



REKABET POLİTİKASI

1. AMAÇ:

Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş.'nin faaliyet alanına giren piyasalarda etkili ve adil bir rekabet ortamı oluşturmak, bu sayede verimliliğin artırılması, müşterilerimizin daha çeşitli ve yüksek kaliteli ürünlere daha düşük fiyatlarla ulaşmasını ve teknolojik yeniliklerden faydalanmasını temin etmektir.

2. SORUMLULAR:

Politika, Doktor Tarsa Tarım San. Tic. A.Ş.'nin tüm yurtiçi ve yurt dışı temsilciliklerinde, iştiraklerinde ve bayilerinde uygulanır ve onlara mal veya hizmet tedarikinde bulunan şirketler tarafından da uyulması talep edilir.

Tüm Şirket çalışanları ve Şirket adına hareket eden taraflar Politika'ya uygun davranırlar, iş süreçleri ve tüm ilgili prosedürler Politika 'ya uygun olarak hazırlanır, uygulanır ve denetlenir.

Bununla birlikte, Şirket yöneticileri uygulanacak politikalardan, kuruluşun ve çalışanların hangi politikalara bağlı kalacaklarını ve sorumluluklarını bildiklerinden emin olmak amacı ile:

- Yönetim Kurulu Üyeleri ve üst düzey yöneticileri dâhil olmak üzere tüm Doktor Tarsa Tarım San. Tic. A.Ş. çalışanlarını ve pay sahiplerini,
- Doktor Tarsa Tarım San. Tic. A.Ş.'ye danışmanlık, avukatlık, müşavirlik, denetim hizmeti gibi destek hizmeti veren şirketleri,
- Doktor Tarsa Tarım San. Tic. A.Ş.'nin ticari ve sosyal ilişki içerisinde olduğu diğer tüm menfaat sahiplerini,
- Hizmet ve mal alımı yapılan tüm tedarikçi firmaları,
- Dış hizmet alınan taşeron firmalar ve çalışanları,
- Temsilci, distribütör, acente, bayi gibi Şirket adına doğrudan ve dolaylı olarak görev yapan kişiler ve kuruluşları Politika'nın kapsamına girmektedir.

Politika metninde bahsedilen tüm uygulamaların ve kısıtlamaların yukarıda bahsedilen kişi ve kuruluşlar için de geçerli olduğunun anlaşılması önemlidir.

Bu kişi ve kuruluşların yasal veya etik olmayan herhangi bir davranışta bulunmaları durumunda Şirket'in de bu durumdan hukuken sorumlu tutulabileceği ve/veya itibar riski yaşayabileceği unutulmamalıdır.

Bu nedenle çalışılacak olan iş ortakları belirlenirken Şirket Etik Kuralları, tüm politika ve prosedürler ile Politika metni dikkate alınarak, iş ortaklarının da bu kurallar bütününe uygun hareket etmesi sağlanmalıdır.

Tüm Şirket yöneticileri, Politika'nın ilke ve esaslarının yönettikleri birimlerin iş yapma biçimi haline gelmesinden ve uyumsuzluk durumunda atılması gereken adımların ivedilikle ve kararlılıkla atılmasından sorumludurlar.





3. TANIMLAR:

3.1. Rekabet:

İki veya daha fazla tarafın, herkesin aynı anda elde etmesi mümkün olmadığı bir şeyi elde etmek için uğraşmasından kaynaklanan yarışdır". Bu genel tanım çerçevesinde rekabet, yarışma biçiminin (ticaret, ihale vs.), araçlarının (fiyat, reklam, Ar-Ge vs.), amaçlarının (kâr, promosyon, ödül, ayakta kalmak vs.) her türlüünü içermektedir.

Piyasaların (ihale ve ticaret gibi) yapısı (yoğunlaşma düzeyi) piyasa aktörlerinin davranışını (fiyat politikası, reklam vb.) açıklamakta veya belirlemekte ve piyasaların performansı da (kâr, ödül, etkinlik, yenilik, vb.) bu davranışlar tarafından belirlenmektedir.

