

مجموعة سوميتومو إلكترونيك

سياسة التنافس ومكافحة الاحتكار

يستخدم مصطلح مكافحة الاحتكار والتنافس بشكل متبادل لتشير للقوانين أن تمنع السلوك غير المنصف (مانع للتنافس). ولكن بشكل عام، يستخدم مصطلح مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة بينما يستخدم مصطلح التنافس في السلاطين القضائية الأخرى. وللتبسيط، سيستخدم مصطلح التنافس ليشير لكل من مكافحة الاحتكار والتنافس إلا إذا منعت قوانين أمريكية محددة هذا الاستخدام.

رسالة من الرئيس

زملائي الأعزاء،

في أصول ممارستنا، ناقشت تاريخ مجموعة سوميتومو إلكترونيك والذي يعبر 120 عاما. ذكرت أن روح سوميتومو والتي تشمل هدفنا للسعي نحو الامتياز بعملنا والنزاهة بسلوك شركتنا. ولا نعمل فقط في كل علاقاتنا العملية ضمن حرف وجوهر القانون والتنظيمات وإنما وفقا لأعلى المعايير الأخلاقية.

وجزاء من هذه المعايير هو التأكد من تنافسنا بشدة حيث نعمل بطريقة أخلاقية. ويعني التنافس بشدة بطريقة أخلاقية هو السعي لاكتساب التجارة والطلبات ولكن يجب أن نحقق هذا بدون التواطؤ أو التآمر أو الاتفاق على أي شيء غير قانوني مع منافسينا. وعليه، يجب علينا أن نحدد أسعارنا وتجارنا بشكل منفصل.

وتكامل سياسة التنافس ومكافحة الاحتكار لمجموعة سوميتومو إلكترونيك أصول ممارستنا. ويقصد منها تذكير كل موظفينا، أينما كانوا، أن ينتبهوا ويتبعوا قوانين التنافس المختلفة حول العالم. وستطبق إدارة شركات مجموعة سوميتومو إلكترونيك هذه السياسة وتتأكد أن كل الموظفين يمثلون مع هذه السياسة.

أعد القسم القانوني وإدارة المخاطر والامتثال هذه السياسة ليساعدوا الموظفين بفهم المسائل الأساسية وتحديد المواضع التي تكون مصدر قلق. ويتوفر القسم القانوني الإقليمي عالميا ليساعدك في التأكد أنك تفهم هذه القوانين وتمثل لها. وتحظى مجموعة سوميتومو إلكترونيك ببرنامج شامل للامتثال مع التنافس ومكافحة الاحتكار وتعتبر هذه السياسة جزء من هذا البرنامج. ويتوفر التدريب شخصيا أو عبر الإنترنت. ويجب عليك أن تحضر هذا التدريب بانتظام. إضافة، فهي مسؤوليتك أن تفهم كيف تؤثر قوانين التنافس على عملك وعليك.

أطلب من كل منكم أن تلتزموا شخصيا بالعمل وفقا لجوهر سوميتومو وهذه السياسة.

إفادة سياسة مجموعة سوميتومو إلكترونيك التنافس ومكافحة الاحتكار العالمية

تقصد قوانين التنافس أن تشجع المنافسة بين الشركات وتضمن الإنصاف والسوق الحر.

تبنّت مجموعة سوميتومو إلكترونيك برنامج المنافسة ومكافحة الاحتكار (مكملاً لأصول ممارستنا) هدفين. الأول هو أن تضع وتواصل سياسات مجموعة سوميتومو إلكترونيك المعنية بالامتثال مع قوانين التنافس. ثانياً، منع مخالفة قانون التنافس هذا.

يغطي برنامج الامتثال هذا المبادئ الرئيسية التالية:

- مسؤولية كل موظف ومدير والمدراء والموظفين في مجموعة سوميتومو إلكترونيك للامتثال مع كل قوانين التنافس المنطبقة.
- يجب على كل موظفي مجموعة سوميتومو إلكترونيك ألا يتعاملوا أو يسمحوا لموظفيهم أن يتعاملوا أو يوافقوا أو يتحملوا أي سلوك يخالف قوانين التنافس المنطبقة أو سياسة مجموعة سوميتومو إلكترونيك العالمية للتنافس ومكافحة الاحتكار.
- لن يتحمل الموظفون في المناصب الإدارية المسؤولية الشخصية لأفعالهم فقط، وإنما لسلوك مرؤوسيههم. ولذلك على كل مدير أن يتوخى الحذر ليطبق السيطرة الداخلية المناسبة لخفض خطر مخالفة قانون التنافس.
- أي موظف يخالف سياسة مجموعة سوميتومو إلكترونيك للتنافس ومكافحة الاحتكار العالمية قد يخضع للتأديب وقد يشمل هذا الطرد.
- ستوفر مجموعة سوميتومو إلكترونيك المواد وبرامج التعليم التي تشرح بأسلوب عملي ما المتوقع من الموظفين الذي يتعاملون مع مسائل التنافس في مسؤولياتهم اليومية.

