

Глобалната политика за законот за конкуренција

За конкретна целна група – видете го прилогот, „Привремени работници и добавувачи (со исклучок на Германија)“

1. Цел

Да се осигури дека:

- JM и неговите вработени се придржуваат до глобалните закони за конкуренција (понекогаш нарекувани антимонополски закони.), кои имаат за цел да ги заштитат крајните корисници и да забранат работи како што се договарање цени, мesteње понуди и правење шеми за распределба на пазарот.
- Се натпреваруваме отворено и правично во согласност со високите етички стандарди и вредности.

2. Дефиниции

Збор	Дефиниција
Закон за конкуренција	Понекогаш нарекуван и антимонополски закони., се однесува на законите и прописите со кои се штити слободната и правична конкуренција меѓу конкурентите со тоа што се забрануваат предаторски практики, како што се: <ul style="list-style-type: none"> • договарање цени; • распределба на пазарот; • распределба на клиентите; • мesteње понуди и • злоупотреба на доминантна позиција на пазарот.
Доминантна позиција	Деловен чинител со толкава сила на даден пазар што може ефективно да ги контролира цените или да ја исклучи конкуренцијата на штета на крајниот корисник. Често се користи наизменично со „монополи“.
Чувствителни информации во однос на конкуренцијата	Секоја категорија на доверливи информации кои, доколку му се познати на конкурентот, би му дале конкурентна предност, како што се: <ul style="list-style-type: none"> • цени; • клиенти; • доверливо истражување и развој; • капацитети на погоните/излезни количини; • планирани географски отпечатоци; • придржување до технолошки стандарди или стратегии.

3. Политика

Иако специфичностите на законите за конкуренција може да се разликуваат во зависност од надлежноста, постојат принципи што се заеднички за речиси сите закони за конкуренција. Подолу се правилата што мора да ги следите.

3.1 Интеракции со конкурентите

- Пред да комуницирате со конкурент за која било цел, мора да пополните Образец за средба со конкурент и да се советувате со правниот тим.
- При комуникацијата со конкурентите не смеете **никогаш**:
 - да дискутирате за или да споделувате чувствителни информации во однос на конкуренцијата;
 - да дискутирате за или да се согласите на поделба/споделување на клиенти, територии или пазари;
 - да дискутирате за или да се согласите како (или дали) да дадете понуда за конкретни договори или

- да дискутирате за или да се согласите како (или дали) да ја избегнете конкуренцијата.
- Ако некој конкурент ви открие чувствителни информации во однос на конкуренцијата, мора отворено и веднаш да го изразите вашиот приговор и јавно да се дистанцирате од откривањето на конкурентот.
 - Ако интеракцијата со конкурентот е лична или преку телефон, појаснете дека политиката на JM забранува такви разговори и прекинете ја интеракцијата.
 - Веднаш јавете се кај правниот тим.
 - Не снимајте и не препраќајте чувствителни информации во однос на конкуренцијата на никого освен ако правниот тим не ви каже да го сторите тоа.

3.2 Склучување договори со трети страни

- Мора да се советуваат со правниот тим пред да склучите договор со дистрибутер или агент за да бидете сигурни дека со договорот не се ограничува неправедно:
 - способноста на дистрибутерот/агентот да ги одреди цените или
 - кому или каде дистрибутерот/агентот може да продава.
- Мора да се советуваат со правниот тим пред да ги склучите следните договори:
 - договор за ексклузивна продажба/набавка (т.е., договор со којшто JM и неговата договорна страна се согласуваат да ги купат/продадат сите свои побарувања/залихи на другиот).
 - договор за истражување и развој со трета страна, договор за лиценцирање, спогодба за патент или
 - секој договор што содржи одредба за неконкурентност или ексклузивност.

3.2 Работење за деловен чинител на JM со доминантна позиција

- Ако вашата деловна работа има доминантна позиција, мора да водите посебна грижа за да бидете сигурни дека со водењето на деловната работа неправедно не се ограничува конкуренцијата или на друг начин не се прекршува законот за конкуренција.

4. Исклучоци

Нема исклучоци од оваа политика.

5. Последици од прекршувањето

Какво било прекршување на оваа политика може да доведе до дисциплински постапки, вклучително и престанок на работниот однос.

6. Референци

6.1 Поврзани политики

- Етички кодекс: Правилно постапување <https://matthey.com/about-us/governance/code-of-ethics>
- Глобална политика за Speak Up [Глобална политика за Speak Up v1.0.docx](#)

6.2 Поврзано упатство

- Образец за средба со конкурент [Образец за средба со конкурент \(sharepoint.com\)](#)

7. Прилог

7.1 Обврски на документот

Улога во документот	Деловни улоги
Одобрувач (Спонзор од Глобалниот лидерски тим)	Главен советник и секретар на компанијата
Сопственик	Главен советник, Групација
Напишано од	Помошник генерален советник, Етика, усогласеност и одржливост

7.2 Контрола на верзијата

Верзија	Датум	Промена
1.0	09.11.2022 г.	Поедноставен формат за истакнување на најважните информации за колегите
1.1	11.03.2024 г.	Ажуриран е сопственикот на политиката и отстранета е една референца
1.2	22.10.2024 г.	Прегледано и без промени со исклучок на линковите до документи

7.3 Целна група на политиката

Служби	Дали е применливо? (ДА/НЕ)	Работни функции на кои се однесува политиката
Администрација		
Безбедност		
ИТ		
Корпоративни работи	ДА	
Финансии		
Човечки ресурси		
Правна служба и интелектуална сопственост JM Project Weekly Check-in	ДА	Глобален лидерски тим, директори, правници
Управување со проекти	ДА	
Истражување и развој		
Инженерство		
Животна средина, здравје и безбедност		
Производство		
Синџир на снабдување	ДА	Директори, раководители
Набавка	ДА	Директори, раководители
Транспорт и планирање		
Квалитет		
Комерција	ДА	
Генерално раководство		