Piyasalarda yeterince rakibin bulunmaması-yoğunlaşma oranının yüksek olması durumunda, sektördeki büyük firmalar arasında anlaşma (collusion) yapmaları kolaylaşacak ve sonuçta da fiyatlar rekabetçi seviyelere göre daha yüksek seviyelerde gerçekleşecektir. Yüksek fiyatlar neticesinde üretim kısılacak ve kaynaklar verimsiz alanlara yönlendirilecektir.

3.2. Tröst:

Tek bir ana firmanın büyük hissedarı olduğu, aynı tip ürünleri üreten kardeş şirketlerin ya da birbirleri ile sermaye ve ortak bağı bulunmayan fakat aynı tip ürünleri üreten birkaç firmanın, aralarındaki ticari rekabeti önleyerek, karlarını artırmak amacıyla resmen birleşmesi ya da gayri resmi olarak ortak hareket etmesi.

3.3. AntiTröst Politikaları:

Tüketiciyi korumak ve ekonomik kaynakların en etkin biçimde dağılımını sağlamak amacı ile Tröslere engel olmak ya da bunların neden oldukları zararları azaltmak haksız ya da tekeli sayılan uygulamaları kısıtlamak amacı ile düzenlenmiş olan politikalardır.

4. YÜRÜRLÜK TARİHİ VE ŞARTI:

Şirket Misillemeyi Önleme Politikası 20.09.2018 tarihli 2018/07 sayılı yönetim kurulu kararı ile geçerlik kazanmış ve yürürlüğe girmiştir.

5. REKABET POLİTİKASI:

"Etik İlke ve davranış Kuralları Prosedürü" nde belirtildiği gibi, Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş. girişim özgürlüğüne ve adil rekabete büyük önem vermektedir. Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş. büyümek için serbest ticaret ortamına ihtiyaç duymaktadır. Şirketin iş yaptığı birçok ülkede ve yargı dairesinde, tüketicilerin ve rekabetin yararı için serbest, dinamik ve rekabetçi bir pazar ortamını teşvik etmek amacıyla rekabet yasaları bulunmaktadır.

Rekabeti düzenleyen makamlar, rekabet kurallarını ihlal eden şirketlere çok büyük cezalar uygulama yetkisine sahiptir. Şirketlere bu nedenle tazminat davaları da açılabilmekte, hatta bazı yerlerde rekabet kurallarının ihlali, ceza gerektiren bir suç olabilmekte ve çalışanlar hapis cezası alabilmektedir.





Tüm bu nedenlerle, hukuka uygun, adil ve etik bir şekilde rekabet etmek ve yürürlükteki tüm rekabet yasalarına harfiyen uymak Şirket politikamızdır. Rekabet ederken ve faaliyetlerimizi yürütürken sadece ve sadece liyakat ve serbest rekabeti ve müşterilerimize mükemmel hizmet sunma ilkesini esas alacağız. Bir olay hakkında dışarıdan edinilen izlenimler son derece önemli olduğu için hepimiz, Şirketin Rekabet Hukuku, Politikaları ve Prosedürlerini veya herhangi bir rekabet yasasını ihlal ettiği izlenimini yaratabilecek her türlü eylemden kaçınmaya çalışacağız.

5.1. Rakipler ile Olan İlişkiler:

Rekabet yasaları, rakipler arasında belirli türdeki anlaşma ve davranışları yasaklamaktadır. Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş.'nin dikkat etmesi gereken en önemli şey, fiyatlarını bağımsız olarak belirlemektir.

Rakipler arasındaki hukuk dışı faaliyetlerin klasik örneği fiyatları "sabitlemek" veya "dengelemek" amacıyla resmi veya gayri resmi bir anlaşma yapılması, yani rakiplerin kendi fiyatlarını bağımsız olarak belirlemek yerine, uygulayacakları fiyatlar konusunda birbiriyle anlaşmalarıdır. Fiyat sabitleme, rekabeti ortadan kaldırmakta ve tüketicilere zarar vermektedir.

Rekabet yasaları fiyat sabitlemeyi yasaklamanın yanı sıra indirim, kredi koşulları, fiyat ayarlamalarının zamanlaması veya duyurulması, fiyat formüllerinin veya baremlerinin ve başka benzer araçların kullanımı gibi, fiyatları etkileyen satış koşullarına ilişkin olarak rakiplerin birbiriyle anlaşmalarını da yasaklamaktadır.

