

Sumitomo Electric Group

ГЛОБАЛНА АНТИТРЪСТОВА ПОЛИТИКА И ПОЛИТИКА НА КОНКУРЕНЦИЯ

Термините „антиръст“ и „конкуренция“ като цяло се използват взаимнозаменяемо и се отнасят до закони забраняващи нелоялно (антиконкурентно) поведение. Въпреки това, като цяло, терминът „антиръст“ се използва в САЩ, а „конкуренция“ се използва в повечето други юрисдикции. За простота, терминът „конкуренция“ ще се използва както за „антиръст“, така и за „конкуренция“, освен ако не са посочени специфични закони на САЩ.

ПИСМО ОТ ПРЕЗИДЕНТА

Уважаеми колеги,

В нашия Кодекс на поведение, обсъдих гордата история на Sumitomo Electric Group's ("SEG") („Сумитомо електрик груп“) продължаваща повече от 120 години. Споменах „Духа на Сумитомо“, който обхваща нашата цел да се стремим към върховни постижения в работата си и почтеност в нашето бизнес поведение. При извършване на всичките си бизнес дела, ние работим не само в рамките на буквата и духа на законите и регламентите, но и в съответствие с най-високите етични стандарти.

Част от тези стандарти е да се уверим, че там, където правим бизнес, ние се конкурираме енергично и по етичен начин. Да се „конкурираме енергично“ по етичен начин означава, че ще се стремим да спечелим бизнес и поръчки, но трябва да го правим без да заговорничим, конспирираме или договаряме нещо незаконно с нашите конкуренти. С други думи, трябва винаги независимо да определяме нашите цени и бизнес.

Глобалната антитръст политика и политика на конкуренция на SEG допълва Кодекса ни на поведение. Създадена е, за да напомня на всички наши служители, където и да са, че трябва да знаят и да следват различните закони за конкуренцията по целия свят. Ръководството на всички SEG компании ще приложи тази политика и ще гарантира, че служителите ни я спазват.

Нашият правен отдел и Службата за съответствие и управление на риска подготвиха тази политика, за да помогнат на служителите да разберат основните проблеми и да разпознаят ситуации, които могат да доведат до проблеми. Нашите регионални правни отдели са на разположение по целия свят, за да ви помогнат да разберете и спазвате тези закони. SEG има подробна програма за спазване на правилата свързани с антитръст и конкуренцията, и тази политика е важна част от програмата. Осигурили сме лично, лице в лице, и онлайн обучение. Всички трябва да отделите време да посещавате редовно тези обучения. Освен това, е ваша отговорност да разберете как законите за конкуренцията могат да повлияят на вас и на нашия бизнес.

Моля всеки един от вас да поеме личен ангажимент да извършва бизнес в съответствие с „Духа на Сумитомо“ и с тази политика.

Осаму Инуе
Президент и Главен Оперативен Директор
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

ИЗЛОЖЕНИЕ НА АНТИТРЪСТОВАТА ПОЛИТИКА И ПОЛИТИКАТА НА КОНКУРЕНЦИЯ

Законите за конкуренцията имат за цел да насърчават конкуренцията между бизнесите и да гарантират справедливост и свободен пазар.

SEG е приел програма за спазване на конкуренцията и антитръста (допълнение към нашия Кодекс на поведение), която има две цели. Първо, да изложи и да информира за политиките на SEG, отнасящи се до спазването на законите за конкуренцията. Второ, да предотврати нарушаването на тези закони за конкуренцията.

Програмата за спазването на тези закони обхваща следните ключови принципи:

- Всеки служител, мениджър, директор и длъжностно лице на SEG носи индивидуалната отговорност да спазва всички приложими закони за конкуренцията;
- Служителите на SEG не трябва да участват, да позволяват на други служители да участват, одобряват и толерират дейности, които нарушават приложимите закони за конкуренцията или глобалната антитръстова политика и политика на конкуренция на SEG;
- Служители заемащи ръководни позиции са лично отговорни не само за собствените си действия, но също и за поведението на подчинените си. Следователно всеки ръководител трябва да вземе под специално внимание прилагането на подходящи вътрешни контроли, за да се намали рискът от нарушения на закона за конкуренцията;
- Всеки служител, който нарушава глобалната антитръстова политика и политиката на конкуренция на SEG може да бъде подложен на дисциплинарни действия, стигащи до и включващи уволнение; и
- Когато е необходимо, SEG ще предостави материали и образователни програми, които обясняват, по практически начин, какво се очаква от служителите, които е възможно да се сблъскат с проблеми свързани с конкуренцията при изпълнение на всекидневните си задължения.

