

Sumitomo Electric Group

GLOBÁLNÍ ANTIMONOPOLNÍ POLITIKA A POLITIKA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

Termíny „antimonopolní“ a „hospodářská soutěž“ se obvykle používají zaměnitelně a odkazují na zákony zakazující nečestné (protikonkurenční) jednání. Obecně se však termín „antimonopolní“ používá ve Spojených státech (USA) a „hospodářská soutěž“ ve většině ostatních jurisdikcí. Pro zjednodušení bude termín „hospodářská soutěž“ používán ve smyslu „antimonopolní“ i „hospodářská soutěž“, pokud nebudou uváděny konkrétní zákony USA.

DOPIS OD PREZIDENTA

Drazí kolegové, drahé kolegyně,

V našem Kodexu chování jsem probíral hrdou historii Sumitomo Electric Group („SEG“) překlenující více než 120 let. Zmínil jsem se o Duchu Sumitomo, který ztělesňuje náš cíl usilovat o dokonalost v naší práci a morální zásadovost v našem obchodním chování. Ve všech svých obchodních záležitostech fungujeme nejen v souladu s literou a duchem zákona a předpisů, ale také podle nejvyšších etických standardů.

Součástí těchto standardů je zajistit, abychom aktivně soutěžili tam, kde podnikáme, etickým způsobem. „Aktivně soutěžit“ etickým způsobem znamená, že se budeme snažit vyhrát zakázku a objednávky, ale musíme to dělat bez uzavírání tajných dohod, bez intrik nebo domlouvání čehokoli nezákonného se svými konkurenty. Jinými slovy, musíme svou cenovou politiku a obchody určovat vždy nezávisle.

Tato Globální antimonopolní politika a politika hospodářské soutěže SEG doplňuje náš Kodex chování. Na tomto místě musím připomenout našim zaměstnancům, ať už jsou kdekoliv, aby měli přehled o různých zákonech hospodářské soutěže po celém světě a dodržovali je. Vedení všech společností SEG musí tuto Politiku zavést a zajistit dodržování této Politiky našimi zaměstnanci.

Tuto Politiku zpracovalo naše právní oddělení a kancelář pro dodržování předpisů a řízení rizik s cílem pomáhat zaměstnancům pochopit základní problematiku a určit situace, které mohou vzbudit obavy. Naše regionální právní oddělení jsou k dispozici po celém světě, aby vám pomohla zajistit, že všichni budou těmto zákonům rozumět a budou je dodržovat. SEG má komplexní program na zajištění souladu s antimonopolními předpisy a předpisy o hospodářské soutěži a tato Politika je důležitou součástí tohoto programu. Máme k dispozici osobní a on-line školení. Všichni byste si měli udělat čas na pravidelnou účast na těchto školeních. Kromě toho je vaší povinností chápat, jak mohou právní předpisy o hospodářské soutěži ovlivnit vaši práci a vás.

Žádám každého z vás, aby se osobně zavázal, že bude pracovat v souladu s Duchem Sumitomo a touto Politikou.

Osamu Inoue
Prezidenta a generální ředitel
Sumitomo Electric Industries, Ltd.

PROHLÁŠENÍ SEG K ANTIMONOPOLNÍ POLITICE A POLITICE HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE

Právní předpisy o hospodářské soutěži jsou určeny na podporu hospodářské soutěže mezi firmami a zajištění čestnosti a volného trhu.

SEG přijal program na zajištění souladu s antimonopolními předpisy a předpisy o hospodářské soutěži (doplněk našeho Kodexu chování) s dvěma cíli. Prvním cílem je stanovit strategii SEG týkající se dodržování právních předpisů o hospodářské soutěži a informovat o ní. Druhým je předcházet porušení těchto právních předpisů o hospodářské soutěži.