Aşağıdaki temel ilkeler tüm çalışanlar için geçerlidir:

5.1.1. Doktor Tarsa Tarım San. Tic. A.Ş.'nin pazardaki hâkim konumunu suiistimal etmemelisiniz.

5.1.2. Aşağıda belirtilen amaçlarla var olan veya potansiyel rakiplerle sözleşme imzalamamalı, ortak iş yapmamalı veya organizasyonlara dâhil olmamalısınız.

- Sabit fiyat, prim veya herhangi bir özel unsur sağlanan hizmetlerin çeşidini veya miktarını sınırlamak veya kısıtlamak,
- Piyasaları coğrafi olarak veya ticari ortaklarına, müşteri profiline veya hizmet gruplarına göre ayırmak,
- Teklifler hakkında rakiplere herhangi bir vaatte bulunmak,
- Tedarikçi veya müşterinin rakip firmayla anlaşmasını boykot etmek

5.1.3. Müşterileri hizmet bölgelerini veya pazarları bölme konusunda rakiplerle anlaşma yapmamalısınız.

5.1.4. Müşterileri, Bir rakiple başka bir rakip, tedarikçi veya müşteri ile iş yapmayı reddetmesi konusunda anlaşmalar veya düzenlemeler yapmamalısınız,





5.1.5.Rekabet ile ilgili aşağıdakine benzer hassas bilgileri rakiplerle paylaşmamalı ve tartışmamalısınız.

- Şu anki ya da gelecekteki fiyatlar ya da üçün tarafların fiyatlarla ilgili şartları
- Masraflar
- Müşteri bilgileri
- Kapasite verileri
- Geleceğe yönelik büyüme veya sermaye harcaması planları
- Geleceğe yönelik Ticari strateji

5.1.6.Geçerli yasaları ve yönetmelikleri ihlal ederek rekabeti sınırlayacak başka davranışlarda bulunmamalısınız.

Yasayı bilmemek mazeret değildir. Yetki alanınızdaki rekabet yasalarının Doktor Tarsa Tarım ve San. Tic. A.Ş. üzerindeki etkilerini bildiğinizden emin olmalı, gerektiğinde şirket avukatına danışmalısınız.

Örnek Olaylar:

- Rakip bir şirket, finans yöneticisiyle görüşüp önümüzdeki 12 ay boyunca fiyatları sabitlemeyi öneriyor. Şirket, finansal performans ve kazanç hedeflerine ilişkin bir baskı altında ve bu teklif cazip olabilir. Ne yapmalısınız?
- Bu durum, yazılı veya sözlü, asla kabul edilemeyecek ve kanuna aykırı bir anlaşma olan kartel olarak nitelendirilir. Rekabet hukukunu ihlal etmek şirket yararına olmayacaktır. Rekabet hukukunun ihlal edilmesi şirket itibarını zedeleyecek, şirket ve çalışanlarına cezai ve finansal büyük sorunlar açabilecektir.
- Bir tarım firmasının temsilcisi sizi arıyor ve bir ürün için pazarı tartışacaklarını ve minimum fiyat düzeyini belirleyeceklerini belirtiyor. Şehir dışında yapılacak bir toplantıya sizi davet ediyor. Katılmak ister misiniz?
- Derhal Etik ve Uyum yöneticinize başvurmalısınız. Böyle bir toplantıya katılmak önemli bir ceza davasına yol açabilecek niteliktedir. Bu tarz bir toplantı tekelleşme karşıtı yasaları ihlal edebilecek olduğundan farklı bir şehirde olması herhangi bir değişiklik yaratmayacaktır.

5.2. Bilgi Toplama:

Stratejiye karar vermek ve rekabet gücünü korumak amacıyla rakipler hakkında istihbarat toplamak son derece önemlidir.

Aşağıdaki temel ilkeler tüm çalışanlar için geçerlidir:

5.2.1.Hiçbir rakibe, yazılı veya sözlü olarak, dolaylı veya doğrudan, fiyat, teklif, fiyat listeleri veya başka hassas bilgiler veremezsiniz ve hiçbir rakipten bu bilgileri alamazsınız.