SEG не приема и оправдава поведение, което може да доведе до нарушаването на закона за конкуренцията, и никой ръководител или надзорник не трябва да дават противоположни на това инструкции.

А. ОБЩ ПРЕГЛЕД НА ЗАКОНА ЗА КОНКУРЕНЦИЯТА И АНТИТРЪСТА

1. Въведение

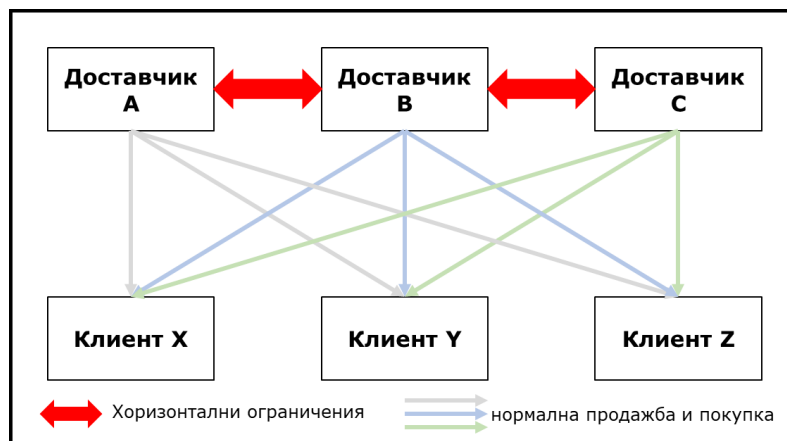
Над 120 държави в света са приели закони за конкуренцията. Сред тези многообразни държавни законодателства съществуват някои общи принципи. SEG трябва да спазва законите за конкуренцията на местата, където извършва бизнес дейности. В много държави, органите за защита на конкуренцията прилагат собствените си правила за нарушения, които са извършени извън тяхната съответна юрисдикция, ако смятат, че поведението вреди върху потребителите в техните държави. В някои държави, като САЩ, определени действия, като фиксиране на цени от конкуренти, винаги се считат за незаконни, независимо от вредата върху потребителя. Винаги се консултирайте с регионалния правен отдел, за да определите кои са приложимите закони за конкуренцията.

Законите за конкуренция като цяло имат едни и същи цели:

- 1) Да се гарантира ефективното функциониране на пазарите, при което компаниите предоставят конкурентни цени, избор на продукти и иновации. Това означава например, че купувачите трябва да имат редица независими конкуриращи се продавачи, които не са действали съвместно, за да намалят степента на конкуренцията помежду си. Същевременно с това продавачът трябва да има конкуриращи се купувачи, които действат в собствен интерес, за да намалят цените;
- 2) Да се гарантира, че когато един бизнес доминира на пазара, така че той оперира без да отчита много влиянието върху конкуренти и клиенти (например монопол или олигопол), то бизнесът не вреди върху конкуренцията чрез антиконкурентно поведение; и
- 3) Да се гарантира, че компании няма да могат да сключат сделки по сливания и придобивания, ако такива сделки биха намалили значително конкуренцията и биха ощетили потребителите.

2. Работа с конкуренти (хоризонтални ограничения)

Конкурентите оперират на едно и също ниво по веригата за доставка – така че договаряния между конкуренти се наричат „хоризонтални ограничения“ (следните червени стрелки).



Основната предпоставка на законите за конкуренцията е, че всяка компания трябва да взема своите бизнес решения, независимо от своите конкуренти. Споразумения с конкуренти като фиксиране на цени, разпределяне на клиенти или пазари, манипулиране на тръжни оферти или бойкотиране на други участници на пазара или потенциални кандидати, се смятат за толкова вредни за потребителите, че органите за защита на конкуренцията автоматично ги определят за незаконни.

