikë përmes
efikasitetit dhe inovacionit

Politika e Pajtueshmërisë me Ligjin e Konkurrencës

Qershor 2025
v1.2

Përmbajtja

Rëndësia e pajtueshmërisë	3
Politika	3
1. Fushëveprimi i zbatimit	4
2. Mbështetja për Zbatim	4
3. Përgjegjësia	5
4. Pyetjet dhe Përditësimi i Politikës	5
Udhëzimet	6
1. Dispozitat themelore	6
2. Puna me konkurrentët	6
3. Puna me klientë dhe furnitorë	8
4. Bashkimet, Blerjet dhe Sipërmarrjet e Përbashkëta	9
5. Ligjet tjera	10

Rëndësia e pajtueshmërisë

Shkeljet e ligjit për konkurrencën e dëmtojnë reputacionin e Titan-it si një kompani e përgjegjshme dhe etike, e dëmtojnë marrëdhënien tonë me klientët dhe furnitorët, dhe e kërcënojnë aftësinë financiare të Grupit dhe punonjësve të tij.

Në ekonomitë e tregut të lirë, sigurimi dhe ruajtja e konkurrencës efektive në treg është njëra nga metodat më të rëndësishme për të siguruar efikasitetin ekonomik. Ligji për konkurrencë përdoret si një mjet për arritjen e kushteve të tregut, duke promovuar çmime më të ulëta, cilësi më të mirë, zgjedhje më të madhe dhe inovacion.

Një numër gjithnjë në rritje i vendeve, përfshirë gati të gjitha ekonomitë e mëdha, i kanë miratuar ligjet për konkurrencë, dhe zbatimi i ligjeve të tilla po bëhet gjithnjë e më i rëndësishëm në tërë globin, përfshirë Shtetet e Bashkuara, Kinën, Egjiptin, Bashkimin Evropian (dhe Zonën Ekonomike Evropiane), si dhe vendet që aspirojnë t'i bashkohen Bashkimit Evropian. Me globalizimin e ekonomisë dhe rritjen e kontakteve midis rregullatorëve, e njëjta sjellje mund të prek një numër vendesh dhe t'i nënshtrohet njëkohësisht rregullave të tyre të konkurrencës.

Autoritetet e konkurrencës janë shumë proaktive në zbatimin e ligjeve për konkurrencën. Ndëshkimet për shkeljen e ligjit për konkurrencë janë gjithnjë e më të ashpra (për shembull, në Bashkimin Evropian gjobat mund të shkojnë deri në 10% të qarkullimit ndërkombëtar të grupit, ndërsa në Shtetet e Bashkuara deri në 100 milionë dollarë ose dy herë më tepër se fitimi financiar që del nga shkelja), dhe në disa vende (për shembull, në Greqi) punonjësit e përfshirë në shkelje mund të mbahen personalisht përgjegjës për gjobat që i shqiptohen kompanive të tyre. Në disa vende (për shembull, në Shtetet e Bashkuara, Britani të Madhe, Greqi, Egjipt) disa shkelje të ligjit për konkurrencë janë penale, dhe mund të çojnë në burgim dhe/ose gjoba penale ndaj individëve, si dhe diskualifikim.

Në të njëjtën kohë, klientët, konkurrentët, ose palët tjera të interesit të cilat pësojnë humbje nga shkelja e ligjit për konkurrencë mund të parashtrojnë padi për dëmet, të cilat marrin jashtëzakonisht shumë kohë dhe janë shumë të kushtueshme (për shembull, në Shtetet e Bashkuara, paditë e tilla mund ta obligojnë kompaninë që t'i paguajë trefish dëmet).

Marrëveshjet ose praktikatat të cilat i shkelin ligjet për konkurrencë mund të jenë tërësisht ose pjesërisht të pavlefshme, që do të thotë se kompania nuk mund t'i zbatojë ato, ose të pres që ato të zbatohen.

Prandaj, pajtueshmëria rigoroze me ligjet e zbatueshme për konkurrencë është e një rëndësie të veçantë për Titan-in dhe për ju personalisht.

Mbani mend se pajtueshmëria me ligjin për konkurrencë nuk e parandalon Titan-in që të konkurrojë në mënyrë agresive. Titan-i është i përkushtuar që të konkurrojë në mënyrë të suksesshme brenda kufijve të rregullave të konkurrencës.

Politika

Është politikë e Titan-it që ta zbatojë dhe ta respektojë ligjin për konkurrencë kudo që ai operon. Është politikë e Titan-it që të gjitha Njësitë Afariste të kontrolluara nga Grupi Titan dhe të gjithë punonjësit e Titan-it ta zbatojnë dhe respektojnë legjislacionin në fuqi për konkurrencën dhe rregullat e përcaktuara në këtë Politikë. Titan dhe punonjësit e tij do t'i trajtojnë drejtë dhe barabartë të gjithë klientët dhe furnitorët; ata do të konkurrojnë në mënyrë agresive dhe në mënyrë të pavarur nga konkurrentët; dhe ata do t'i shmangen përfshirjes në kurdisjen e çmimeve, ndarjen e tregut dhe praktikave dhe marrëveshjeve tjera tregtare të paligjshme, kufizuese dhe/ose abuzive.