Tento program na zajištění souladu s předpisy se zabývá následujícími hlavními principy:

- Všichni zaměstnanci, manažeři, ředitelé a úředníci SEG mají osobní odpovědnost dodržovat všechny příslušné zákony o hospodářské soutěži;
- Zaměstnanci SEG se nesmějí zapojovat, umožňovat zapojování ostatním zaměstnancům, schvalovat nebo tolerovat jakékoli jednání, které porušuje příslušné zákony o hospodářské soutěži nebo Globální antimonopolní politiku a politiku hospodářské soutěže SEG;
- Zaměstnanci ve vedoucích funkcích osobně zodpovídají nejen za své vlastní činy, ale také za chování svých podřízených. Proto by měl každý vedoucí pracovník dbát zejména na provádění interních kontrol s cílem snížit riziko porušení zákona o hospodářské soutěži;
- Jakýkoli zaměstnanec, který poruší Globální antimonopolní politiku a politiku hospodářské soutěže SEG, může být podroben disciplinárnímu řízení, které může vést až k propuštění; a
- SEG poskytne materiály a vzdělávací programy dle potřeby, které praktickým způsobem vysvětlují, co se očekává od zaměstnanců, kteří by mohli v souvislosti se svými běžnými povinnostmi čelit problémům týkajícím se hospodářské soutěže.

SEG nebude tolerovat žádné jednání, které by mohlo vést k porušení zákona o hospodářské soutěži, a žádný manažer nebo vedoucí pracovník nesmí vydávat žádné pokyny v opačném smyslu.

A. PŘEHLED ZÁKONA HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE A ANTIMONOPOLNÍHO ZÁKONA

1. Úvod

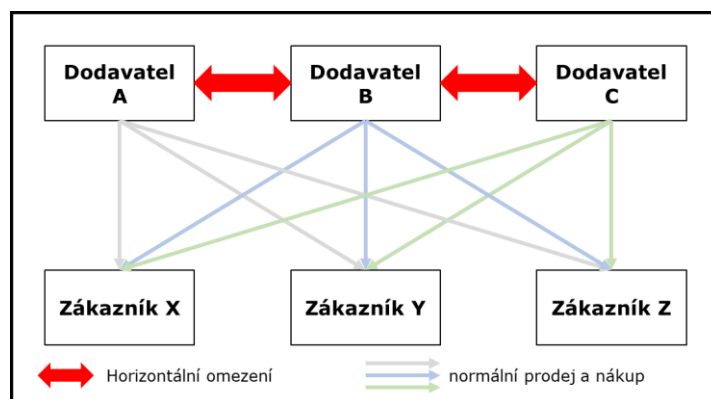
Zákony o hospodářské soutěži přijalo více než 120 zemí po celém světě. Mezi různými zákony těchto zemí existují určité společné principy. SEG musí dodržovat zákony o hospodářské soutěži v místech, kde působí. V mnoha zemích orgány pro hospodářskou soutěž používají pro porušování zákona o hospodářské soutěži vlastní pravidla, která se uplatňují mimo jejich příslušnou jurisdikci, pokud se domnívají, že jednání poškozuje spotřebitele v jejich zemi. V některých zemích, například v USA, je určité počínání, například stanovení ceny konkurencí, vždy považováno za nezákonné, bez ohledu na poškození spotřebitele. Vždy se poraďte s regionálním právním oddělením, které zákony o hospodářské soutěži jsou v platnosti.

Zákony o hospodářské soutěži mají obecně společné některé cíle:

- 1) Zajistit efektivní fungování trhu tak, že společnosti budou nabízet konkurenceschopné ceny, výběr produktů a inovace. To například znamená, že kupující by měli mít k dispozici řadu nezávislých, konkurenčních prodejců, kteří nepůsobí společně tak, aby vzájemně omezovali míru konkurence. Podobně by měl prodejce čelit konkurujícím si kupujícím, kteří jednají ve vlastním nejlepším zájmu, aby snížili cenu;
- 2) Zajistit, aby tam, kde má firma dominantní postavení na trhu a může obchodovat, aniž by brala velký ohled na nějaký dopad na konkurenci a zákazníky (například monopol nebo oligopol), tato firma nepoškozovala konkurenci chováním narušujícím hospodářskou soutěž; a
- 3) Zajistit, aby společnosti neprováděli fúze a akvizice, pokud by tyto transakce zásadně omezily konkurenci a znevýhodnily spotřebitele.