2.1. Какво представлява договарянето?

Договаряне между конкуренти, нарушаващо законите за конкуренцията, включва не само официален договор, но също и всяко неофициално споразумение (ръкостискане, споразумение, устно или друго, разговор в бар, разговор по време на игра на голф и т.н., при които се споделя чувствителна за конкуренцията информация, за да се съгласуват пазарни дейности). Споразумение може да се сключи по подразбиране, на базата на поведение, и при други обстоятелства. В действителност много незаконни споразумения са сключени по подразбиране чрез косвени доказателства (например: двама конкуренти общуват един с друг и може и да не са се договорили да предприемат определен ход на действие, но покъсно са пристъпили към подобно бизнес поведение), или чрез поведение (например: две дружества непрекъснато повишават или намаляват цените по едно и също време или съобщават такива промени по едно и също време). Обменът на конкурентно чувствителна информация може да не изглежда като споразумение, но може да се разглежда като доказателство за незаконно споразумение от органите за защита на конкуренцията. И дори, когато не е сключено незаконно споразумение, общуването с конкурент може да предизвика съмнение, че е се е сключило антиконкурентно споразумение, което може да ни подложи на разследване или съдебен процес. Освен това в някои юрисдикции, обменът на конкурентно чувствителна информация, сам по себе си, е нарушение на законите за конкуренцията.

2.2. Какво представлява конкурент?

Друга компания е конкурент, ако се конкурира с нас на нашите пазари за продажби (електрически кабели, оптични кабели, кабелни комплекти и т.н.), ако се конкурира в закупуването на стоки и услуги, или ако се конкурира с нас при

набирането на служители на пазара на труда. Често, клиенти в част от бизнеса ни, са конкуренти в друга част от бизнеса ни.

2.3. Видове антиконкурентни споразумения (или картели) между конкуренти

I) Споразумения за фиксиране на цени

Сключване на споразумение с конкурент за фиксиране на цени или конкурентни условия е винаги незаконно. В много държави, включително Япония, САЩ и Обединеното кралство – лицата, участващи в споразумения за фиксиране на цени, могат да отидат в затвора. Фиксирането на цените не е свързано само с цените, но също и с други условия, които влияят на цените, като такси за доставка, отстъпки, финансови параметри и услуги. Освен това в много страни споразумението с конкурент, което ограничава или фиксира по друг начин условията на работа за настоящи или потенциални служители, също е незаконно. Моля, в тази ситуация се консултирайте с вашия регионален правен отдел.

II) Споразумения за разпределяне на пазари или клиенти.

Винаги е незаконно да се сключва споразумение за разпределяне на пазари с конкурент (или конкуренти). При този вид споразумения, конкурентите разпределят помежду си определени клиенти или видове клиенти, продукти или територии. Доставчик може независимо да реши да не работи с определен клиент, но доставчици не могат да се договарят на кои клиенти ще правят доставки и върху кои клиенти ще се фокусират.

III) Манипулиране на тръжни оферти.

Винаги е незаконно да се сключва споразумение с конкурент за стойността (включително приблизителната стойност), условията при предлагане на офертата или начинът, по който офертите се подават или решават. Незаконното манипулиране на тръжни оферти също включва споразумения или договаряния между конкуренти: (а) да въртят проекти/работи или оферти между конкуренти; (б) да определят, кой ще предложи оферта и кой няма да предложи, или на кой клиент ще бъде предложена оферта, или кой ще предложи висока и кой ще предложи ниска оферта; или (в) да определят цените, които индивидуалните конкуренти ще предлагат. В някои случаи дори обменът на информация, свързана с офертите или кой ще подаде оферта, може да се счита за незаконен. Моля, консултирайте се с вашия регионален правен отдел в тази ситуация.

IV) Обмен на конкурентно чувствителна информация между конкуренти.

В много юрисдикции, обменът на някои видове чувствителна за конкуренцията информация (като информация за бъдещите цени или търговска стратегия, която не е обществено достояние), се наказва като картел. Дори изпращането на обществена информация директно до

конкурент може да бъде наказано, тъй като би се считало за опит да се повлияе върху стратегията на конкурента (паралелизъм).