5.2.2.Rakiplerin fiyatları, ek ücretleri ve “pazar istihbaratı” niteliğindeki başka konulara ilişkin bilgiler yalnızca kamuya açık kaynaklardan ve/veya belirli koşullarda müşterilerden alınmalı ve asla rakiplerle yapılan görüşmeler veya başka haberleşmeler yoluyla edinilmemelidir. Örneğin, kamunun erişimine açık olan her türlü veriden (sektör araştırmaları, sektörel dergiler, pazara yönelik yayınlar, rakiplerin reklamları, vs. yararlanabilirsiniz)





5.2.3. Rakipler hakkında bilgi edinmek amacıyla yasadışı ve etik olmayan davranışlar içinde bulunmalısınız. Rakipler hakkındaki bilgilere rüşvet veya casusluk gibi uygunsuz yöntemlerle ulaşılmamalıdır. (Bir müşteri kendine çıkar sağlamak amacıyla fiyatınızı düşürmeniz için size bu tür bilgiler verebilir, ancak bilgileri kendiniz isteyemezsiniz ve bu bilgileri rakibe iletmesi için müşterilerden yararlanamazsınız).

5.2.4. Bir rakip çalışanı, gizli bilgileri almak için işe alınmamalı veya rakip çalışanları eski işverenleriyle ilgili gizli bilgileri ifşa etmeye teşvik etmemelisiniz.

5.2.5. Bir rakip hakkında sunulan gizli olabilecek bilgileri kabul etmemelisiniz. Bu bilgilerin gizli olup olmadığını, nasıl elde edildiğini ve sunulan materyalin "özel", "gizli", "tescilli" veya "çok gizli bir belgenin yalnızca açan kişi tarafından okunması gerektiği" gibi bir sınıflandırma taşıyıp taşımadığı araştırmalısınız.

5.2.6. Rakipler hakkında asılsız ve kaynağı belirsiz söylentiler yayılmamalı veya bu söylentilere alet olmamalısınız.

- Örnek Olaylar:
- Rakip bir firma çalışanı başka birine göndereceği ve içerisinde gizli bilgilerin de yer aldığı bir ek bulunan e-postayı yanlışlıkla size gönderdi. Ne yapmalısınız?
- Bunun bir hata olduğunu ve ekin gizli olduğunu biliyorsanız, açmamalı, iletmemeli, yazdırmamalı veya paylaşmamalısınız. Dokümanı açtıysanız, kapatmalı ve elde ettiğiniz bilgi üzerinden herhangi bir harekete geçmemeli ve her koşulda Uyum Yöneticinize başvurmadan belgeyi silmek de dâhil hiçbir şey yapmamalısınız.

Yararlandığınız bilgilerin kaynağını ve tarihini belgelemek iyi bir fikir olabilir. Böylelikle geriye dönülüp bakıldığında, bu konuda doğru bir karar vermiş olduğunuza dair şüphe kalmayacaktır. Ayrıca, yanlış bir şey yapmadığınız halde böyle bir izlenim oluşmasına yol açabilecek özensiz bir dil kullanmayın (kötü yazılmış e-postalar, muğlak bir dil, abartı vs.).

Her durumda, yanlışlıkla da olsa rekabete ilişkin bilgi edinmek son derece hassas bir meseledir ve bir ihlal oluşturabilir. Böyle bir durumda kalırsanız nasıl hareket edeceğiniz konusunda bilgi almak için Etik Kurulu ile irtibat kurun. Herhangi bir rakibin aynı zamanda Şirketin bir müşterisi veya tedarikçisi olması durumunda, bu ilişki kapsamında Şirkete uygulanan veya Şirketin uyguladığı fiyatlarla ilgili görüşme yapmak veya anlaşmaya varmak gerekecektir. Ancak, böyle bir durumda yalnızca o ilişki için gerekli olan bilgileri paylaşın ve kullanın. Bu kapsamın dışında kalan hiçbir bilgi paylaşmayın.





5.3. İhaleye Fesat Karıştırma:

Rekabet yasalarının rakip şirketlere yasakladığı başka bir eylem de ihaleye fesat karıştırmaktır. İhaleye fesat karıştırma, rakiplerin, müşterinin bilgisi ve onayı olmaksızın, mal ve hizmetler için önceden belirlenmiş bir fiyatla veya hiçbir "rakibin" teklif yollarken altına düşmeyeceği bir fiyatla ihaleye verilmesini sağlamak amacıyla müşteriye teklif gönderirken iş birliği yapmasıdır. Böylece, ihale kime verilirse verilsin daha fazla para kazanılacaktır. Ayarlanan fiyat haksız derecede yüksek olacağı için, ihaleye fesat karıştırmak rekabeti engeller.

