

## वैश्विक प्रतिस्पर्धा कानून नीति

ऑडिएंस स्पेसिफिक - परिशिष्ट देखें, कंटेजेंट वर्कर्स और सप्लायर्स (जर्मनी को छोड़कर)

### 1. उद्देश्य

यह सुनिश्चित करना कि:

- JM और उसके कर्मचारी वैश्विक प्रतिस्पर्धा (जिसे एंटीट्रस्ट भी कहा जाता है) कानूनों का पालन करें, जो कि अंतिम उपयोगकर्ताओं का संरक्षण करने, और प्राइस फिक्सिंग, बिड रिगिंग और मार्केट एलोकेशन स्कीम जैसी चीजों को प्रतिबंधित करने के लिए हैं।
- हम अपने उच्च नैतिक मानकों और मूल्यों के अनुसार खुलकर और निष्पक्ष रूप से प्रतिस्पर्धा करते हैं।

### 2. परिभाषाएं

शब्द	परिभाषा
प्रतिस्पर्धा कानून	इसे एंटीट्रस्ट कानून भी कहा जाता है। यह उन कानूनों और विनियमों को संदर्भित करता है जो निम्न प्रकार के अति-आक्रामक तौर-तरीकों को प्रतिबंधित करके प्रतिस्पर्धियों के बीच स्वतंत्र और निष्पक्ष प्रतिस्पर्धा की रक्षा करते हैं: <ul style="list-style-type: none"> <li>प्राइस फिक्सिंग;</li> <li>मार्केट एलोकेशन;</li> <li>कस्टमर एलोकेशन;</li> <li>बिड रिगिंग; और</li> <li>बाजार में डॉमिनेंट पोजीशन का दुरुपयोग करना।</li> </ul>
डॉमिनेंट पोजीशन	कोई ऐसी कंपनी, जिसके पास बाजार में इतनी ताकत है कि वह प्रभावी रूप से कीमतों को नियंत्रित कर सकती है या प्रतिस्पर्धी कंपनियों को बाजार से बाहर कर सकती है। जिससे अंतिम उपयोगकर्ता को नुकसान हो सकता है। प्रायः इसे "एकाधिकार" भी कहा जाता है।
प्रतिस्पर्धात्मक रूप से संवेदनशील जानकारी	किसी भी श्रेणी की गोपनीय जानकारी, जो यदि किसी प्रतिस्पर्धी को ज्ञात हो, तो उसे प्रतिस्पर्धात्मक लाभ मिलेगा, जैसा कि: <ul style="list-style-type: none"> <li>प्राइसिंग;</li> <li>ग्राहक;</li> <li>गोपनीय अनुसंधान और विकास;</li> <li>संयंत्र की क्षमता / उत्पादन मात्रा;</li> <li>वैश्विक विस्तार संबंधी योजनाएं;</li> <li>प्रौद्योगिकीगत मानकों का पालन; अथवा</li> <li>रणनीतियाँ।</li> </ul>

### 3. नीति

वैसे तो प्रतिस्पर्धा कानूनों की बारीकियां क्षेत्राधिकार के अनुसार भिन्न हो सकती हैं, परंतु लगभग सभी प्रतिस्पर्धा कानूनों में सिद्धांत बिलकुल एक जैसे ही हैं। निम्न दिए गए नियमों का पालन करना आपके लिए अनिवार्य है।

#### 3.1 प्रतिस्पर्धियों के साथ इंटरैक्शन

- किसी भी उद्देश्य के लिए एक प्रतिस्पर्धी के साथ कम्युनिकेट करने से पहले, आपको एक कॉम्पटीटर मीटिंग फॉर्म भरना और लीगल टीम से परामर्श लेना जरूरी है।
- प्रतिस्पर्धियों के साथ कम्युनिकेट करते समय आपको निम्न कार्य **कभी भी नहीं** करना चाहिए:
  - प्रतिस्पर्धात्मक रूप से संवेदनशील जानकारी पर चर्चा न करें या साझा न करें;
  - ग्राहकों, क्षेत्रों या बाजारों के विभाजन / साझाकरण पर चर्चा न करें या सहमत न हों;
  - स्पेसिफिक कॉन्ट्रैक्ट्स के लिए बोली लगाए जाने के तरीके (या बोली लगाना हटाना नहीं) के बारे में चर्चा न करें या सहमत न हों; अथवा

- प्रतिस्पर्धा को एवॉयड करने (या ऐसा करना हज़ा नहीं) के बारे में चर्चा न करें या सहमत न हो।
- यदि कोई प्रतिस्पर्धी आपको प्रतिस्पर्धात्मक रूप से संवेदनशील जानकारी प्रदान करता हज़ तो आपको तुरंत और स्पष्ट रूप से अपनी आपत्ति दर्ज करनी चाहिए - प्रतिस्पर्धी के प्रकटीकरण से स्वयं को सार्वजनिक रूप से दूर करें।
  - यदि प्रतिस्पर्धी के साथ इंटरैक्शन व्यक्तिगत रूप से या फोन पर होती हज़ तो स्पष्ट करें कि JM नीति के अनुसार ऐसी बातचीत करना प्रतिबंधित हज़ और बातचीत समाप्त करें।
  - लीगल टीम को तुरंत सूचित करें।
  - प्रतिस्पर्धात्मक रूप से संवेदनशील जानकारी को रिकॉर्ड न करें, न ही किसी को फॉरवर्ड करें, जब तक कि लीगल टीम आपको ऐसा करने के लिए न कहे।