V) **Бойкот**

Бойкотът е споразумение между двама или повече конкуренти, които с антиконкурентна цел, да откажат да извършват бизнес с трета страна, независимо дали става въпрос за друг конкурент, клиент или доставчик. Примерите включват отказ на стоки на „магазини на ниски цени“ или дискаунтъри, или изключване на конкурент от търговска асоциация или организация за определяне на стандарти.

2.4. Законни споразумения с конкуренти

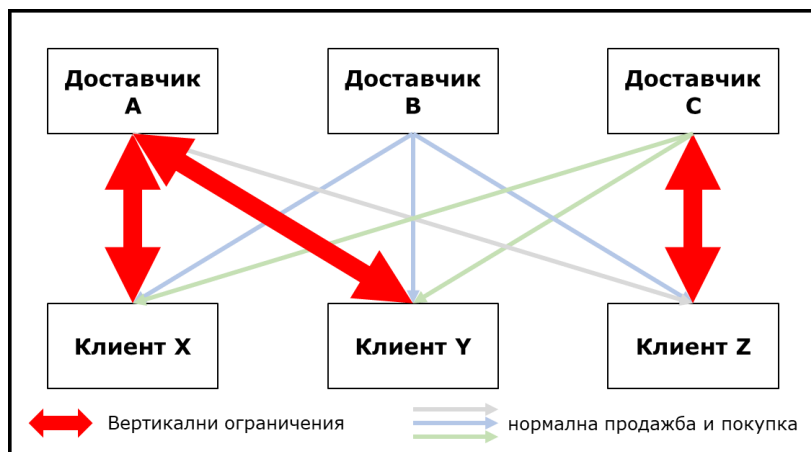
Възможно е да съществуват основателни причини да се обсъдят или да се договорят въпроси с конкурент, например:

- клиент изрично изисква конкурентите да предоставят предложения за решаване на техническо предизвикателство;
- съвместно развитие, сътрудничество, съвместна научноизследователска и развойна дейност, споразумения за съвместна дейност и консорциум по проект, който е твърде рискован, за да може нашата компания да се справи сама поради недостатъчен капацитет, когато не разполагаме с техническите средства или умения, или когато клиентът изиска такова сътрудничество ; и
- сделки с конкуренти в области, в които конкурентът не се конкурира с нашата компания (например закупуване на стока или услуга (или продажба на стока или услуга) в област, в която нашата компания и купувачът / продавачът не се конкурират).

Във всички случаи, при които могат да съществуват причини да се обсъдят и евентуално договорят въпроси с конкурент, вие трябва да се консултирате с местния си правен отдел, преди да се включите в разговорите с конкурента си.

3. Верикални ограничения

Споразумения между страни, които оперират на различно ниво по веригата за доставка се наричат „вертикални ограничения“ (следните червени стрелки).



Вертикалните ограничения се отнасят до определени видове практики на производители или доставчици, свързани с препродажбата на техните продукти, тъй като има ограничение за това, какво другата страна може да направи с продуктите.

3.1. Поддържане на препродажна цена

Споразумение с дистрибуторите и търговците на едро за цените, които продавачът ще иска от своите клиенти, често се счита за незаконно. Нашата компания няма да изисква съглашения от клиенти относно цената или минималната цена, на която клиентът ще препродаде продукт, без предварителното одобрение от регионалния правен отдел.

3.2. Други вертикални ограничения

Като цяло следните видове вертикални ограничения могат да бъдат незаконни, в зависимост от степента на вредата, която причиняват на клиента на съответния пазар:

- Споразумение изискващо доставчик да работи само с нашата компания или ограничаването на доставчик да продава стоките и услугите си на конкуренти на SEG;
- споразумение с дистрибутори и търговци на едро за териториите в които, или клиентите, на които продавачът може да препродава продуктите;
- споразумение, с което нашата компания поставя ограничения във връзка с физическите лица или фирмите, от които нашите клиенти могат да закупуват стоки или услуги, или се опитва да ограничи правата на нашите клиенти да купуват стоки и услуги от други; или
- продажбата на един и същ продукт на различни клиенти на различни цени или при различни условия, през един и същ период от време.