2. Styky s konkurencí (horizontální omezení)

Konkurence působí na stejné úrovni dodavatelského řetězce - takže smlouvy mezi konkurenty jsou uváděny jako „horizontální omezení“ (na obrázku červené šipky).



Základním předpokladem zákona o hospodářské soutěži je, že každá společnost musí činit svá obchodní rozhodnutí nezávisle na konkurenci. Dohody s konkurencí jako stanovení cen, rozdělování zákazníků nebo trhů, manipulace s nabídkami nebo bojkot ostatních účastníků nebo potenciálních nováčků na trhu jsou považovány za poškozování spotřebitele a orgány hospodářské soutěže je automaticky pokládají za nezákonné.

2.1. Co představuje dohoda?

Dohoda mezi konkurenty týkající se porušení zákonů o hospodářské soutěži zahrnuje nejen formální kontrakt, ale také neformální domluvu (potřesení rukou, ústní nebo jiná dohoda, klábosení v baru, klábosení při golfu atd., kdy jsou sdělovány konkurenčně citlivé informace s cílem spojit své kroky na trhu). Dohoda může být vyvozena z chování nebo jiných okolností. Mnoho nezákonných dohod je odvozeno z nepřímých důkazů (např. dva konkurenti spolu komunikují - a nemusí se dohodnout na žádném konkrétním postupu - a později se zapojí do podobného obchodního jednání) nebo z chování (např. dvě společnosti důsledně současně zvedají nebo snižují ceny nebo ve stejnou dobu tyto změny oznamují). Výměna konkurenčně citlivých informací možná nevypadá jako dohoda, ale může být orgánem pro hospodářskou soutěž považována za nezákonnou smlouvu. A i kdyby nebylo dosaženo nezákonné smlouvy, komunikace s konkurentem může vzbudit podezření, že byla vytvořena protikonkurenční dohoda, která může pro nás znamenat vyšetřování nebo soudní řízení. Kromě toho je v některých jurisdikcích výměna konkurenčně citlivých informací sama o sobě porušením zákonů o hospodářské soutěži.

2.2. Co představuje konkurence?

Jiná společnost je konkurence, pokud nám konkuruje na našich prodejních trzích (napájecí kabely, optické kabely, kabelové svazky, atd.), pokud konkuruje v nákupu zboží a služeb nebo pokud s nám soutěží o zaměstnance na trhu práce. Často se stává, že zákazníci z jedné části našeho oboru jsou konkurenty v jiných částech oboru.

2.3. Typy protikonkurenčních dohod (nebo kartelů) mezi konkurenty

- I) **Cenové dohody** Uzavírání dohod s konkurencí za účelem stanovení cen nebo konkurenčních podmínek je vždy nezákonné. V mnoha zemích - včetně Japonska, USA a Velké Británie - se mohou osoby zapojené do cenových dohod dostat do vězení. Stanovení cen nesouvisí jen s cenami, ale také s ostatními podmínkami, které ovlivňují cenu, jako například dopravné, rabat, finanční sazby nebo služby. Kromě toho v mnoha zemích je dohoda s konkurencí, která omezuje nebo jinak stanovuje pracovní podmínky pro současné nebo potenciální zaměstnance, také nezákonná. V takové situaci se prosím poradte se svým regionálním právním oddělením.