### 3.2 थर्ड पार्टिज के साथ अनुबंध करना

- किसी डिस्ट्रीब्यूटर या एजेंट के साथ एग्रीमेंट करने से पहले आपको लीगल टीम से परामर्श लेना चाहिए, जिससे यह सुनिश्चित किया जा सके कि वह एग्रीमेंट अनुचित रूप से निम्न चीजें प्रतिबंधित न करे:
  - डिस्ट्रीब्यूटर / एजेंट की मूल्य निर्धारण करने की क्षमता; अथवा
  - वह डिस्ट्रीब्यूटर / एजेंट किसे या कहां बेच सकता हज़
- निम्नलिखित एग्रीमेंट्स करने से पहले आपको लीगल टीम से अवश्य परामर्श लेना चाहिए:
  - एक्सक्लूजिव बिक्री / आपूर्ति एग्रीमेंट (अर्थात, एक ऐसा एग्रीमेंट जहां JM और उसकी काउंटरपार्टी अपनी सभी आवश्यकता / स्टॉक को दूसरे को खरीदने / बेचने के लिए सहमत होते हैं)।
  - किसी थर्ड पार्टि के साथ अनुसंधान और विकास एग्रीमेंट, लाइसेंसिंग एग्रीमेंट, पेटेंट सट्टलमेंट; अथवा
  - कोई भी एग्रीमेंट जिसमें नॉन-कॉम्पीट या एक्सक्लूजिविटी प्रोविजन शामिल हज़

### 3.2 JM बिजनेस में एक डॉमिनेंट पोजीशन के साथ ऑपरेट करना

- यदि आपके बिजनेस की एक डॉमिनेंट पोजीशन हज़ तो आपको यह सुनिश्चित करने के लिए विशेष सावधानी बरतनी चाहिए कि बिजनेस के तौर-तरीके प्रतिस्पर्धा को गलत तरीके से सीमित न करते हों, या किसी अन्य तरीके से प्रतिस्पर्धा कानून का उल्लंघन नहीं करते हों।

## 4. अपवाद

इस नीति का कोई अपवाद नहीं हज़

## 5. उल्लंघन के परिणाम

इस नीति के किसी भी उल्लंघन के परिणामस्वरूप नौकरी की समाप्ति सहित अनुशासनात्मक कार्यवाई की जा सकती हज़

## 6. सन्दर्भ

### 6.1 संबंधित नीतियां

- नीति संहिता (कोड ऑफ ईथिक्स): उचित कार्य करना <https://matthey.com/about-us/governance/code-of-ethics>
- वैश्विक स्पीक अप नीति [Global Speak Up Policy v1.0.docx](#)

### 6.2 संबंधित मार्गदर्शन

- प्रतिस्पर्धी मीटिंग फॉर्म [Competitor Meeting Form \(sharepoint.com\)](#)

## 7. परिशिष्ट

### 7.1 ष्तावेज जिम्मेारियाँ

ष्तावेज भूमिका	बिजनेस भूमिकाएँ
अनुमोदक (GLT प्रायोजक)	जनरल काउंसिल व कंपनी सेक्रेटरी
ऑनर	जनरल काउंसिल, ग्रुप
लेखक	असिस्टेंट जनरल काउंसिल ईथिक्स, कंप्लायंस एवं सस्टेनेबिलिटी

### 7.2 संस्करण नियंत्रण

संस्करण	तिथि	संस्करण
1.0	09/11/2022	सहकर्मियों के लिए सबसे महत्वपूर्ण जानकारी पर प्रकाश डालने के लिए सरल फॉर्मट
1.1	11/03/2024	पॉलिसी ऑनर अपडेट किया गया और एक संदर्भ को हटाया गया
1.2	22/10/2024	समीक्षा की गई, तथा डॉक्यूमेंट्स के लिंक्स के अलावा कोई और बदलाव नहीं किए गए।

### 7.3 नीति के ऑडिेंस

फंक्शंस	लागू? (हां / नहीं)	जॉब फैमिलीज नीति निम्न के लिए सुसंगत है
एडमिनिस्ट्रेशन		
सुरक्षा		
IT		
कॉर्पोरेट मामले	Y	
वित्त		
HR		
लीगल एवं आईपी	Y	GLT, डायरेक्टर्स, लॉयर्स
प्रोजेक्ट मनेजमेंट	Y	
R&D		
इंजीनियरिंग		
पर्यावरण, स्वास्थ्य, सुरक्षा (EHS)		
मनुष्यसंर्चरिंग		
सप्लाइ चेन	Y	डायरेक्टर्स, मनेजर्स
प्रॉक्यूरमेंट	Y	डायरेक्टर्स, मनेजर्स
ट्रांसपोर्ट एवं प्लानिंग		
कालिटी		
वाणिज्यिक	Y	
सामान्य प्रबंधन		