

# Grupa Sumitomo Electric

## GLOBALNA POLITYKA ANTYMONOPOŁOWA I OCHRONY KONKURENCJI

Terminy „antymonopolowy” i „konkurencja” są ogólnie stosowane zamiennie w odniesieniu do przepisów zabraniających nieuczciwego (antykonkurencyjnego) postępowania. Jednakże termin „antymonopolowy” jest powszechnie używany w Stanach Zjednoczonych, a termin „konkurencja” jest stosowany w większości innych jurysdykcji. Dla uproszczenia termin „konkurencja” będzie używany zarówno w odniesieniu do terminów „antymonopolowy”, jak i „konkurencja”, chyba że przywołane zostaną konkretne przepisy Stanów Zjednoczonych.

## **LIST PREZESA**

**Drodzy koledzy,**

W naszym Kodeksie postępowania omówiłem bogatą historię Grupy Sumitomo Electric obejmującą ponad 120 lat. Wspomniałem o Duchu Sumitomo, który obejmuje cel dążenia do doskonałości w naszej pracy i uczciwości w naszym postępowaniu biznesowym. We wszystkich naszych sprawach biznesowych działamy nie tylko zgodnie z literą i duchem przepisów i regulacji, ale także zgodnie z najwyższymi standardami etycznymi.

Częścią tych standardów jest zapewnienie, że energicznie konkurujemy tam, gdzie prowadzimy działalność w sposób etyczny. „Energiczne współzawodnictwo” w sposób etyczny oznacza, że będziemy dążyć do pozyskania zleceń i zamówień, ale musimy to robić bez zmywy, spisku lub zgody na wszelkie nielegalne działania w porozumieniu z naszymi konkurentami. Innymi słowy, musimy zawsze ustalać nasze ceny i działalność niezależnie.

Niniejsza globalna Polityka antymonopolowa i ochrony konkurencji Grupy Sumitomo Electric stanowi uzupełnienie naszego Kodeksu postępowania. Ma to na celu przypomnieć wszystkim naszym pracownikom, gdziekolwiek się znajdują, aby byli świadomi i przestrzegali różnych przepisów prawa konkurencji na całym świecie. Kierownictwo wszystkich spółek Grupy Sumitomo Electric wdroży niniejszą Politykę i zapewni jej przestrzeganie przez naszych pracowników.

Nasz Dział Prawny oraz Biuro ds. Zgodności i Zarządzania Ryzykiem przygotowały niniejszą Politykę, aby pomóc pracownikom w zrozumieniu podstawowych problemów i identyfikacji sytuacji, które mogą budzić obawy. Nasze regionalne departamenty prawne są dostępne na całym świecie, aby pomóc Ci w zrozumieniu i przestrzeganiu tych przepisów. Grupa Sumitomo Electric ma kompleksowy program zgodności z przepisami antymonopolowymi oraz ochrony konkurencji, a niniejsza Polityka stanowi ważną część tego programu. Dysponujemy szkoleniami prowadzonymi osobiście oraz online. Wszyscy powinniście poświęcać czas na regularne uczęszczanie na te szkolenia. Ponadto Twoim obowiązkiem jest zrozumieć, w jaki sposób przepisy dotyczące ochrony konkurencji mogą wpłynąć na naszą działalność i Ciebie.

Proszę każdego z Was o osobiste zaangażowanie w prowadzenie interesów zgodnie z Duchem Sumitomo Electric i niniejszą Polityką.

Osamu Inoue  
Prezydent & Dyrektor operacyjny  
Sumitomo Electric Industries, Ltd

## **OŚWIADCZENIE ODNOŚNIE GLOBALNEJ POLITYKI ANTYMONOPOŁOWEJ I OCHRONY KONKURENCJI GRUPY SUMITOMO ELECTRIC**

Przepisy dotyczące ochrony konkurencji mają na celu promowanie konkurencji między przedsiębiorstwami oraz zapewnienie uczciwego i wolnego rynku.

Grupa Sumitomo Electric przyjęła program zgodności z przepisami antymonopolowymi i ochrony konkurencji (uzupełnienie naszego Kodeksu postępowania) w dwóch celach: po pierwsze, aby określić i zakomunikować zasady Grupy Sumitomo Electric dotyczące zgodności z prawem konkurencji; a po drugie, aby zapobiec naruszaniu tych przepisów ochrony konkurencji.