- II) **Dohody o rozdělení trhů nebo zákazníků** Uzavřít dohodu s konkurencí (nebo konkurenty) o rozdělení trhů je vždy nezákonné. V těchto typech dohod si konkurenti mezi sebou rozdělují konkrétní zákazníky nebo typy zákazníků, výrobky nebo teritoria. Dodavatel se může nezávisle rozhodnout,

že nebude obchodovat s konkrétním zákazníkem, ale dodavatelé se nemohou dohodnout, kterým zákazníkům budou dodávat/na které se zaměří.

- III) **Ovlivňování nabídek** Uzavřít dohodu s konkurencí o ceně (včetně přibližné ceny), termínech a podmínkách v nabídce nebo způsobu, jakým budou nabídky předkládány nebo rozhodovány je vždy nezákonné. K nezákonnému ovlivňování nabídek patří také smlouvy nebo dohody mezi konkurenty za účelem: (i) rotace projektů/pracovních míst nebo nabídek mezi konkurenty; (ii) určení, kdo bude a kdo nebude podávat nabídku; nebo (iii) stanovení cen, které budou jednotliví konkurenti nabízet. V některých případech může být považována za nezákonnou i výměna informací o nabídkách nebo o těch, kteří budou nabídky podávat. V takové situaci se prosím poradte se svým regionálním právním oddělením.
- IV) **Výměna konkurenčně citlivých informací mezi konkurenty** V mnoha jurisdikcích je výměna určitého druhu konkurenčně citlivých informací (například informací o budoucích cenách nebo obchodní strategii, které nejsou veřejně dostupné) trestána jako kartel. Dokonce i zaslání informací přímo konkurenci by mohlo být trestáno, protože by mohlo být považováno za pokus ovlivnit strategii konkurence (paralelnost).
- V) **Bojkot** Bojkot je dohoda mezi dvěma nebo více konkurenty spočívající v odmítnutí obchodování s třetí stranou, ať už jde o dalšího konkurenta, zákazníka nebo dodavatele, pro protikonkurenční účely. K příkladům patří odmítnutí zboží tomu, kdo nabízí zboží pod cenou nebo se slevou nebo vyloučení konkurenta z obchodního sdružení nebo organizace stanovující standardy.

2.4. **Zákonné dohody s konkurencí**

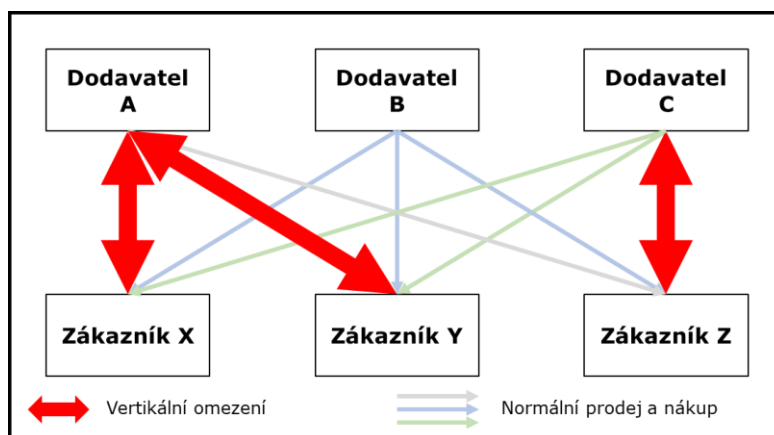
Pro diskusi nebo dohodu o některých záležitostech s konkurencí mohou existovat legitimní důvody, například:

- zákazník výslovně žádá konkurenci o návrhy, jak vyřešit technický problém;
- společný vývoj, spolupráce, společný výzkum a vývoj, společný podnik a dohoda o založení konsorcia na projekt, který by byl pro naši společnost příliš riskantní, pokud by ho zajišťovala sama vzhledem k nedostatečné kapacitě, pokud nemáme technické prostředky nebo dovednosti nebo pokud zákazník tuto spolupráci požaduje; a
- transakce s konkurencí v oblastech, v kterých konkurent naší společnosti nekonkuruje (například nákup zboží nebo služby (nebo prodej zboží nebo služby) v oblasti, v které naše si společnost a kupující/proávající nekonkurují).