İhaleye fesat karıştırmanın farklı çeşitleri vardır. Başlıca şekli, başka bir rakibin kazanması için tekliften kaçınmak ve paravan teklif vermektir. Paravan teklifte, "rakiplerin" bazıları, fiyatın aşırı yüksek olması veya koşulların kabul edilemez olması nedeni ile alıcının reddedeceğini bildikleri teklifler verir ve böylece önceden belirlenmiş bir "rakibin" ihaleyi kazanması sağlanırken hukuka uygun bir ihale yapıldığı izlenimi verilir. Başka bir fesat türünde ise, rakipler, nasıl bir teklif verirse versin, fiyatlarının belirli bir sınırın altına düşmeyeceği konusunda anlaşılır. Böylece ihaleye ilişkin diğer konularda yarışabilirler ve hangi taraf kazanırsa kazansın daha fazla kazanç elde edilir.

Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş.'de ihaleye fesat karıştırma her türü yasaktır. Rakipler ihaleye fesat karıştırdığında rekabet, fiyat sabitlemede olduğu kadar ciddi bir şekilde zarar görür. Bir rakiple ortak veya entegre hizmet çözümleri için teklif verilmesinde bir sakınca olmayabilir, ancak bunun için müşterinin talebi, bilgisi ve izni olmalıdır. Rekabet açısından hassas bilgileri, yalnızca bu ilişki için gerekli olduğu ölçüde paylaşmalı ve kullanmalısınız, bu kapsamın dışında kalan hiçbir bilgiyi paylaşmamalı ve kullanmamalısınız.

5.4. Herhangi Bir Üçüncü Şahsı Boykot Etme Veya Onunla İş Yapmayı Reddetme:

Rekabet yasaları, herhangi bir üçüncü şahsı boykot etmek veya onunla iş yapmayı (veya ona tedarikçilik yapmayı) reddetmek üzere rakipler arasında yapılan her türlü mutabakat, plan veya düzenlemeyi yasaklamaktadır. Örneğin, rakiplerin belli bir müşteriyle ilişkiyi kesmek üzere anlaşması, belli bir satıcıyla çalışmamaya karar vermesi, bir üçüncü şahsın kredi koşullarını değiştirmesi veya üçüncü şahıslarla ilişki kurulmasına ilişkin başka herhangi bir konuyla ilgili olarak diğer rakiplerle anlaşmaya varması yasaktır. Rakipler bu tip kararları bizzat vermekte özgürdür, ancak bu kararları birlikte veremezler.

5.5. Ortak Girişimler / Rakiplere Alt Yüklenicilik Verilmesi:

Hukuka uygun, iyi niyetli amaçları olan belirli ortak girişimler ve alt sözleşmelerde rakipler birbirleriyle çalışabilir. Bazı durumlarda bu düzenlemeler rekabete uygun ve tüketicilerin yararına olabilir. Ancak ortak girişimlerde rakipler birbirleriyle çalıştıkları için bu durum rekabet hukuku konusunda kaygı oluşturabilir. Bu gibi anlaşmaları yaparken Şirket Avukatına danışmalısınız.

Genel olarak, Şirket, istediği şirketle iş yapmakta veya yapmamakta serbesttir ve müşterilerini, tedarikçilerini ve alt yüklenicilerini serbestçe seçebilir. Doktor tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş. bu kararları bağımsız olarak vermelidir ve bu kararlar bir rakiple yapılan bir sözleşme veya mutabakat sonucunda verilmemelidir.





5.6. Bilginin Yanlışıyla Elde Edilmesi:

Birçok durumda, bir müşterinin veya tedarikçinin bize verdiği bilgileri kullanmamız kurallara uygundur. Ancak, bir müşteriden, tedarikçiden veya alt yükleniciden yanlışıyla bilgi aldığımız durumlarda, bu bilgiyi kullanma konusunda dikkatli olmalıyız. Ayrıca, tedarikçiler ve alt yükleniciler, rakiplerden veya rakipler hakkında hassas bilgiler almak için aracı olarak kullanılamaz.