Çdo punonjës i Grupit Titan, pozita e të cilit përfshin vendimmarrje të rëndësishme për aktivitetet tregtare ose strategjike, kontaktet ose marrëdhëniet me konkurrentët, kontaktet ose marrëdhëniet e konsiderueshme me klientët ose furnitorët, pjesëmarrjen në takimet e shoqatave tregtare ose panairët tregtare, ose përgjegjësitë e menaxhimit në lidhje me çdo punonjës të tillë, është përgjegjës për të siguruar që ai ose ajo:

- të ketë njohuri për parimet themelore të ligjit për konkurrencë
- të mund t'i identifikojë situatat ku mund të shfaqen problematika lidhur me ligjin për konkurrencë
- të vlerësojë pasojat personale dhe korporatave të mosrespektimit të ligjit për konkurrencë, dhe
- të përkushtohet personalisht në arritjen e pajtueshmërisë së plotë me politikën e Titan-it për respektimin e ligjit për konkurrencë.

Edhe pse parimet themelore të ligjit për konkurrencë janë të ngjashme në të gjitha ekonomitë e tregut të lirë, rregullat e konkurrencës ndryshojnë në juridiksione të ndryshme. Të gjithë punonjësit e Titan-it, kudo që punojnë në botë, duhet t'i respektojnë ligjet specifike për konkurrencë të cilat janë në fuqi në regjionet ku ata operojnë. Në këtë aspekt, është e rëndësishme që edhe të kuptohet se veprimet e ndërmarra në një vend mund të kenë ndikim në vendet tjera; prandaj, disa veprime mund t'i nënshtrohen ligjeve të juridiksioneve të ndryshme.

Njësitë Afariste dhe/ose Regjionet në kuadër të Grupit Titan mund t'i miratojnë politikat e tyre individuale lidhur me ligjin për konkurrencë, të përshtatura sipas kërkesave të legjislacionit lokal, deri në atë masë që ato të mos jenë në kundërshtim me Politikën e Grupit.

Në situatat ku Titan operon në një vend i cili nuk ka legjislacion për konkurrencë, duhet të hartohen procedurat të përshtatshme (në pajtim me Departamentin Ligjor të Grupit) me qëllim të përshtatjes së rregullave dhe standardeve në këtë Politikë me konceptin specifik ligjor dhe afarist të vendeve përkatëse.

1. Fushëveprimi i zbatimit

Kjo politikë zbatohet për të gjitha operacionet e Titan-it, pa përjashtim.

Politika e Titan-it për Pajtueshmëri me Konkurrencën zbatohet për kompanitë të cilat (qoftë drejtpërdrejt ose tërthorazi) kontrollohen veçmas dhe/ose bashkërisht, si dhe menaxhohen veçmas dhe/ose bashkërisht nga Titan S.A.. Secila nga këto subjekte afariste do të synojë që t'i miratojë dhe promovojë praktikën dhe procedurat që janë në pajtim me parimet e përshkruara këtu. Aty ku Titan mban një interes jo kontrollues në një kompani tjetër, përfshirë sipërmarrjet e përbashkëta jo kontrolluese, përfaqësuesit e Titan-it që janë pjesë e Bordit të Drejtorëve të subjektit përkatës ose komitetit të menaxhmentit duhet t'i bëjnë përpjekjet më të mira për të mbështetur në mënyrë aktive zbatimin e standardeve të krahasueshme të konkurrencës.

Politika zbatohet për punonjësit e Titan-it, përfshirë zyrtarët dhe zyrtarët ekzekutiv të tij, të cilët drejtpërdrejt ose tërthorazi janë të përfshirë në aktivitetet tregtare, dhe/ose të cilët janë në kontakt me klientët, furnitorët dhe konkurrentët. Një aranzhim ose marrëveshje brenda grupit, p.sh. një e tillë e bërë mes kompanive ku të gjitha kontrollohen veçmas nga Titan-i, bie jashtë fushës së ligjeve për konkurrencë.

Kjo Politikë zbatohet njësoj si për aktivitetet kryesore të Titan-it (p.sh. çimento, beton i gatshëm, agregate, etj.), ashtu edhe për çdo aktivitet shtesë afarist (p.sh. menaxhimi i mbeturinave, përpunimi i zgjyrës, tregtimi i hirit, prodhimi i energjisë, etj.), pavarësisht a zbatohet në nivel të Njesisë Afariste, nivel Regjional ose nivel të Selisë. Brenda Grupit Titan, përgjegjësia për zvogëlimin e rrezikut të sjelljes anti-konkurrencë bie në të gjitha nivelet e organizatës.

2. Mbështetja për Zbatim

Për të ndihmuar punonjësit e Titan-it në aspektin e pajtueshmërisë së tyre me ligjet e konkurrencës, Titan ka ndërmarrë veprimet e mëposhtme:

A. Udhëzimet

Titan ka nxjerrë udhëzime të përgjithshme për parimet themelore të ligjit për konkurrencë. Këto janë të bashkëngjitura në këtë Politikë. Udhëzimet synojnë që të ofrojnë një pasqyrë të dispozitave kryesore të ligjit për konkurrencë të cilat në mënyrë të arsyeshme priten të jenë të zbatueshme në ekonomitë e tregut të lirë. Ato synojnë që t'i ofrojnë punonjësve të Titan-it njohuri thelbësore për rregullat që me gjasë do të zbatohen për sa i përket:

- ndërveprimeve me furnitorët, shpërndarësit dhe/ose klientët
- punës me konkurrentët, përfshirë kontekstin e një shoqate tregtare, dhe
- bashkimeve, blerjeve dhe sipërmarrjeve të përbashkëta.