Ve všech případech, kdy může být důvod k diskusi, případně k dohodě s konkurencí, se musíte před zapojením do takových diskusí s konkurentem poradit se svým regionálním právním oddělením.

3. Vertikální omezení

Dohody mezi stranami, které působí na různé úrovni dodavatelského řetězce, jsou uváděny jako „vertikální omezení“ (na obrázku červené šipky).



Vertikální omezení se týká určitých typů praktik prováděných výrobcí nebo dodavateli, souvisejících s dalším prodejem jejich výrobků, protože existuje omezení toho, jak může druhá strana s výrobky nakládat.

3.1. Určování cen pro další prodej

Dohoda s distributory a velkoobchody o cenách, jaké bude překupník účtovat svým zákazníkům, je často považována za nezákonnou. Naše společnost nebude si nebude vynucovat dohody se zákazníky týkající se ceny nebo minimální ceny, za kterou bude zákazník výrobek dále prodávat, bez předchozího souhlasu regionálního právního oddělení.

3.2. Jiná vertikální omezení

Obecně mohou být podle rozsahu, v jakém poškozují konkurenci na příslušném trhu, nezákonné následující druhy vertikálního omezení:

- dohoda vyžadující, aby dodavatel spolupracoval pouze s naší společností nebo aby omezil prodej svého zboží nebo služeb konkurentům SEG;
- dohoda s distributory nebo velkoobchody o teritoriích nebo zákaznících, kterým může překupník výrobky dále prodávat;
- dohoda, kterou naše společnost limituje, od kterých jednotlivců nebo firem budou naši zákazníci kupovat zboží nebo služby, nebo pokusy omezit právo našich zákazníků kupovat zboží a služby od druhých; nebo
- prodávání stejného výrobku za různé ceny nebo za odlišných obchodních podmínek různým zákazníkům během stejného časového období.

Než takovou dohodu uzavřete, musíte tyto záležitosti projednat se svým regionálním právním oddělením.

4. Zneužití dominantního postavení

Není nijak nezákonné nebo špatné, pokud společnost dosahuje úspěchů používáním legitimních prostředků, například využíváním patentů. Zákony o hospodářské soutěži však obecně zakazují chování monopolních výrobců/dodavatelů vylučujících ostatní (např. Japonsko a USA) nebo zneužívání jejich silného postavení na trhu (např. Japonsko, EU a mnoho dalších zemí).

Lze říct, že společnosti s významnou tržní silou mají zvláštní odpovědnost nepřipustit, aby jejich chování zdeformovalo trh. K chování, které může být považováno za protikonkurenční, pokud je uplatňováno monopolní společností bez objektivního zdůvodnění, patří:

- účtování nepřiměřeně vysokých cen;
- prodej za neoprávněně nízké ceny (pod výrobními náklady), aby na trh nemohl vstoupit nový konkurent;
- dohoda vázající nákup jednoho výrobku na dohodu o nákupu jiného výrobku;
- odmítnutí uzavření kontraktu se zákazníkem;
- přistoupení na exkluzivní nákupní nebo prodejní podmínky (nekonkurenční); nebo
- taková úprava rabatů/slev, aby zákazníci byli trestáni, pokud nekoupí všechny své náležitosti od dominující společnosti.

Pokud má naše společnost v případě jakéhokoli konkrétního výrobku velmi silné postavení na trhu, zaměstnanci nesmí uzavírat kontrakty na výrobky nebo služby za výše uvedených podmínek (nebo odmítat uzavření kontraktu), DOKUD NEDOSTANOU právní radu od svého regionálního právního oddělení.