Трябва да обсъдите всички тези въпроси с вашия регионален правен отдел, преди да сключите такова споразумение.

4. Злоупотреба с доминираща позиция

Няма нищо незаконно или погрешно в това една компания да стане успешна чрез законни средства като използването на патенти. Въпреки това, законите за конкуренцията, като цяло забраняват изключващо поведение от монополист (например Япония и САЩ) или злоупотребата с неговата силна пазарна позиция (например Япония, ЕС и много други страни).

Може да се каже, че компании със значителна пазарна сила носят специалната отговорност да не позволяват тяхното поведение да изкриви пазара. Поведение, което може да се смята за неконкурентно, ако се извършва от доминираща/монополистична компания без обективна обосновка, включва:

- Определянето на неразумно високи цени;
- Продаването на неоправдано ниски цени (под себестойността), за да се предотврати навлизането на нов конкурент на пазара;
- споразумение, обвързващо покупката на един продукт със споразумение за закупуване на друг продукт;
- отказ да се сключи договор с клиент;
- да се приемат ексклузивни покупно-продажни изисквания (без-конкуренция); или
- структуриране на връщане на пари / отстъпки, така че клиентите да бъдат санкционирани, ако не купят всичко необходимо от доминиращата компания.

Ако компанията ни има много силна позиция на пазара свързана с конкретен продукт, служителите не трябва да сключват договори за продукти или услуги с горните условия (или да откажат да сключат договор) ПРЕДИ да получат юридически съвет от регионалния им правен отдел.

Б. ПОТЕНЦИАЛНО ЧУВСТВИТЕЛНИ ОБЛАСТИ

1. Социални взаимоотношения с конкурентите

Ако контактувате социално с конкурент, трябва да внимавате и да се уверите, че такива контакти никога не включват чувствителни бизнес теми като цени, разходи, условия за продажба, бизнес планове, доставчици, клиенти, територии, капацитет, производство, или други теми, които могат да се сметнат за чувствителни от гледна точка на конкуренцията, освен ако не бъдат одобрени предварително от регионалния правен отдел.

2. Търговски асоциации и индустриални мероприятия

Търговските асоциации и индустриалните мероприятия обединяват участници от конкретна индустрия, и предоставят възможност да се обсъждат въпроси от общ интерес. Тези срещи на асоциациите и индустриални мероприятия обаче, могат да предоставят възможности на конкурентите да обсъждат теми, които могат да доведат до нарушаване на законите за конкуренцията. Служителите трябва да получат обучение или насоки от регионалния правен отдел преди да се присъединят към търговската асоциация и редовно да използват за справка това обучение или насоки. След като служителите се присъединят към търговска асоциация, те трябва да се уверят, че предварително, преди всяка среща, се изготвя писмен дневен ред и темите за обсъждане са в съответствие с дневния ред. От служителите се очаква незабавно да докладват на регионалния правен отдел, ако по време на срещите възникнат дискусии, свързани с чувствителни за конкуренцията теми.

3. Обмен на информация

Всеки обмен на информация с конкурент, който включва информация, която е текуща или бъдеща, не е обществено достояние, която е необобщена или специфична за фирмата и поради това до известна степен, се счита за конкурентно чувствителна, има вероятност да създаде рискове в областта на конкуренцията. Всеки обмен на конкурентно чувствителна информация между конкурентите, трябва да се оцени от регионалния правен отдел за риск свързан с конкуренцията и трябва да се структурира така, че конкурентната вреда да бъде сведена до минимум.

4. Съвместни предприятия, консорциуми, сделки по сливане и придобиване, споразумения за сътрудничество с конкуренти и други законни дейности с конкуренти

Макар че може да е законно конкурентите да създадат съвместно предприятие или консорциум, който да се конкурира по-добре, подобни споразумения могат да доведат до значителни проблеми свързани със законите за конкуренцията. Поради рисковете в областта на конкуренцията, свързани с формирането и изпълнението на подобни договорености, член на регионалния правен отдел трябва да участва от началото на дискусиите. Регионалният правен отдел трябва да гарантира, че разговорите, преговорите, комуникациите и самото предложено бизнес начинание са конкурентноспособни, както и да осигурява потока на

документацията и комуникациите, и изпълнението на самото начинание, в съответствие със законите за конкуренция.