Ten program przestrzegania prawa obejmuje następujące kluczowe zasady:

- indywidualnym obowiązkiem wszystkich pracowników, kierowników, dyrektorów i członków kierownictwa Grupy Sumitomo Electric jest przestrzeganie wszystkich obowiązujących przepisów dotyczących ochrony konkurencji;
- pracownicy Grupy Sumitomo Electric nie mogą angażować się, zezwalać innym pracownikom na angażowanie się, zatwierdzać lub tolerować jakiegokolwiek działania, które naruszają obowiązujące prawo konkurencji lub tę globalną Politykę antymonopolową i ochrony konkurencji Grupy Sumitomo Electric;
- pracownicy na stanowiskach kierowniczych są osobiście odpowiedzialni nie tylko za własne działania, ale także za postępowanie swoich podwładnych. Dlatego każdy menedżer powinien zachować szczególną ostrożność we wdrażaniu odpowiednich mechanizmów kontroli wewnętrznej, aby zmniejszyć ryzyko naruszenia prawa konkurencji;
- każdy pracownik, który narusza globalną Politykę antymonopolową i ochrony konkurencji Grupy Sumitomo Electric, może podlegać postępowaniu dyscyplinarnemu, włącznie ze zwolnieniem z pracy; oraz
- Grupa Sumitomo Electric zapewni w razie potrzeby materiały i programy edukacyjne, które w praktyczny sposób wyjaśniają, czego oczekuje się od pracowników, którzy podczas wykonywania codziennych obowiązków mogą napotkać problemy związane z ochroną konkurencji.

Grupa Sumitomo Electric nie będzie tolerować żadnego postępowania, które mogłoby prowadzić do naruszenia prawa konkurencji, a żaden menedżer lub przełożony nie może wydać niezgodnych z tymi zasadami instrukcji.

## A. PRAWO ANTYMONOPOLOWE I KONKURENCJI

### 1. Wprowadzenie

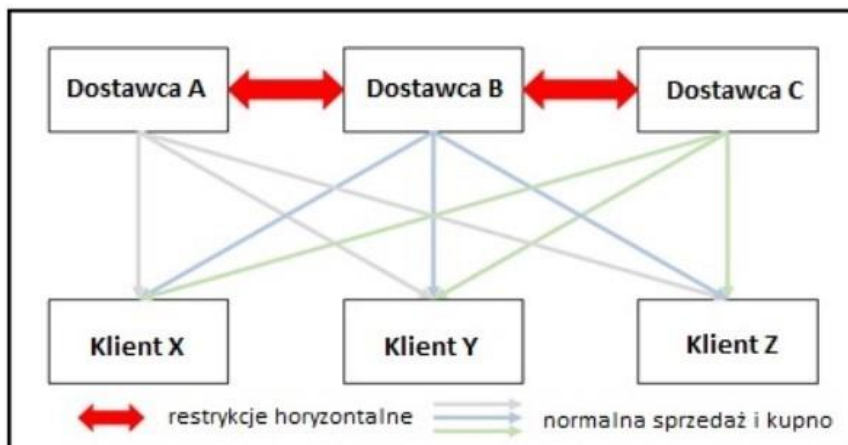
Ponad 120 krajów na całym świecie przyjęło przepisy dotyczące ochrony konkurencji. Pośród różnych przepisów tych krajów można wyróżnić pewne wspólne zasady. Grupa Sumitomo Electric musi przestrzegać przepisów dotyczących ochrony konkurencji w miejscach prowadzenia swojej działalności. W wielu krajach organy ds. przestrzegania zasad konkurencji stosują swoje zasady do naruszeń prawa konkurencji, które miały miejsce poza ich jurysdykcją, jeżeli uważają, że takie zachowanie wyrządza szkodę konsumentom w ich kraju. W niektórych krajach, na przykład w Stanach Zjednoczonych, pewne działania, takie jak ustalanie cen przez konkurentów, są zawsze uważane za nielegalne, niezależnie od szkody dla konsumenta. Zawsze skonsultuj się z Twoim regionalnym działem prawnym, aby ustalić, które przepisy dotyczące konkurencji mają zastosowanie.