B. POTENCIÁLNĚ CITLIVÉ OBLASTI

1. Sociální interakce s konkurencí

V případě sociální interakce s konkurencí musíte dbát na to, aby se tato komunikace nikdy netýkala citlivých obchodních témat jako ceny, nákladů, obchodních podmínek, podnikatelských plánů, dodavatelů, zákazníků, teritorií, kapacity, výroby nebo jakéhokoli jiného předmětu, který by mohl být považován za konkurenčně citlivý, pokud není předem schválen regionálním právním oddělením.

2. Obchodní sdružení a průmyslové akce

V obchodních sdruženích a na průmyslových akcích se setkávají účastníci z určitého odvětví, aby zde diskutovali o záležitostech společného zájmu. Tyto porady sdružení a průmyslové akce však mohou poskytnout příležitost konkurenci k diskusím o tématech, která mohou vést k porušení zákona o hospodářské soutěži. Před vstupem do obchodního sdružení musí zaměstnanci požádat regionální právní oddělení o pokyny nebo rady a pravidelně do těchto pokynů nebo rad nahlížet. Jakmile zaměstnanci vstoupí do obchodního sdružení, měli by dbát na to, aby byl předem připraven písemný program každého jednání a aby diskusní témata odpovídala tomuto programu. Očekává se, že pokud by během schůzek došlo k jakýmkoli diskusím, které souvisí s konkurenčně citlivými tématy, budou o tom zaměstnanci bezodkladně informovat regionální právní oddělení.

3. Výměna informací

Jakákoli výměna informací s konkurencí obsahující informace, které jsou neveřejné, aktuální nebo plánované, neagregované nebo specifické pro danou firmu, a proto mohou být v určitém ohledu považovány za konkurenčně citlivé, pravděpodobně zvýší riziko z hlediska zákona o hospodářské soutěži. Jakákoli výměna konkurenčně citlivých informací mezi konkurenty by měla být posouzena regionálním právním oddělením z hlediska rizika pro hospodářskou soutěž a měla by být postavena tak, aby bylo minimalizováno poškození hospodářské soutěže.

4. Společné podniky, konsorcia, fúze a akvizice, smlouvy o spolupráci s konkurencí a další zákonné podniky s konkurencí

I když z hlediska konkurence může být vytvoření společného podniku nebo konsorcia odůvodněné, aby mohla lépe konkurovat, takové dohody mohou způsobit značné problémy související se zákonem o hospodářské soutěži. Vzhledem k rizikům týkajícím se zákona o hospodářské soutěži v souvislosti s uzavíráním a plněním takových dohod musí být od počátku do diskusí zapojen člen regionálního právního oddělení. Regionální právní oddělení musí zajistit, aby diskuse, jednání, komunikace a navrhovaný obchodní podnik sám o sobě podporoval hospodářskou soutěž, a dále zajistit, aby tok dokumentace a komunikace a samotné realizace podniku byl v souladu se zákony o hospodářské soutěži.

5. Otázky benchmarkingu

Benchmarking je strukturované srovnání nápadů, postupů, praktik nebo metod jiných společností. Může to být nástroj na podporu hospodářské soutěže, pokud je správně používán: (i) oprávněnou průzkumnou nebo konzultační organizací používající určité zabezpečení nebo (ii) pouze s využitím veřejných informací nebo informací oprávněně poskytnutých zákazníkem. Avšak benchmarking vykonávaný bez pečlivého dodržování tohoto zabezpečení může být použit jako prostředek výměny konkurenčně citlivých informací, a porušit tak zákony o hospodářské soutěži. Před účastí nebo před souhlasem s účastí na jakémkoli uplatnění benchmarkingu kromě případů uvedených výše v bodech (i) a (ii), musíte požádat o povolení regionální právní oddělení. Kontaktovat regionální oddělení musíte také, pokud máte nějaké otázky nebo obavy, zda průzkum a/nebo provádění benchmarkingu porušuje tuto politiku.