5. Проблеми със сравнителна оценка

Бенчмаркингът е структурирано сравнение на идеите, процесите, практиките или методите на другите компании. Той може да бъде средство за стимулиране на конкуренцията, когато се извършва правилно от: (i) законна проучвателна или консултантска организация, използваща определени защитни мерки, или (ii) само чрез използване на обществена информация или информация, законно предоставена от клиент. Но сравнителният анализ - бенчмаркинг, извършван без внимателното спазване на тези предпазни мерки, може да се използва като средство за обмен на чувствителна за конкуренцията информация, нарушаваща законите за конкуренция. Трябва да поискате предварително разрешение от регионалния правен отдел, преди да участвате или да се съгласите да участвате във всяко упражнение за сравнителен анализ - бенчмаркинг, различно от описаното в i) и (ii) по-горе. Трябва да се свържете с регионалния правен отдел, ако имате някакви въпроси или притеснения относно това дали проучването и / или упражнението за сравнителен анализ нарушават тази политика.

6. Вертикални бизнес отношения с конкуренти

Може да се сблъскате със ситуации, при които компания, с която SEG се конкурира, е също доставчик, дистрибутор или има друга връзка със SEG, която е различна от продукта / областта, в която се конкурират компанията. Трябва да се уверите, че всички комуникации с този конкурент са строго ограничени до „вертикалните“ бизнес отношения със SEG (т.е. купувач / доставчик, дистрибутор / клиент и т.н.), без да се включват други области, в които се конкурираме. Ако не сте сигурни дали е позволена комуникация по дадена тема с някой от тези конкуренти, важно е да потърсите насоки от регионалния правен отдел, за да получите подходящи съвети и да приложите подходящи предпазни мерки, включително споразумения за неразкриване на информация и вътрешни защитни прегради.

В. ИЗПЪЛНЕНИЕ

Последствията от нарушаване на законите за конкуренцията са сериозни както за фирмата, така и за служителя, който участва в нарушението.

1. Последствия за компанията

1.1. Глоби

Нарушаването на законите за конкуренцията може да доведе до значителни глоби. Например в Европа глобата може да бъде до 10% от световния ни оборот. В САЩ глобите за нарушение на федералния антитръстов закон могат да бъдат \$100 милиона долара или много повече, ако два пъти печалбата или загубата от нарушението надвишават тази сума. Глобите също могат да бъдат налагани за нарушения на държавното законодателство и тези глоби могат да бъдат много съществени.

1.2. Обезщетение на клиент

Ощетени частни лица също могат да съдят SEG в съда, за да получат обезщетение за щетите, които са понесли от SEG и неговите конкуренти. В някои юрисдикции, като в САЩ, частните лица могат да получат „тройно обезщетение за щети“ (обезщетение, което е равно на три пъти сумата, която са надплатили на SEG и неговите конкуренти в резултат от нарушението).

1.3. Разходи за разследвания и съдебни дела

Финансовите разходи за съдебни производства пред органите за защита на конкуренцията, както и последващите частни иски за щети, могат да бъдат високи и това почти веднага натоварва финансово компаниите на SEG.

1.4. Прекъсване на управлението

Разследванията и съдебните спорове са подривни за бизнеса и това може да повлияе върху времето, което се отделя за управление и върху всекидневния бизнес, което означава, че ключови решения могат да бъдат забавяни или засегнати.

1.5. Вреда върху репутацията

Не трябва да забравяме, че участието в такива незаконни дейности може да навреди на нашата репутация. В тази нова епоха на широк достъп до социалните медии и интернет, действителната или потенциалната вреда върху репутацията ни може да бъде осъществена много бързо. Ако се разбере, че сме били замесени в антиконкурентно поведение, това може да окаже значително влияние върху репутацията, с която се ползваме сред нашите клиенти, но също и сред широката общественост, и може да повлияе върху способността ни да набираме персонал.