Është e rëndësishme që punonjësit e Titan-it t'i kuptojnë këto parime dhe të kenë njohuri për llojet e marrëveshjeve dhe sjelljes afariste që mund të shkaktojë probleme.

Udhëzimet nuk mund t'i mbulojnë të gjitha faktet dhe rrethanat me të cilat punonjësi mund të përballë në aktivitetet e tij/saj afariste; dhe ato nuk e përshkruajnë çdo situatë ku mund të shfaqen problematikat lidhur me ligjin për konkurrencë. Për më tepër, Udhëzimet nuk tentojnë që të ofrojnë një përshkrim të hollësishëm të dispozitave dhe procedurave për konkurrencë kombëtare në të gjitha vendet ku operon Titan-i, ose mënyrat në të cilat legjislacioni kombëtar për konkurrencë mund të devijojë nga parimet themelore të përcaktuara në këto Udhëzime.

Prandaj, Udhëzimet nuk janë zëvendësues i këshillave specifike ligjore. Punonjësit e Titan-it duhet të marrin këshilla nga ekspertët e ligjit të konkurrencës kur përballen me një çështje të caktuar të ligjit të konkurrencës ose kur kanë ndonjë dyshim në lidhje me pajtueshmërinë. Veç kësaj, çdo kontakt me ndonjë autoritet të konkurrencës gjithmonë duhet të trajtohet në bashkëpunim me Departamentin Ligjor të Grupit.

B. Mbështetja ligjore

Në nivel të Grupit dhe në SHBA, Titan ka një këshilltar të brendshëm të trajnuar dhe me përvojë në ligjin për konkurrencë për t'i ndihmuar Njësitë Afariste dhe punonjësit në zbatimin e kësaj Politike, duke iu shpjeguar parimet dhe procedurat themelore të përfshira në Udhëzimet dhe duke identifikuar situatat në të cilat duhet të kërkohen këshilla të specializuara.

Për më tepër, në secilin juridiksion ku Grupi është aktiv, Titan e mban (ose do ta mbajë në bazë të këshillës së këshilltarit të brendshëm të lartpërmendur) këshilltarin e jashtëm të specializuar për legjislacionin vendor të ligjit të konkurrencës.

Punonjësit e Titan-it duhet të kërkojnë me kohë këshillë nga këshilltari i brendshëm ose lokal i emëruar në Njësinë e tyre Afariste ose në Regjionin e tyre, i cili pastaj duhet ta konsultojë këshilltarin e Grupit për konkurrencë, dhe (nëse këshillohet ashtu) specialistin e jashtëm, nëse kanë ndonjë pyetje ose shqetësim lidhur me ligjin për konkurrencë, ose nëse ata kanë ndonjë dyshim nëse ai mund të zbatohet apo jo.

C. Trajnimi dhe Auditimi

Për ta mundësuar kuptimin më të mirë të rregullave për konkurrencë, Departamenti Ligjor i Grupit në mënyrë periodike organizon seanca trajnuese për Departamente, Regjione dhe/ose Njësi Afariste të ndryshme të Titan-it për ta ruajtur vetëdijesimin në tërë Grupin. Një pjesë e programeve të tilla gjithashtu janë komunikimet për zhvillimet dhe temat aktuale lidhur me legjislacionin për konkurrencë dhe praktikën gjyqësore në juridiksione të ndryshme.

Për më tepër, aty ku është e nevojshme, Departamenti Ligjor i Grupit realizon auditime të ligjit për konkurrencë ashtu që ta vlerësojë respektimin e kësaj Politike dhe të identifikojë fushat problematike. Pritet bashkëpunim i plotë me auditime të tilla.

3. Përgjegjësia

Është përgjegjësi e të gjithë punonjësve të Titan-it që t'i respektojnë ligjet dhe rregulloret për konkurrencë.

Punonjësit e Titan-it duhet ta lexojnë dhe kuptojnë Politikën dhe Udhëzimet e bashkëngjitura, dhe t'i zbatojnë ato gjatë gjithë kohës. Edhe pse respektimi i parimeve të përcaktuara në këto Udhëzime do ta zvogëlojë rrezikun e shkeljeve, është përgjegjësi e punonjësve që të sigurohen që sjellja e tyre është në pajtim me rregullat dhe procedurat specifike të zbatueshme në juridiksionin ku ata janë aktiv.