6. Vertikální obchodní vztahy s konkurencí

Můžete se setkat se situacemi, kdy společnost, s kterou SEG soutěží, je také dodavatelem, distributorem nebo má jiný vztah k SEG, který je oddělený a nesouvisí s výrobkem/oblastí, v které společnosti soutěží. Musíte zajistit, aby jakákoli komunikace s tímto konkurentem byla striktně omezena na „vertikální“ obchodní vztah s SEG (tj. kupující/dodavatel, distributor/zákazník atd.) a nezahrnovala jiné oblasti, v kterých si konkurujeme. Pokud si nejste jisti, zda komunikace s jedním z těchto konkurentů na dané téma je povolena, je důležité požádat o pokyny regionální právní oddělení, abyste získali příslušnou radu a provedli náležité zabezpečení včetně dohody o mlčenlivosti a interních firewallů.

C. PROSAZOVÁNÍ

Důsledky porušení zákona o hospodářské soutěži jsou vážné jak pro společnost, tak pro zaměstnance, který se na tomto porušení podílel.

1. Důsledky pro společnost

1.1. Pokuty

Důsledkem porušení zákonů o hospodářské soutěži mohou být vysoké pokuty. Například v Evropě může pokuta činit až 10 % našeho světového obrátu. V USA může činit pokuta za porušení antimonopolního zákona 100 milionů \$ nebo i více, pokud je zisk nebo ztráta z tohoto porušení dvojnásobkem této částky. Pokuta může být udělena i za porušení státního práva a v takovém případě může být velmi vysoká.

1.2. Odškodnění zákazníka

Poškozené soukromé osoby mohou také podat na SEG žalobu k soudu, aby získaly odškodnění za škody, které jim způsobila SEG a její konkurenti. V některých jurisdikcích, například v USA, mohou soukromé osoby získat „trojnásobek škody“ (škoda rovnající se trojnásobku částky přeplatku, který zaplatili SEG a jejím konkurentům v důsledku porušení).

1.3. Náklady na vyšetřování a soudní spor

Finanční náklady na soudní řízení před orgány pro hospodářskou soutěž, jakož i následné soukromé žaloby na náhradu škody, mohou být vysoké a to představuje pro společnosti SEG téměř bezprostřední finanční zátěž.

1.4. Narušení vedení

Existence vyšetřování nebo soudního sporu je rušivým elementem a může mít vliv na čas a běžný chod vedení v tom smyslu, že zásadní rozhodnutí mohou přijít pozdě nebo mohou být ovlivněna.

1.5. Poškození pověsti

Nesmíme zapomenout na poškození naší pověsti, kterou může zapojení do takových nezákonných činností přinést. V této nové době, kdy je široká dostupnost sociálních médií a internetu, může ke skutečnému nebo potenciálnímu poškození naší pověsti dojít velmi rychle. Pokud by vešlo ve známost, že jsme se podíleli na protikonkurenčním jednání, může to mít dopad na naši pověst u zákazníků, ale také u široké veřejnosti, což se odrazí na naší schopnosti přijímat zaměstnance.

2. Důsledky pro jednotlivce

Porušení zákonů o hospodářské soutěži je v některých jurisdikcích trestným činem a jednotliví zaměstnanci mohou skončit ve vězení. Například v USA jsou jednotliví vedoucí pracovníci velmi agresivně hnáni k odpovědnosti, pokud se podílejí na porušení antimonopolního zákona, i když k celému tomuto jednání dojde mimo USA,

a jsou běžné tresty odnětí svobody, které mohou být až 10 let (přičemž může dojít k vydání osob a jejich uvěznění v USA). Ostatní jurisdikce stále více využívají svých trestněprávních pravomocí k trestání kartelového jednání.