2. Последствия за отделни лица

Нарушаването на законите за конкуренцията е престъпление в няколко юрисдикции и може да доведе до лишаване от свобода за отделни служители. САЩ, например, са изключително агресивни, когато подвеждат под отговорност отделни длъжностни лица, участващи в нарушения на антитръстови правила, дори когато всичко се случва извън САЩ. В този случай присъди затвор са често срещани и могат да бъдат до 10 години лишаване от свобода (с потенциално екстрадиране на хора и излежаване на присъдата в затвор в САЩ). Други юрисдикции все по-често използват правомощията си по наказателния закон, за да накажат картелното поведение.

Г. ПРАКТИЧЕСКИ НАСОКИ – ПОЗВОЛЕНО И НЕПОЗВОЛЕНО

Служителите трябва:

- Да обсъждат всички въпроси или притеснения, свързани с конкуренцията, с регионалния правен отдел.
- Да спазват изискванията на законите за конкуренцията и да преминават всички необходими обучения.
- Да спрат разговори, особено с конкурент, ако подозират, че могат да се засегнат неподходящи теми, за които се съмняват дали са законни или не. Вие трябва:
 - (i) незабавно да информирате това лице, че този разговор е в пряко нарушение на настоящата политика;
 - (ii) незабавно да прекратите разговора и/или да напуснете разговора като изискате вашето напускане да бъде отбелязано;
 - (iii) незабавно да си запишете, какви действия сте предприели; и
 - (iv) възможно най-скоро след това да се свържете с регионалния правен отдел относно подробностите по този разговор.
- Да докладват незабавно всички разговори по гореспоменатите теми на регионалния правен отдел.

Служителите не трябва:

- Да обсъждат цените, времето на промяна на цените, разходите, маржовете, условията за отстъпки и връщане на пари, капацитети, оферти за бизнес, нови проекти, стратегии, бизнес планове, доставчици, клиенти или всякаква друга конкурентно чувствителна информация с конкурентите на SEG. Тази забрана се прилага по всяко време и на всички места, включително търговски асоциации, социални поводи и в социалните медии.
- Да се шегуват или използват двусмислен или спекулативен език, който може да се тълкува като предполагащ или изразяващ споразумение или съглашение за споразумение: да определят съвместно цени или други условия за продажба (включително условия за кредит или отстъпки); да фиксират или договарят оферти (или споразумения да не подават оферти); да разпределят пазари или клиенти; да намалят или контролират производството или продукцията; или да бойкотират, санкционират или дискриминират, по друг начин, друга компания или лице.
- Да се договарят с клиент или конкурент да не работят с други компании.
- Да се договарят с конкурент относно наемането или набирането на служители (включително да се договарят да не наемат или да не набират служители) или да договарят условията на работа.
- Да участват в някоя от следните дейности - без одобрение от регионалния правен отдел:
 - (i) Да ограничават територията, където или цената, на която клиент може да препродава продуктите на нашата компания;
 - (ii) Да ограничават лицата или компаниите, на които клиентът може да препродава продуктите на нашата компания;

- (iii) Да изискват от клиент, закупил един продукт или услуга, да закупи друг продукт или услуга (споразумение за обвързване);
- (iv) Да забраняват на клиент да купува от вашите конкуренти (ексклузивно търговско споразумение); и / или
- (v) Да участват в дейности, които могат да изглеждат като злоупотреба с доминираща позиция.

Д. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Тази политика поставя отговорността върху всеки директор, служител, мениджър и служител да гарантират спазването на законите за конкуренцията.

Тази политика е предназначена като помощно средство, което да ви помогне да разберете и изпълните отговорността си да спазвате Кодекса за поведение на SEG.

Предназначението на тази политика не е да ви направи експерт, а да ви помогне да разпознавате проблеми свързани с конкуренцията, които могат да възникнат в хода на работата ви.

Описаните по-горе практики не обхващат всички видове договаряния или споразумения, които се приемат като нарушение на закона за конкуренцията.

Всяко споразумение, бизнес отношения или бизнес възможности, които могат да създадат проблеми с конкуренцията, трябва да бъдат представяни на вниманието на регионалния правен отдел.