Ligji për konkurrencën është jashtëzakonisht kompleks dhe teknik. Përkundër zbatimit të Udhëzimeve ose pjesëmarrjes së tyre në Trajnime dhe Auditime, punonjësit e Titan-it janë përgjegjës për vlerësimin e sjelljes së tyre specifike nën rrethanat e secilit rast të caktuar për ta siguruar pajtueshmërinë e tyre me ligjet e konkurrencës në fuqi. Nga punonjësit kërkohet që t'i njohin situatat ku mund të shfaqen problemet lidhur me ligjin për konkurrencë, t'ia komunikojnë çështjet lidhur me ligjin për konkurrencë mbikëqyrësit të tyre direkt dhe Departamentit Ligjor të Grupit, dhe pastaj të punojnë me Departamentin Ligjor të Grupit për t'i zgjidhur ato çështje.

Titan operon në mjedise jashtëzakonisht konkurruese, dhe presionet e biznesit nuk duhet të përdoren si arsye për përfshirje në praktika dhe marrëveshje tregtare të paligjshme. Askush në biznes nuk ka autoritet që t'i kundërshtojë ligjet për konkurrencë, ose të tolerojë shkeljet nga të tjerët.

Përveç ndëshkimeve administrative, civile ose penale të përcaktuara në ligjet e zbatueshme, shkeljet e kësaj Politike gjithashtu mund të rezultojnë në veprim disiplinor, përfshirë ndërprerjen e marrëdhënies së punës.

4. Pyetjet dhe Përditësimi i Politikës

Çdo pyetje duhet t'i adresohet Grupit ose Departamenteve Ligjore Regjionale.

Politika dhe Udhëzimet e bashkëngjitura do të ndryshohen nga Departamenti Ligjor i Grupit, kurdo që konsiderohet e përshtatshme, në bazë të përvojave të fituara dhe zhvillimit të ligjeve dhe jurisprudencës.

Udhëzimet

Ligji për konkurrencë ka ndikim praktikisht në çdo aspekt të aktiviteteve të Titan-it, përfshirë: kurdishjen e çmimit, promovimin dhe shitjen e produkteve dhe shërbimeve, punët me konkurrentët, furnitorët, shpërndarësit, tregtuesit, klientët tjerë, pjesëmarrësit në shoqata tregtare, si dhe vendimet strategjike, të tilla si bashkimet, blerjet dhe sipërmarrjet e përbashkëta.

1. Dispozitat themelore

Derisa ligjet kombëtare për konkurrencë ndryshojnë nga vendi në vend, ekziston një numër i llojeve të sjelljes që kufizohet ose rregullohet në kuadër të shumicës së sistemeve. Në të njëjtën kohë, ligjet për konkurrencë janë tepër komplekse dhe teknike, dhe zbatimi i rregullave të tilla mund të varet nga situata faktike, ose struktura e tregut specifik, ose mund të kërkojë një analizë të hollësishme ekonomike.

Megjithatë, ka sjellje të caktuara që janë qartësisht dhe gjithmonë të ndaluara.

Në Udhëzimet vijuese, do të gjeni një pasqyrë të rregullave të tilla themelore për praktikatat që duhet të shmangen gjatë gjithë kohës, dhe për praktikatat që kërkojnë konsultim paraprak me Departamentin Ligjor të Grupit para zbatimit të tyre.

Si një parim i përgjithshëm, ligjet e konkurrencës ndalojnë marrëveshjet, aranzhimet dhe praktikatat të cilat e kufizojnë konkurrencën në treg. Sjelljet e tilla variojnë nga transaksionet ditore, të tilla si tregtimi me klientët dhe furnitorët, deri te aleancat strategjike, të tilla si bashkimet, blerjet dhe sipërmarrjet e përbashkëta. Shpesh, qëllimi i synuar i sjelljes, ose efekti që ajo prodhon në të vërtetë në treg, nuk kanë rëndësi për konstatimin se është kryer një shkelje. Në shkeljet ekstreme, madje edhe nëse sjellja fare nuk është zbatuar, por vetëm është menduar, planifikuar ose ka dështuar të realizohet, do të mjaftojë që të konsiderohet shkelje.

Rregullat e konkurrencës mund të kategorizohen si ato që i rregullojnë punët tona me konkurrentët, ato që i rregullojnë punët tona me klientët dhe furnitorët, dhe ato që i rregullojnë bashkimet, blerjet dhe sipërmarrjet e përbashkëta.

2. Puna me konkurrentët

Kur të jeni në kontakt me ndonjë konkurrent në çfarëdo konteksti, ju gjithmonë duhet të mbani mend që në përgjithësi është e paligjshme që:

- të hyni në **marrëveshje** (qoftë detyruese, formale, me shkrim apo jo) me konkurrentët që parandalojnë, kufizojnë ose shtrembërojnë konkurrencën dhe/ose
- të shkëmbeni informacione të ndjeshme me konkurrentët tanë (pavarësisht nëse i pranojmë apo ofrojmë informacionet e tilla).

Kjo më lartë normalisht do të konsiderohet shkelje e dispozitave të konkurrencës, qoftë e kryer përmes komunikimit direkt me konkurrentët, ose përmes ndonjë shoqate tregtare ose sindikate ose pale të tretë. Aktivitetet shoqërore nuk përjashtohen nga ndalesat e tilla deri në atë masë që çështjet afariste të diskutohen në raste të tilla.