Przepisy dotyczące konkurencji mają zazwyczaj te same cele:

- 1) zapewnienie efektywnego funkcjonowania rynków poprzez przedsiębiorstwa, które oferują konkurencyjne ceny, wybór produktów i innowacyjność. Oznacza to na przykład, że nabywcy powinni mieć możliwość korzystania z szeregu niezależnych, konkurujących ze sobą sprzedawców, którzy nie działali razem w celu ograniczenia stopnia konkurencyjności. Podobnie sprzedawca powinien mieć wybór spośród konkurencyjnych nabywców, którzy działają w swoim indywidualnym interesie, aby obniżyć koszty;
- 2) zapewnienie, że w przypadku gdy przedsiębiorstwo dominuje na właściwym rynku, dzięki czemu może ono działać bez większego uwzględniania jakiegokolwiek wpływu na konkurentów i klientów (na przykład monopol lub oligopol), przedsiębiorstwo to nie szkodzi konkurencji poprzez zachowanie antykonkurencyjne; oraz
- 3) dopilnowanie, aby przedsiębiorstwa nie mogły dokończyć fuzji lub przejąć, jeżeli takie transakcje znacznie zmniejszą konkurencję i będą niekorzystne dla konsumentów.

### 2. Postępowanie z konkurentami (ograniczenia horyzontalne)

Gdy konkurenci działają na tym samym poziomie łańcucha dostaw, porozumienia między nimi są określane jako „ograniczenia horyzontalne” (patrz: czerwone strzałki).



Podstawową przesłanką prawa konkurencji jest to, że każde przedsiębiorstwo musi podejmować decyzje biznesowe niezależnie od swoich konkurentów. Porozumienia z konkurentami, takie jak ustalanie cen, rozdzielanie klientów lub rynków, ustawianie ofert przetargowych lub bojkotowanie innych uczestników rynku lub potencjalnych uczestników, są uważane za tak szkodliwe dla konsumentów, że organy ochrony konkurencji automatycznie uznają je za nielegalne.

### **2.1. Co rozumie się przez porozumienie?**

Porozumienie między konkurentami naruszające przepisy dotyczące ochrony konkurencji obejmuje nie tylko formalną umowę, ale także wszelkie nieformalne porozumienie (uścisk dłoni, porozumienie ustne lub w innej formie, rozmowa w barze, rozmowa podczas gry w golfa itp., w ramach których poufne informacje handlowe są udostępniane w celu dostosowania działań rynkowych). O istnieniu porozumienia można wnioskować na podstawie pewnych zachowań oraz okoliczności. W rzeczywistości często wnioskuje się o istnieniu nielegalnych porozumień na podstawie dowodów poszlakowych (tj. dwóch konkurentów komunikowało się ze sobą – i mogło nie uzgodnić żadnego wspólnego postępowania – ale później są oni zaangażowani w podobne postępowanie biznesowe) lub postępowania (tj. dwa przedsiębiorstwa konsekwentnie podnoszą lub obniżają ceny lub ogłaszają tego typu zmiany w tym samym czasie). Wymiana poufnych informacji handlowych może nie wyglądać jak porozumienie, ale może zostać uznana za dowód niezgodnego z prawem porozumienia przez organ ds. konkurencji. Nawet jeśli nie osiągnięto żadnego nielegalnego porozumienia, komunikacja z konkurentem może budzić podejrzenia, że takie porozumienie antykonkurencyjne zostało zawarte, a to może spowodować, że nasza spółka będzie celem dochodzenia lub będzie musiała zmierzyć się z procesem sądowym. Ponadto w niektórych jurysdykcjach sama wymiana poufnych informacji handlowych stanowi naruszenie przepisów dotyczących konkurencji.

### **2.2. Kto jest uważany za konkurenta?**

Inne przedsiębiorstwo jest naszym konkurentem, jeśli konkuruje z nami na naszych rynkach sprzedaży (kable zasilające, kable światłowodowe, wiązki przewodów itp.), bądź przy zakupie towarów i usług lub jeśli konkuruje z nami o pracowników na rynku pracy. Często klienci jednej części działalności naszego przedsiębiorstwa będą konkurentami dla innych części naszej działalności.

### **2.3. Rodzaje porozumień antykonkurencyjnych (lub karteli) między konkurentami**

- I) **Zmowy cenowe.** Zawarcie jakiegokolwiek porozumienia z konkurentem w celu ustalenia cen lub warunków konkurencji jest zawsze niezgodne z prawem. W wielu krajach, w tym w Japonii, Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, osoby zaangażowane w porozumienia dotyczące ustalania cen mogą zostać skazane na karę pozbawienia wolności. Ustalanie cen dotyczy nie tylko samych cen, ale także innych warunków wpływających na ceny, takich jak opłaty za wysyłkę, rabaty, stawki finansowe lub usługi. Ponadto w wielu krajach porozumienie z konkurentem, które ogranicza lub w inny sposób ustala warunki zatrudnienia obecnych lub potencjalnych pracowników, jest również niezgodne z prawem. W takiej sytuacji skontaktuj się z Twoim regionalnym działem prawnym.
- II) **Porozumienia podziałowe.** Zawieranie porozumienia z konkurentem (lub konkurentami) w celu podziału rynków jest zawsze niezgodne z prawem. W tego

rodzaju umowach konkurenci dzielą między siebie określonych klientów lub typy klientów, produkty lub terytoria. Dostawca może niezależnie zdecydować, że nie będzie zajmować się konkretnym klientem, ale kilku dostawców nie może razem uzgodnić, którym klientom będą dostarczać produkty lub usługi a którym nie.