5.7. Bağlama Anlaşmaları:

Bağlama anlaşması, bir müşterinin asıl istediği ürün veya hizmeti alabilmesi için başka bir ürün veya hizmeti de almasını şart koşmaktır. Bir müşterinin istediğini satın almasına izin vermek için, ilgilenmediği ürün veya hizmetleri satın alması şart koşulmamalıdır. Ürün veya hizmetleri ayrı ayrı satmanın ekonomik bakımdan (ve diğer bakımlardan) uygun olduğu durumlarda, satıcının ürün veya hizmetlerin her birini gerçekçi fiyatlarla ayrı ayrı satmaya hazır olması şartıyla, bağlama anlaşmalarına karşı uygulanan genel yasak, birkaç ürünün veya birden fazla hizmetin paket halinde satılmasına yönelik meşru girişimler söz konusu olduğunda geçerli değildir. Örneğin, müşterimizi bizden daha fazla hizmet almaya ikna etmek için birden fazla hizmeti birleştirip bunları daha düşük bir toplam fiyatla satabilirsiniz, ancak müşterilere bir hizmeti alabilmek için başka bir hizmeti de alma şartı getiremezsiniz.

5.8. Karşılıklılık Anlaşmaları:

Karşılıklılık anlaşması, bir alıcının bir satıcıdan mal almayı kabul etmek için o satıcıya bunun karşılığında kendisinden veya kendisine bağlı bir şirketten mal almayı şart koşmasıdır. Rekabet yasaları genellikle bu tür anlaşmaları yasaklamaktadır çünkü bu anlaşmalar taraflardan birinin normalde yapmayacağı bir satın almayı yapay bir şekilde şart koşarak rekabete zarar vermektedir. Lojistik hizmetleri verip bilgisayar satın alındığı bir bilgisayar şirketi bu konuda örnek verilebilir. İlişkinin iki yönü ayrı tutulmalıdır. Lojistik hizmetlerinin verilmesi ve bilgisayarların satın alınması birbirinden bağımsız kararlar ve konular olarak ele alınmalıdır. Satınalma kararları, hizmet alabilmek için hizmet vermek amaçlı bazı “anlaşmalar” esas alınarak değil, yalnızca fiyat, kalite, satış koşulları ve tedarikçinin güvenilirliği gibi unsurlar esas alınarak verilmelidir. Şirket bunlardan başka hiçbir unsuru dikkate almamalıdır.

5.9. Münhasırlık Anlaşmaları:

Münhasırlık, bir kişi ya da teşebbüse, sınırları tanımlanmış bir bölgede ya da bir müşteri grubu için ticari faaliyette bulunma (örneğin franchise sistemiyle belli bir malın satışı) imtiyazı tanınmasıdır. Münhasırlık anlaşmaları, müşterilerin veya tedarikçilerin rakiplerle iş yapma imkânını haklı bir neden olmaksızın kısıtlayabilir. Örneğin, önceden yüksek miktarda bir yatırım yapılmış olması, haklı bir neden olabilir. Önceden yüksek miktarda yatırım yapmanız gerekiyorsa, bunun karşılığında münhasırlık talep edebilirsiniz. Bazı koşullarda münhasırlık anlaşmalarına izin verilmektedir, ancak lütfen öncelikle Şirket Avukatı ile durumu gözden geçirin.





5.10. Yıkıcı Fiyatlandırma:

Rekabet yasaları tekeli davranışları genellikle yasaklamaktadır. Örneğin, şirketlerin belirli bir pazarda tekel haline gelmeye çalışmalarına ve pazardaki hâkim durumlarını kötüye kullanmalarına izin vermemektedir. Tekelci davranışın türlerinden biri yıkıcı fiyatlandırma. Bu yola başvuran bir şirket, rakiplerini pazarın dışına itmek veya olası yeni rakiplerin pazara girmesini engellemek amacıyla bir ürün veya hizmeti kanunların izin verdiği kadar düşük bir fiyata (genelde bir süreliğine maliyetinin altında) satar. Rakipler veya olası rakipler para kaybetmeksizin eşit veya daha düşük fiyat uygulayamazsa sektörde barınamazlar veya sektöre girmemeye karar verirler. Böylece, “yıkıcı” şirket daha az rakiple karşı karşıya kalır ve tekel olarak hareket edebilir. Doktor Tarsa Tarım San. Ve Tic. A.Ş.’nin Rekabet Politikası, yıkıcı fiyatlandırmayı ve diğer uygunsuz tekeli davranışları yasaklamaktadır.