D. PRAKTICKÉ POKYNY - CO ANO A CO NE

Zaměstnanci musí:

- Projednat jakékoli otázky nebo obavy související s hospodářskou soutěží s regionálním právním oddělením.
- Dodržovat požadavky týkající se zákonů o hospodářské soutěži a absolvovat všechna požadovaná školení.
- Ukončit konverzaci, zejména s konkurencí, pokud mají podezření, že by se mohla dotknout nevhodných oblastí, o jejichž legálnosti máte pochybnosti. Musíte:
 - (i) neprodleně tuto osobu informovat, že tato diskuse je přímým porušením této Politiky;
 - (ii) neprodleně ukončit diskusi a/nebo diskusi opustit a požádat o zaznamenání svého odchodu;
 - (iii) neprodleně si udělat fyzickou poznámku o svém postupu; a
 - (iv) co nejdříve poté kontaktovat regionální právní oddělení a předat podrobnosti z této diskuse.
- Neprodleně informovat o jakékoli diskusi zahrnující výše řešená témata regionální právní oddělení.

Zaměstnanci nesmí:

- Diskutovat o cenách, načasování změny ceny, nákladech, maržích, termínech a podmínkách slev a rabatů, kapacitách, obchodních nabídkách, nových projektech, strategiích, podnikatelských plánech, dodavatelích, zákaznících nebo jakýchkoli jiných konkurenčně citlivých informacích s konkurencí SEG. Tento zákaz se uplatňuje kdykoli a kdekoli včetně obchodních sdružení, společenských příležitostí a na sociálních médiích.
- Vtipkovat nebo používat dvojsmyslný nebo spekulativní jazyk, který by mohl být vykládán jako navrhující nebo vyjadřující dohodu nebo domluvu s cílem: společně stanovit ceny nebo jiné obchodní podmínky (včetně podmínek úvěru nebo slev); vyjednávat nebo domlouvat nabídky (nebo se domlouvat na nepodání nabídky); rozdělovat si trhy nebo zákazníky; snižovat nebo kontrolovat výrobu nebo produkci; nebo bojkotovat, trestat nebo jinak znevýhodňovat jinou společnost nebo osobu.
- Domlouvat se se zákazníkem nebo konkurentem, že nebudou obchodovat s jinými společnostmi.
- Domlouvat se s konkurentem na přijímání nebo náboru zaměstnanců (včetně dohody o nepřijetí konkrétního zaměstnance) nebo na pracovních podmínkách.
- Zapojovat se do některé z následujících činností: - bez souhlasu regionálního právního oddělení:
 - (i) omezování, na jakém území nebo za jakou cenu může zákazník dál prodávat výrobky naší společnosti;
 - (ii) omezování, jaké osobě nebo jakým společností může zákazník dál prodávat výrobky naší společnosti;
 - (iii) požadování, aby zákazník kupující jeden výrobek nebo službu koupil jiný výrobek nebo službu (vázaná dohoda);

- (iv) odrazování zákazníka od nakupování u naší konkurence (exkluzivní obchodní dohoda); a/nebo
- (v) zapojování do činností, které by mohly působit jako zneužívající dominantního postavení.

E. ZÁVĚR

Tato Politika ukládá každému řediteli, úředníkovi, manažerovi a zaměstnanci odpovědnost zajišťovat dodržování zákonů o hospodářské soutěži.

Tato Politika má za cíl pomoci vám pochopit a plnit své povinnosti týkající se dodržování Kodexu chování SEG.

Tato Politika nemá za cíl učinit z vás odborníka, ale spíše vám má pomoci identifikovat problémy hospodářské soutěže, které by mohly vyvstat v rámci vašich pracovních odpovědností.

Výše uvedené postupy nepokrývají každý typ dohody nebo smlouvy, který údajně porušuje zákon o hospodářské soutěži.

Jakoukoli dohodu, obchodní vztah nebo obchodní příležitost, která by mohla vyvolat obavy týkající se hospodářské soutěže, musíte předložit svému regionálnímu právnímu oddělení.