- III) **Zmowa przetargowa.** Zawieranie jakiegokolwiek porozumienia z konkurentem w sprawie wartości (w tym wartości przybliżonej), warunków i zasad udziału w przetargach lub metody składania ofert przetargowych jest zawsze niezgodne z prawem. Nielegalne manipulowanie ofertami przetargowymi obejmuje także porozumienie lub umowy między konkurentami dotyczące: (i) zmiany projektów / miejsc pracy lub ofert między konkurentami; (ii) określanie, kto będzie brać udział w przetargu, a kto nie, kto będzie brać udział w przetargu na poszczególne projekty, lub jak będzie licytować, czy wysoko czy nisko; lub (iii) ustalanie cen, które zaoferują poszczególni konkurenci. W niektórych przypadkach nawet wymiana informacji związanych z przetargiem lub uczestnikami przetargu, może zostać uznana za nielegalną. W takiej sytuacji skontaktuj się z Twoim regionalnym działem prawnym.
- IV) **Wymiana poufnych informacji między konkurentami.** W wielu jurysdykcjach wymiana niektórych rodzajów poufnych informacji handlowych (takich jak informacje o przyszłych cenach lub strategii handlowej, które nie są dostępne publicznie) jest karana jako kartel. Nawet wysyłanie informacji dostępnych publicznie bezpośrednio do konkurenta może być karane jako próba wpłynięcia na strategię konkurenta (tzw. równoległość).
- V) **Bojkot.** Bojkot to porozumienie między dwoma lub więcej konkurentami o odmowie prowadzenia działalności gospodarczej z podmiotem trzecim, bez względu na to, czy jest to inny konkurent, klient czy dostawca, w celach antykonkurencyjnych. Przykłady obejmują odmowę wydania towaru przedsiębiorstwu celowo „obniżającemu ceny” lub dyskontowi, lub wykluczenie konkurenta ze stowarzyszenia handlowego lub organizacji ustanawiającej standardy.

#### 2.4. **Legalne porozumienia z konkurentami**

Mogą istnieć uzasadnione powody do dyskusji lub uzgadniania pewnych kwestii z konkurentem, na przykład:

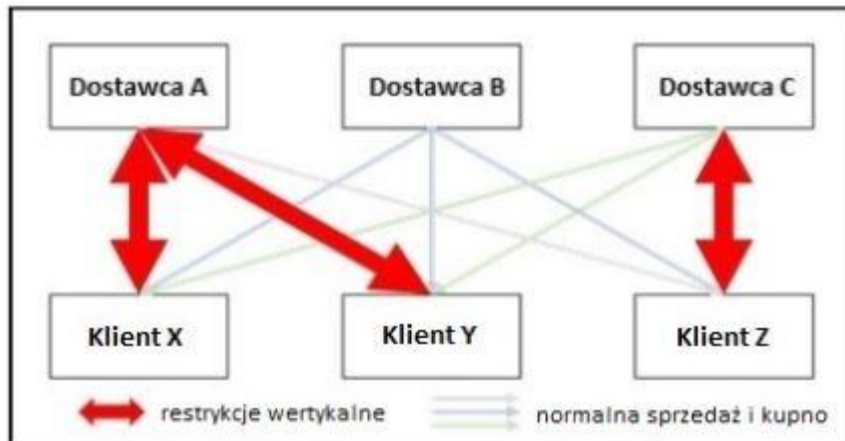
- klient wyraźnie prosi konkurentów o przedstawienie sugestii dotyczących rozwiązania jakiegoś problemu natury technicznej;
- wspólny projekt rozwoju, współpraca, wspólne badania czy przedsięwzięcie lub konsorcjum dotyczące projektu, który z powodu braku zasobów, możliwości i umiejętności technologicznych jest zbyt ryzykowny dla naszego przedsiębiorstwa by podjąć się go samodzielnie, lub gdy klient prosi o podjęcie takiej współpracy; oraz
- transakcje z konkurentami w obszarach, w których konkurent nie współzawodniczy z naszym przedsiębiorstwem (na przykład zakup towaru lub usługi (lub sprzedaż towaru lub usługi) w obszarze, w którym nasze przedsiębiorstwo i nabywca / sprzedawca nie konkurują ze sobą).