A. Marrëveshjet me konkurrentët

Edhe pse jo të gjitha marrëveshjet midis konkurrentëve janë të paligjshme, çdo marrëveshje midis konkurrentëve lidhur me çështjet e mëposhtme gjithmonë do të konsiderohet e paligjshme, pasi konsiderohet të jetë shkelje e rëndësishme e ligjit për konkurrencë:

- **kurdishja e çmimeve** – përfshirë marrëveshjet për atë se cilat çmime të zbatohen, çfarë zbritjesh të ofrohen, çfarë ngritje ose zbritje të zbatohen, ose marrëveshja për mbajtjen e politikave të caktuara të çmimeve, çmimeve të rishitjes ose kushtet kreditore
- **ndarja e tregjeve ose klientëve** – p.sh. marrëveshjet për të ndarë tregjet ose klientët midis konkurrentëve dhe për t'u përmbajtur nga të bërit biznes në territoret e ndara të njëri-tjetrit, duke vendosur kontrolle të vëllimit ose kuota mbi prodhimin
- **manipulimi me tenderë** – p.sh. rotacioni në tenderë mes ofertuesve potencialë ose paraqitja e ofertave duke e ditur se ato do të jenë të papranueshme
- **bojkotimi** – p.sh. refuzimi për të bërë biznes me një konkurrent, klient ose furnitor dhe
- kufizimi, kontrollimi ose mbrojtja **ndaj importeve ose eksporteve**.

Lloji ose forma e marrëveshjeve të tilla, qoftë detyruese apo jo, nuk ka rëndësi për konstatimin e një shkelje. Rregullat në mënyrë të njëjtë i mbulojnë marrëveshjet formale me shkrim dhe marrëveshjet me gojë, mirëkuptimet, “marrëveshjet mes zotërinye”, marrëveshjet jo detyruese dhe madje veprimin i cili ndërmerret me një “mirëkuptim të zakonshëm” të pathënë por të menduar. Ato përfshijnë si marrëveshjet direkte (për shembull në mes dy konkurrentëve) ashtu edhe marrëveshjet e tërthorta (për shembull, një marrëveshje midis konkurrentëve të ndërmjetësuar nga pala e tretë, të tilla si shoqata tregtare, klienti ose furnitori). Mjafton që të jetë arritur një konsensus midis konkurrentëve për sjelljen e tyre të parashikuar.

Asnjëherë nuk duhet të përfshihemi, ose të lëmë përshtypjen që jemi duke u përfshirë, në ndonjë marrëveshje me një konkurrent në temat e mësipërme “serioze”.

Format e tjera të bashkëpunimit midis konkurrentëve, të tilla si marrëveshjet e sipërmarrjeve të përbashkëta, mund të prodhojnë efikasitetet të dobishme por edhe mund ta ndikojnë ose kufizojnë konkurrencën. Mund të zbatohen kufizime për blerjen, komercializimin (p.sh. marketingun), kërkim dhe zhvillim, marrëveshjet e sipërmarrjeve të përbashkëta në prodhim e kështu me radhë. Sipërmarrjet e përbashkëta dhe marrëveshjet tjera e të bërit biznes bashkërisht midis konkurrentëve aktual ose potencial mund të lejohet në disa rrethana. Megjithatë, ato gjithmonë përmbajnë një rrezik për shkelje të ligjeve të konkurrencës.

Prandaj, kur mendohet ndonjë lloj i marrëveshjes ose mirëkuptimit me një konkurrent, gjithmonë duhet të marrim miratimin paraprak nga Departamenti Ligjor i Grupit para se të përfshihemi në ndonjë diskutim ose negociatë përkatëse.

B. Shkëmbimi i informacionit me konkurrentët

Legjitimiteti i skemave të shkëmbimit të informacionit midis konkurrentëve është një fushë e vështirë pasi që disa shkëmbime të informacionit ndalohen dhe të tjerat nuk ndalohen, shpesh varësisht nga një analizë e hollësishme e natyrës së saktë të informacionit të shkëmbyer dhe karakteristikat e tregut në fjalë.

Si rregull i përgjithshëm, **gati asnjëherë nuk është e përshtatshme që të shkëmbehen informacionet jo publike ose të ndjeshme në aspektin tregtar me konkurrentët tanë**, madje edhe nëse motivi ose qëllimi jonë është tërësisht i padëmshëm. “Informacioni jo publik” është çdo informacion i cili në përgjithësi nuk është në dispozicion përmes burimeve të palëve të treta (p.sh. përmes ofruesve të pavarur të të dhënave në treg). Të dhënat ose informacionet “e ndjeshme” përfshijnë informacionet që ndërlidhen me Titan-in, klientët tanë dhe/ose njërin nga konkurrentët tanë dhe që mund t'u sjellin dobi konkurrentëve tanë.

Prandaj, të dhënat jo publike ose të ndjeshme përfshijnë:

- informacionin ose të dhënat për **çmimin** – përfshirë zbritjet, rabatet, ngritjet, promocionet, kushtet e tregtisë, ndryshimet e planifikuara ose të menduara të çmimeve (qoftë para ose pas hyrjes së tyre në fuqi)
- informacionin **për vlerën dhe vëllimin aktual të prodhimit dhe shitjes** – përveç në raste të rralla (p.sh. kur të dhënat historike përbëjnë pjesë të një studimi të gjerë industrial dhe nuk është e mundur të ndahet informacioni për zbulimin e informacionit konfidencial lidhur me ne – dhe madje edhe atëherë vetëm me miratimin e shprehur të Departamentit Ligjor të Grupit)
- të dhënat **e marzhës ose fitimit**
- informacionin **për shpenzimet operative dhe koston**
- kushtet, çmimet dhe kushtet e **furnizimit**
- **produktet e reja dhe planet** strategjike ose investuese.