6. ÇALIŞANLARIMIZIN HATIRLAMASI GEREKEN TEMEL KURALLAR:

6.1. Rakipler

- Fiyat sabitlemesi yapılmamalı
- Hassas konular konuşulmamalı (fiyatlar, ücretler, ek ücretler, maliyetler, vs.)
- İhaleye fesat karıştırılmamalı
- Pazar veya müşteri paylaşımı yapılmamalı
- Rakipler pazarın dışına itilmemeli
- Pazar hakkında istihbarat elde etmek için araçlar kullanılmamalı

6.2. Müşteriler ve Tedarikçiler

- Yanlışlıkla rekabete ilişkin hassas bilgiler edinirseniz önce Uyum ve Etik Yöneticisini arayın.
- Şirket Avukatı tarafından onaylanmadığı sürece:
- Bağlama anlaşması yapılmamalı
- Karşılıklılık anlaşması yapılmamalı
- Münhasırlık anlaşması yapılmamalı

7. EĞİTİM:

Şirket Rekabet Politikası eğitimi Şirket İnsan Kaynakları Yönetimi, Satış, Operasyon, Anlaşmalar gibi departmanların yöneticileri ile çalışanları için zorunludur. Bununla birlikte, Şirket’i konuya verdiği önem dolayısıyla, tüm çalışanlar bu eğitimi almaya teşvik edilirler.

8. KOORDİNASYON VE YÖNETİM:

Politika’ nın koordinasyonu, Şirket Etik ve Uyum Yöneticisinin sorumluluğu altındadır. Bununla birlikte, tüm Şirket yöneticileri, sorumlu oldukları idari ve ticari fonksiyonlardaki iş süreçlerini Politikaya uygun yönetmekle sorumludurlar.





9. BİLDİRİM VE ONAY:

Rekabet kurallarının ihlal edildiğinden şüpheleniyorsanız veya nasıl hareket edeceğinizden emin değilseniz, aşağıdaki kişi veya departmanlardan biriyle temasa geçin:

- Yöneticiniz
- Şirket Avukatı
- Etik ve Uyum Yöneticisi
- Etik Kurulu
- E-Mail : etik@drt.com.tr
- WhatsApp : 0505 180 76 76

Çalışanlar ayrıca Şirket Etik ve Uyum Yöneticisi ile, bir etik sorun ile ilgili yapılan soruşturmalarda işbirliği yapmak zorundadırlar.

Tüm çalışanlar, temsilciler ve alt yükleniciler, Politika'ya uyumsuzluk şüphesi bildirimi ile ilgili, Şirket Etik ve Uyum yöneticisi veya yetkilendirilmiş iç veya dış (bağımsız) denetçinin soracağı sorulara zamanında, açık ve doğru cevaplar vermekle sorumludur.

Yanıltıcı cevap veren personel, tespit edildiği takdirde suça ortak sayılır ve buna uygun olarak cezalandırılır.

10. İSTİSNALAR:

Politika istisnaya açık değildir. İstisnai durumlar Etik ve Uyum Yöneticisi tarafından hazırlanacak gerekçeli önerge ile Şirket Etik Kurulu'na sunulur ve ancak Şirket Etik Kurulu onayı ile yürürlüğe girer.

11. PERFORMANS ÖLÇÜMÜ VE RAPORLAMASI:

Bu politikaya uyum, genel uyum raporunun değişmez bir parçasıdır.

12. GÜNCELLEME, DEĞİŞİKLİK VE ONAYLAR:

Politika atıfta bulunduğu tüm yerel ve uluslararası hukuka uygunluk bakımından, yürürlüğe girişinden itibaren yılda bir gözden geçirilerek, Şirket Etik ve Uyum Yöneticisi ve Şirket Avukatı koordinasyonunda güncellenir.