We wszystkich przypadkach, w których mogą istnieć powody do dyskusji lub potencjalnego uzgadniania spraw z konkurentem, przed rozpoczęciem dyskusji z konkurentem należy skonsultować się z regionalnym działem prawnym.

### 3. Ograniczenia wertykalne

Porozumienia między stronami działającymi na innym poziomie łańcucha dostaw są określane jako „ograniczenia wertykalne” (patrz: czerwone strzałki).



Ograniczenia wertykalne odnoszą się do niektórych rodzajów praktyk producentów lub dostawców związanych z odsprzedażą ich produktów, ponieważ istnieją ograniczenia odnoszące się do tego jak druga strona może postępować z tymi produktami.

#### 3.1. Ograniczenia co do ustalania cen odsprzedaży

Porozumienie z dystrybutorami i hurtownikami dotyczące cen, po których nabywca będzie sprzedawać produkty swoim klientom, jest zasadniczo uważane za nielegalne. Nasze przedsiębiorstwo nie będzie egzekwować umów od klientów dotyczących ceny lub ceny minimalnej, po której nabywca odsprzeda produkty bez uprzedniej zgody regionalnego działu prawnego.

#### 3.2. Inne ograniczenia wertykalne

Zasadniczo następujące rodzaje ograniczeń wertykalnych mogą być nielegalne, w zależności od stopnia, w jakim powodują one szkodę dla konkurencji na właściwym rynku:

- porozumienie zobowiązujące dostawcę do współpracy wyłącznie z naszym przedsiębiorstwem lub ograniczające sprzedaż produktów lub usług tego dostawcy do konkurentów Grupy Sumitomo Electric;
- porozumienie z dystrybutorami i hurtownikami dotyczące terytoriów, na których dystrybutor może odsprzedać produkty lub klientów, którym może je odsprzedać;
- porozumienie, na podstawie którego nasze przedsiębiorstwo ogranicza osoby lub przedsiębiorstwa, od których będzie kupować towary lub usługi, lub próby ograniczania prawa naszych klientów do zakupu towarów i usług od innych; lub
- sprzedawanie tego samego produktu po różnych cenach lub na różnych warunkach różnym klientom w tym samym okresie.

**Przed podjęciem jakichkolwiek działań w tej sprawie należy omówić każdą z tych kwestii z regionalnym działem prawnym.**

#### **4. Nadużywanie pozycji dominującej**

Nie ma nic nielegalnego ani złego w tym, że przedsiębiorstwo odnosi sukcesy korzystając z legalnych środków takich jak np. patenty. Jednak przepisy dotyczące konkurencji generalnie zabraniają prób monopolizacji (np. Japonia i Stany Zjednoczone) lub nadużywania silnej pozycji rynkowej (Unia Europejska i wiele innych krajów).

Można powiedzieć, że na przedsiębiorstwach o bardzo wysokim udziale we właściwym rynku spoczywa szczególna odpowiedzialność za to, by ich postępowanie nie zakłócało rynku. Działania, które można uznać za antykonkurencyjne, jeżeli są podejmowane przez spółkę dominującą / monopolistyczną bez obiektywnego uzasadnienia, obejmują:

- nieuzasadnione pobieranie wysokich cen;
- nieuzasadniona sprzedaż po niskich cenach (poniżej kosztów), aby zapobiec pojawieniu się nowego konkurenta na rynku;
- porozumienie wiążące zakup jednego produktu z umową zakupu innego produktu;
- odmowa zawarcia umowy z klientem;
- zawieranie porozumień na wyłączność dotyczących zakupów lub sprzedaży (zakaz konkurowania); lub
- tworzenie rabatów / upustów w taki sposób, aby klienci byli karani, jeśli nie zakupią całego swojego zapotrzebowania od przedsiębiorstwa dominującego.