Metoda përmes së cilës shkëmbimi i informacionit është realizuar nuk është relevante me rastin e gjetjes së shkeljes. Rregullat e konkurrencës e mbulojnë komunikimin direkt midis konkurrentëve, si dhe marrjen e informacionit jo publik ose të ndjeshëm përmes palëve të treta, siç janë shoqatat tregtare.

Në anën tjetër, informacioni i përgjithshëm dhe industrial mund të shkëmbehen mes konkurrentëve.

Kjo do të përfshinte:

- Mundësitë e përgjithshme për promovim siç janë tregjet e reja të mundshme (por jo plani promociional i një kompanie të caktuar)
- Marrëdhëniet publike në industri ose iniciativat e lobimit
- Çështjet jo konfidenciale e teknike që janë të rëndësishme për industrinë (p.sh. masat shëndetësore dhe të sigurisë)
- Të dhënat agregate të grumbulluara përmes palëve të treta në një mënyrë që e bënë të pamundshëm identifikimin e të dhënave individuale të kompanisë.

Për sa i përket llojeve të hirta (në mes) të informacionit, si rregull i përgjithshëm duhet të mbajmë mend se:

- sa më i ri, i hollësishëm ose i saktë të jetë një informacion, gjatë janë më të mëdha që mund të konsiderohet si problematik nga pikëpamja e ligjit për konkurrencë, dhe
- madje edhe informacionet e ndjeshme që janë në dispozicion publik mund të jenë problematike nëse marrja e tyre e drejtpërdrejtë nga një konkurrent është më e lehtë, ose nëse e bënë informacionin më të saktë ose më të përditësuar.

Në fund, ne mund të marrim informacion rreth konkurrentëve tanë përmes burimeve publike në dispozicion ose nga të dhënat e publikuara, me kusht që ne asnjëherë mos të përpiqemi që ta verifikojnë saktësinë e informacionit të tillë me konkurrentin përkatës, dhe gjithmonë të dokumentojmë burimet nga të cilat marrim informacionin specifik.

Marrë parasysh kompleksitetin e çështjes, ne gjithmonë duhet ta kontaktojmë Departamentin Ligjor të Grupit përpara se të përfshihemi në ndonjë sjellje të tillë.

C. Shoqatat Tregtare

Shoqatat tregtare ka të ngjarë t'i nënshtrohen një shqyrtimi të kujdesshëm nga autoritetet e konkurrencës, pasi ato përbëjnë forume ku shpesh mund të arrihen **marrëveshje** dhe **shkëmbimet e informacionit** kryhen lehtësisht midis konkurrentëve.

Prandaj, në kontekst të shoqatave tregtare, udhëzimet vijuese duhet gjithashtu të zbatohen:

- Mos u anëtarësoni në një shoqatë tregtare pa shqyrtimin paraprak nga Grupi ose Departamentet Ligjore Regjionale
- Mos merrni pjesë në ndonjë takim të shoqatave tregtare pa pranuar fillimisht një agjendë të qartë dhe pa u siguruar që është hartuar procesverbal i saktë i takimit dhe i është dërguar të gjithë pjesëmarrësve
- Vetëm diskutoni çështjet legjitime të industrisë në përgjithësi (siç janë standardet e shëndetit dhe sigurisë, ose ndryshimet në legjislacion); mos i diskutoni çështjet që ndalohen sipas ligjit për konkurrencë
- Nëse, në një takim të shoqatës tregtare, ngrihet ndonjë çështje që do ta shkelte ligjin për konkurrencë dhe/ose Politikën e Titan-it (p.sh. koordinimi i çmimeve), ju duhet:
 - menjëherë të protestoni posa një temë e tillë të përmendet dhe, nëse kjo nuk ka efekt
 - të kërkonti nga kryesuesi që ta konstatojë se ju po e braktisni takimin dhe arsyen e largimit
 - menjëherë të braktisni takimin
 - të raportoni incidentin me shkrim dhe pa vonesë te Grupi ose Departamenti Ligjor Regjional.

3. Puna me klientë dhe furnitorë

Në përgjithësi lejohen marrëveshjet me furnitorët, shpërndarësit dhe klientët për blerjen dhe shitjen e mallrave ose shërbimeve. Këto marrëveshje shpesh referohen si marrëveshje vertikale sepse secila organizatë ka një nivel të ndryshëm në zingjirin e prodhimit ose shpërndarjes. Me këtë lloj të marrëveshjeve, ekzistojnë disa situata ose rrethana që mund të rezultojnë në një shkelje të parimeve të ligjit për konkurrencë.