**Jeśli nasze przedsiębiorstwo ma bardzo silną pozycję na rynku jakiegokolwiek konkretnego produktu, pracownicy nie mogą zawierać umów na produkty lub usługi, zawierających którekolwiek z powyżej wymienionych warunków (lub odmówić zawarcia umowy) ZANIM uzyskają poradę prawną od regionalnego działu prawnego.**



## **B. POTENCJALNIE DRAŻLIWE OBSZARY**

### **1. Interakcje społeczne z konkurentami**

W przypadku interakcji społecznych z konkurentem należy zadbać o to, aby takie interakcje nigdy nie dotyczyły drażliwych tematów biznesowych, takich jak ceny, koszty, warunki sprzedaży, plany biznesowe, informacje odnośnie dostawców, klientów, terytoriów, zdolności produkcyjnych, produkcji, lub jakiegokolwiek innego tematu, który można uznać za drażliwy pod względem ochrony konkurencji, chyba że zostanie on uprzednio zatwierdzony przez regionalny dział prawny.

### **2. Stowarzyszenia handlowe i wydarzenia branżowe**

Stowarzyszenia handlowe i wydarzenia branżowe gromadzą uczestników z konkretnej branży w celu omawiania kwestii będących przedmiotem wspólnego zainteresowania. Jednak tego typu spotkania branżowe stwarzają okazje do dyskusji na tematy, które mogą prowadzić do naruszenia prawa konkurencji. Przed przystąpieniem do stowarzyszenia handlowego pracownicy muszą odbyć szkolenie lub otrzymać wskazówki od regionalnego działu prawnego i regularnie korzystać z tych informacji. Po przystąpieniu do stowarzyszenia handlowego pracownicy powinni upewnić się, że przed każdym spotkaniem przygotowany jest pisemny porządek obrad, a tematy dyskusji są zgodne z tym porządkiem. Oczekuje się, że pracownicy niezwłocznie zgłoszą do regionalnego działu prawnego, jeśli podczas spotkania branżowego dojdzie do jakichkolwiek dyskusji na tematy drażliwe z punktu widzenia ochrony konkurencji.

### **3. Wymiana informacji**

Każda wymiana informacji z konkurentem, która obejmuje informacje niedostępne publicznie, bieżące lub wybiegające w przyszłość, niezagregowane lub specyficzne dla przedsiębiorstwa, a zatem uważane za drażliwe pod pewnymi względami ochrony konkurencji, może powodować ryzyko związane ze złamaniem prawa konkurencji. Wszelka wymiana poufnych informacji handlowych między konkurentami powinna być sprawdzona przez regionalny dział prawny pod kątem ryzyka dla ochrony konkurencji i zorganizowana w taki sposób, aby zminimalizować możliwą szkodę dla zdrowej konkurencji.

### **4. Wspólne przedsięwzięcia, konsorcja, fuzje i przejęcia, porozumienia o współpracy z konkurentami oraz inne uzasadnione przedsięwzięcia z konkurentami**

Chociaż utworzenie spółki joint venture lub konsorcjum w celu poprawy konkurencji może być zgodne z prawem, takie porozumienia mogą powodować poważne problemy z zakresu prawa konkurencji. Ze względu na takie ryzyko wynikające z zawarcia i realizacji takich ustaleń w dyskusję od początku musi być zaangażowany członek regionalnego działu prawnego. Regionalny dział prawny musi zapewnić aby dyskusje, negocjacje, komunikacja i samo przedsięwzięcie biznesowe były prokonkurencyjne, a także aby przepływ dokumentacji i komunikacji oraz sama realizacja przedsięwzięcia były zgodne z przepisami o ochronie konkurencji.

## **5. Problemy z analizą porównawczą**

Benchmarking to uporządkowane badanie mające na celu porównanie pomysłów, procesów, praktyk lub metod innych przedsiębiorstw. Może to być prokonkurencyjne narzędzie, jeśli zostanie właściwie przeprowadzone przez: (i) rzetelną organizację ankietową lub konsultacyjną stosującą określone zabezpieczenia, lub (ii) wykorzystując wyłącznie informacje dostępne publicznie lub legalnie przekazane przez klienta. Analiza porównawcza przeprowadzona bez starannego przestrzegania tych zabezpieczeń może być jednak wykorzystywana jako środek do wymiany poufnych informacji handlowych z naruszeniem prawa konkurencji. Musisz uzyskać uprzednią zgodę regionalnego działu prawnego zanim weźmiesz udział lub wyrazisz zgodę na udział w jakichkolwiek badaniach porównawczych innych niż te opisane w punktach (i) i (ii) powyżej. Jeśli masz jakiegokolwiek pytania lub wątpliwości dotyczące tego, czy badanie porównawcze i / lub analiza narusza tę Politykę, musisz skontaktować się z regionalnym działem prawnym.