A. Kufizimet vertikale dhe praktikat abuzive

Disa marrëveshje me klientë ose furnitorë rrallë konsiderohen të kenë ndonjë efekt pro-konkurrencës (shpesh të referuar si kufizime vertikale). Këto “marrëveshje të dëmshme” në përgjithësi nuk lejohen. Marrëveshjet e dëmshme më të rëndësishme vertikale janë si në vijim:

- **mbajtja e çmimit të rishitjes** - duke rënë dakord me klientët (shumicë, shpërndarës ose tregtarë) ose duke u imponuar atyre çmimet (përfshirë zbritjet, marzhet e shpërndarjes ose kushte të tjera) me të cilat klientët mund t'ua rishesin produktet e Titanit palëve të treta; ose duke rënë dakord me furnitorët për çmimet (përfshirë zbritjet ose kushte të tjera) me të cilat Titan do t'ua rishesë produktet e tyre klientëve të tij, ndalimi përfshin shpërblime për përbushjen e kushteve të mësipërme dhe si ndëshkime për mospërputhje
- **kufizimet ndaj tregtisë brenda Zonës Ekonomike Evropiane (ZEE)** – Titan nuk mund të ndalojë askënd të importojë ose eksportojë produkte brenda ZEE-së; po ashtu, Titan nuk mund të sanksionojë ose frikësojë askënd për tregtimin e produkteve të importuara, të diskriminojë eksportuesit ose t'u japë atyre trajtim preferencial.

Jashtë regjimit të mësipërm, ekziston një numër i marrëveshjeve që janë të zakonshme në punët e zakonshme tregtare me klientë, shpërndarës ose furnitorë, të cilat sidoqoftë nuk lejohen në të gjitha rastet ose në të gjitha kushtet. Përcaktimi i asaj nëse marrëveshjet e tilla janë ilegale ose jo varet nga një numër arsyes, siç është struktura e tregut, pozita dhe fuqia që Titan ka në treg, pozita dhe fuqia e klientëve, shpërndarësve ose furnitorëve tanë, dhe hollësitë e legjislacionit lokal për konkurrencë në secilin juridiksion.

Prandaj, **këshilla ligjore duhet të merret para implementimit**. Marrëveshjet në vijim mund të zbatohen vetëm me këshillë paraprake nga Grupi ose Departamentet Ligjore Regjionale:

- **ekskluziviteti** – premtimet ose obligimet që të furnizohet vetëm një klient në një zonë të caktuar
- **mbrojtja territoriale** – kufizimet në aftësinë e klientëve që t'i rishesin produktet e Titan-it në terriore specifike ose tek klientët specifik ose për përdorime specifike – përfshirë shpërblimet ose ndëshkimet për sjellje të tillë
- **krijimi i një marke të vetme (ose kontrata ekskluzive)** – kufizime në aftësinë e klientëve për të blerë dhe rishitur produkte konkurruese, ose kërkesa ndaj klientit për të blerë të gjitha ose një pjesë të madhe të nevojave të tij për një produkt specifik nga Titan – duke përfshirë shpërblime ose ndëshkime për një sjellje të tillë
- **klientë të preferuar** – kufizimet në aftësinë e furnitorit që t'i shes produktet e tij te konkurrentët e Titan-it, ose kërkesat ndaj furnitorit që t'i shes të gjitha ose një pjesë të madhe të prodhimit të tij te Titan-i, përfshirë shpërblimet ose ndëshkimet për sjellje të tillë
- **refuzimi për të punuar** me një klient specifik
- **vendosja e çmimeve grabitqare** – shitja me çmime nën koston mesatare variable
- **rabatet e synuara** – zbritjet retroaktive të kushtëzuara nga objektiva individuale të blerjes ose rritjes për secilin klient ose të llogaritura duke iu referuar blerjeve të klientit në një periudhë të mëparshme
- **lidhja** - kushtëzimi i furnizimit të një produkti, ose ofrimi i zbritjes për një produkt, duke e obliguar klientin që ta blejë një produkt të dytë
- **diskriminimi** – trajtimi ndryshe i klientëve të ngjashëm, për shembull duke refuzuar që ta furnizojë njërin nga ta, ose duke i ofruar njërit çmime, rabat ose zbritje më të mira sesa tjetrit
- **klauzolat angleze** – kushtëzimi i çmimit që Titan t'i shet produktet e tij një klienti me çmimet e ofruara nga konkurrentët e Titan-it.

B. Puna me konkurrentët si klientë ose furnitorë

Kjo fushë shpesh ngrit shqetësime sipas ligjit për konkurrencë, prandaj Departamenti Ligjor i Grupit duhet të konsultohet para hyrjes në ndonjërin nga këto marrëveshje.

Duhet posaçërisht të keni kujdes nëse negocioni me konkurrentët si klientë ose furnitorë, ashtu që mos t'i zbuloni informacionet që janë të ndjeshme në aspektin tregtar. Çdo kusht preferencial që iu ofrohet konkurrentëve në kontekst të një kontrate për furnizim me ta, në shkëmbim për një marrëveshje për tërheqje nga një treg i caktuar, do të ishte shkelje e qartë e ligjit për konkurrencë. Ngjashëm dhe në kontekstin e njëjtë, asnjë marrëveshje ose zotim nuk duhet t'i bëhet ndonjë konkurrenti që të sillt në një mënyrë të caktuar (p.sh. qëndrimi larg një tregu, mos dorëzimi i ofertës në një tender, etj.) si shkëmbim për pagimin e një çmimi më të lartë ose dhënies së një kontrate/ nën kontrate. Nëse një gjë e tillë sugjerohet gjatë negociatave, ju duhet ta refuzoni atë menjëherë dhe ta njoftoni Departamentin tuaj Ligjor.