## **6. Wertykalne relacje biznesowe z konkurentami**

Możliwe jest wystąpienie sytuacji, w których przedsiębiorstwo, z którym konkuruje Grupa Sumitomo Electric, jest również dostawcą, dystrybutorem lub ma inne powiązania z Grupą Sumitomo Electric, które są odrębne i niezależne od produktu / obszaru, w którym przedsiębiorstwa konkurują ze sobą. Musisz upewnić się, że wszelka komunikacja z tym konkurentem ogranicza się jedynie do tej związanej z „wertykalną” relacją biznesową z Grupą Sumitomo Electric (tj. kupujący / dostawca, dystrybutor / klient itp.), nie zahaczając o żadne obszary, na których współzawodniczymy z tym podmiotem. Jeśli nie masz pewności, czy dozwolona jest komunikacja na dany temat z jednym z tych konkurentów, ważne jest, aby zasięgnąć porady regionalnego działu prawnego w celu uzyskania właściwej porady i wdrożenia odpowiednich zabezpieczeń, w tym umów o zachowaniu poufności i innych niezbędnych wewnętrznych barier przepływu informacji.

## C. EGZEKOWANIE PRAWA

Konsekwencje naruszenia prawa konkurencji są poważne zarówno dla przedsiębiorstw, jak i dla pracownika, który brał udział w takim naruszeniu prawa.

### 1. Konsekwencje dla przedsiębiorstwa

#### 1.1. Grzywny

Naruszenie prawa konkurencji może skutkować wysokimi karami pieniężnymi. Przykładowo w Europie grzywna może wynosić do 10% naszego światowego obrotu. W Stanach Zjednoczonych grzywny za naruszenie federalnego prawa antymonopolowego mogą wynosić 100 milionów USD lub więcej, jeżeli dwukrotny zysk lub strata z tytułu naruszenia przekroczy tę kwotę. Grzywny mogą być również nakładane za naruszenia prawa stanowego, i mogą one być bardzo wysokie.

#### 1.2. Odszkodowanie dla klienta

Poszkodowane podmioty prywatne mogą również żądać odszkodowania od Grupy Sumitomo Electric za szkody poniesione przez działania Grupy Sumitomo Electric i jej konkurentów. W niektórych jurysdykcjach, tak jak w Stanach Zjednoczonych, podmioty prywatne mogą uzyskać „potrójne odszkodowanie” (odszkodowanie równe trzykrotności kwoty zawyżonej ceny zapłaconej Grupie Sumitomo Electric i jej konkurentom w wyniku naruszenia).

#### 1.3. Koszt dochodzeń i sporów sądowych

Koszty finansowe postępowań przed organami ochrony konkurencji, a także powództwa odszkodowawcze mogą być wysokie i nakładają niemal natychmiastowe obciążenia finansowe na spółki Grupy Sumitomo Electric.

#### 1.4. Zakłócenie zarządzania przedsiębiorstwem

Prowadzenie dochodzeń lub sporów sądowych jest uciążliwe i może mieć wpływ na czas zarządu i codzienną działalność spółki, a w efekcie kluczowe decyzje mogą zostać opóźnione lub mogą podlegać wpływowi prowadzonego dochodzenia lub sporu.

#### 1.5. Uszczerbek na reputacji

Nie wolno nam zapominać o potencjalnych szkodach dla naszej reputacji, które może wyrządzić udział w takich nielegalnych działaniach. W nowej erze, w której media społecznościowe i internet są szeroko dostępne, rzeczywiste lub potencjalne skutki takiego uszczerbku na naszej reputacji mogą być natychmiastowe. Bycie postrzeganym przez pryzmat zachowań antykonkurencyjnych, może mieć znaczący wpływ na naszą reputację pośród nie tylko naszych klientów, ale także ogółu społeczeństwa, wpływając na naszą zdolność do rekrutacji pracowników.

### 2. Konsekwencje dla osób fizycznych

Naruszenie prawa konkurencji jest przestępstwem w kilku jurysdykcjach i może skutkować karą pozbawienia wolności dla poszczególnych pracowników. Przykładowo Stany

Zjednoczone mają wyjątkowo agresywną politykę ponoszenia do odpowiedzialności poszczególnych kierowników za udział w naruszeniach prawa antymonopolowego, nawet jeśli wszystkie te nielegalne zachowania mają miejsce poza Stanami Zjednoczonymi. Kary pozbawienia wolności są powszechnie stosowane i mogą wynosić nawet do 10 lat (przy potencjalnej możliwości ekstradycji do Stanów Zjednoczonych w celu odbycia kary). Inne jurysdykcje coraz częściej wykorzystują swoje uprawnienia egzekwowania norm prawa karnego, aby karać działalność kartelową.

**D. PRAKTYCZNE WYTYCZNE: CO NALEŻY A CZEGO NIE NALEŻY ROBIĆ**

**Pracownicy muszą:**

- Omawiać wszelkie pytania lub wątpliwości związane z prawem konkurencji z regionalnym działem prawnym.
- Postępować zgodnie z wymogami dotyczącymi prawa konkurencji i uczestniczyć we wszystkich wymaganych szkoleniach.
- Przerwać rozmowy, szczególnie z konkurentem, jeśli są podejrzenia, że mogą one dotknąć obszarów, co do których są wątpliwości w zakresie ich legalności. Pracownicy muszą:
  - (i) niezwłocznie oznajmić, że dyskusja stanowi bezpośrednie naruszenie niniejszej Polityki;
  - (ii) natychmiast zakończyć i / lub opuścić dyskusję, prosząc o odnotowanie swojego odejścia;
  - (iii) niezwłocznie zanotować swoje działania; oraz
  - (iv) jak najszybciej skontaktować się z regionalnym działem prawnym w sprawie szczegółów tej dyskusji.
- Bezzwłocznie zgłaszać regionalnym działom prawnym wszelkie dyskusje dotyczące powyższych tematów.

**Pracownicy nie mogą:**

- Omawiać z konkurentami Grupy Sumitomo Electric cen, marż, warunków kredytu lub rabatów, zdolności produkcyjnych, ofert biznesowych, nowych projektów, strategii, planów biznesowych, dostawców, klientów lub wszelkich innych poufnych informacji handlowych. Zakaz ten obowiązuje przez cały czas i w każdej lokalizacji, włączając stowarzyszenia branżowe, spotkania towarzyskie i media społecznościowe.
- Żartować lub posługiwać się dwuznacznym lub spekulatywnym językiem, który można interpretować jako sugerowanie lub wyrażanie zgody lub porozumienia w celu: wspólnego ustalania cen lub innych warunków sprzedaży (w tym warunków kredytu lub rabatów); ustalania lub uzgadniania oferty przetargowej (lub umowy o nie braniu udziału w licytacji); rozdzielania rynków lub klientów; zmniejszania lub kontrolowania produkcji; bojkotowania, karania lub w inny sposób dyskryminowania innego przedsiębiorstwa lub osoby.
- Uzgadniać z klientem lub konkurentem, aby nie kontaktował się z innymi przedsiębiorstwami.
- Uzgadniać z konkurentem zatrudnienie lub rekrutację pracowników (w tym wyrażanie zgody na nie zatrudnienie lub rekrutowanie pracowników) lub warunków zatrudnienia.
- Brać udziału w którejkolwiek z poniższych czynności – bez zgody regionalnego działu prawnego:
  - (i) ograniczanie terytorium lub ceny, za jaką nabywca może odsprzedawać produkty naszego przedsiębiorstwa;
  - (ii) ograniczanie osób lub przedsiębiorstw, którym nabywca może odsprzedawać produkty naszego przedsiębiorstwa;
  - (iii) wymaganie od nabywcy kupującego jeden produkt lub usługę zakupu innego produktu lub usługi (umowa sprzedaży wiązanej);
  - (iv) zabranianie nabywcy dokonywania zakupów od konkurentów (umowa na wyłączność); i / lub

- (v) angażowanie się w działania, które mogą sprawiać wrażenie nadużywania pozycji dominującej.



## **E. WNIOSKI**

Niniejsza Polityka nakłada odpowiedzialność za zapewnienie zgodności z przepisami dotyczącymi konkurencji na każdego dyrektora, menedżera, kierownika i pracownika.

Niniejsza Polityka ma na celu pomóc Ci w zrozumieniu i wypełnieniu Twojego obowiązku przestrzegania Kodeksu postępowania Grupy Sumitomo Electric.

Niniejsza Polityka nie ma na celu uczynić Cię ekspertem, ale raczej pomóc Ci w zidentyfikowaniu problemów związanych z ochroną konkurencji, na które można natrafić w trakcie wykonywania obowiązków zawodowych.

Praktyki opisane powyżej nie obejmują wszystkich rodzajów porozumień lub umów, które mogą zostać uznane za naruszenie prawa konkurencji.

Musisz zgłosić do regionalnego działu prawnego wszelkie porozumienia, relacje biznesowe lub spotkania biznesowe, które mogą stanowić zagrożenie dla ochrony konkurencji.