4. Bashkimet, Blerjet dhe Sipërmarrjet e Përbashkëta

Në shumë vende, blerjet e aksioneve ose aseteve, bashkimet ose marrjet në kontroll dhe disa sipërmarrje të përbashkëta mund të hetohen nga autoritetet e konkurrencës për të përcaktuar nëse ato do ta zvogëlonin konkurrencën në mënyrë të papranueshme, ose do të rezultonin në një subjekt të kombinuar me fuqi dominuese në treg. Ky është rasti nëse përmbushen pragje të caktuara, të përcaktuara sipas rregullave të ndryshme kombëtare ose mbikombëtare të kontrollit të bashkimeve. Shpesh, këto pragje bazohen në shitjet, vlerën monetare të transaksionit dhe/ose pjesën e tregut të kompanive të përfshira. Në rastet e tilla, mund të kërkohej që një **njoftim paraprak të dorëzohet dhe të merret miratimi nga autoritetet e konkurrencës** para se transaksioni të kryhet ose realizohet. Në disa juridiksione, mund të kërkohej një njoftim ose miratim paraprak, madje edhe nëse palët në transaksion nuk përfshijnë fare një juridiksion të tillë. Në disa vende këto kërkesa për miratim gjithashtu mund të zbatohen për blerjen e aksioneve pakicë, varësisht nga të drejtat e dhëna. Në disa juridiksione, kontrolli i bashkimit është i ndjeshëm në aspektin kohor, sepse mund të kërkohej dorëzimi i njoftimit brenda disa ditëve pas nënshkrimit të marrëveshjes.

Autoritetet që veprojnë me një politikë për shqyrtimin e bashkimeve në përgjithësi kanë pushtet t'i bllokojnë tregtimet anti-konkurrecë ose të kërkojnë zotime ose shitje të kapitalit nga palët për zgjidhjen e ndonjë problemi të perceptuar para se të jepet miratimi për transaksion. Aty ku është e obligueshme për ta bërë një gjë të tillë, mos njoftimi ose mos marrja e autorizimit mund të rezultojë në gjoba të mëdha ose madje edhe në anulimin e transaksionit.

Prandaj, kurdo që të jeni përfshirë në ndonjë transaksion të tillë ju duhet ta përfshini Departamentin Ligjor të Grupit në fazën më të hershme të mundur, dhe të kërkonit këshilla specifike ligjore për implikimet e transaksionit në konkurrencë.

Është e rëndësishme që të mbahet në mend se dokumentet e krijuara për realizimin e një transaksioni të tillë ndoshta duhet t'ju prezantohen rregullatorëve të konkurrencës që janë përgjegjës për shqyrtimin e transaksionit. Përshkrimi i

transaksionit dhe ndikimi i tij në konkurrencë, tregje ose çmime mund të ketë një ndikim të konsiderueshëm për atë se si transaksioni perceptohet dhe nëse ai do të bllokohet apo jo.

Gjatë vlerësimit të efekteve të bashkimeve, blerjeve ose themelimit të sipërmarrjeve të përbashkëta lidhur me gjendjen ekzistuese të konkurrencës, autoritetet i pyesin jo vetëm palët drejtpërdrejt të përfshira por edhe palët e treta. Kjo do të thotë se Titan mund të pranojë pyetësor lidhur me transaksionet që përfshijnë konkurrentët, furnitorët dhe/ose klientët tanë. Në shumicën e rasteve, përgjigja në një pyetësor është e obligueshme, dhe mos plotësimi i tij mund të rezultojë në gjoba. Për më tepër, përgjigja e Titan në pyetësorë të tillë mund ta ndikojë mënyrën në të cilën ai dëshiron të bëjë biznes ose mund të ketë implikime serioze në transaksionin e menduar nga palët e përfshira drejtpërdrejt. Prandaj, është shumë e rëndësishme që Departamenti Ligjor i Grupit të informohet menjëherë kur pranohet një pyetësor i tillë. Çdo kontakt tjetër me autoritetet e konkurrencës duhet të krijohet vetëm përmes Departamentit Ligjor të Grupit.

5. Ligjet tjera

Ligji për konkurrencë nuk është grupi i vetëm i rregullave që rregullon praktikën tona tregtare. Në secilin juridiksion ekziston një numër i dispozitave tjera ligjore që zbatohen për çështjet e ngjashme. Rregullat e tilla dallojnë sipas vendit dhe zbatohen paralelisht me ligjin për konkurrencë. Ato mund të kenë të bëjnë me reklama të rreme, mashtruese ose krahasuese, keqinterpretime, çmime, denigrim të konkurrentëve ose produkteve të tyre, shkelje të kontratës midis konkurrentëve dhe klientëve të tyre, përvetësimin e sekreteve tregtare të konkurrentëve, komunikime të pa kërkuara me klientë ose shitja për ta, etj.

Duhet të kërkohet këshillë ligjore lidhur me zbatimin e rregullave vendore në secilin vend.