لن تتحمل مجموعة سوميتومو إلكترونيك أي سلوك قد يؤدي لمخالفة قانون التنافس ولن يصدر أي مدير أو مشرف تعليمات خلافاً لهذا.

أ . مراجعة لقانون التنافس ومكافحة الاحتكار

1 . مقدمة

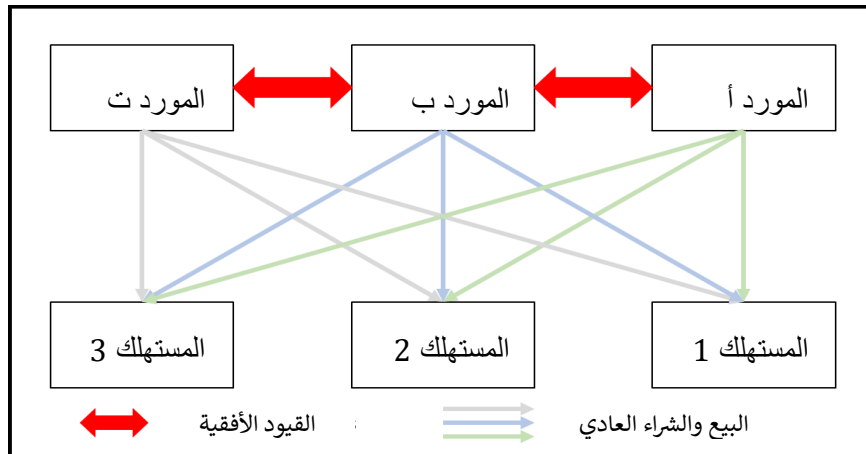
تبنّت أكثر من 120 دولة حول العالم قانون التنافس. ويوجد في قوانين هذه الدول المختلفة مبادئ مشتركة. ويجب على مجموعة سوميتومو إلكترونيك أن تتمثل مع قوانين التنافس هذه في المناطق التي تعمل بها. وفي العديد من الدول تطبق سلطات التنافس قوانينها على خروقات قانون التنافس والتي حدثت خارج سلطانتهم القضائي إذا اعتبروا أن السلوك سيضر المستهلكين في بلادهم. وفي بعض الدول، مثل الولايات المتحدة، تعتبر بعض الحركات مثل تثبيت السعر بواسطة المتنافسين غير قانونية بغض النظر عن الأذى للمستهلك. دائما راجع القسم القانوني لتحديد أي من قوانين التنافس تنطبق.

عادة تشترك قوانين التنافس بنفس الأهداف:

- 1 . التأكد أن يتم تشغيل السوق بكفاءة بواسطة الشركات بتوفير الأسعار التنافسية والخيار بالمنتجات والابتكار. وهذا يعني، مثلا، أنه يجب أن يتوفر للمشتري نطاقا من البائعين المستقلين المتنافسين والذي لم يعملوا معا لخفض درجة التنافس بينهم. وبالمثل، يجب أن يجد البائع مشترون متنافسون يعملون لمصالحهم لخفض التكاليف.
- 2 . التأكيد أنه بوجود شركة تهيمن على السوق، فتعمل هذه الشركة بدون أن تؤثر على المتنافسين والزبائن (مثل الاحتكار أو احتكار القلة) وان الشركة لا تضر التنافس من خلال السلوك المضاد للتنافس.
- 3 . التأكد أن الشركات لا تقوم بدمج أو شراء إذا كانت هذه الصفقة ستخفض بشكل ملحوظ التنافس وتضر الزبائن.

2 . التعامل مع المتنافسين (القيود الأفقية)

يعمل المتنافسون على نفس مستوى سلسلة التوريد – ولذلك يشار للاتفاقيات ما بين المتنافسون بالقيود الأفقية (الأسهم الحمراء)



وجوهر قانون التنافس الأساسي هو على كل شركة أن تتخذ قراراتها التجارية بشكل مستقل عن منافسيها. والاتفاقيات بين المتنافسين حول تثبيت السعر أو توزيع الزبائن أو الأسواق أو مضاربة المزايدات أو مقاطعة مشاركين بأسواق أخرى أو الداخلين الجدد؛ تعتبر مضرّة للزبائن حيث تعتبرها سلطات التنافس غير قانونية تلقائياً.

2.1 ما يعتبر اتفاقية؟

الاتفاقية ما بين متنافسين وخلافا لقانون التنافس لا تشمل عقدا رسميا فقط، وإنما أي اتفاق غير رسمي (مصافحة الأيدي، أو اتفاق سواء إن كان شفويا أو غيره، حديث في مطعم أو أثناء ممارسة هواية الجولف... إلخ، حيث يتم مشاركة معلومات حساسة تنافسيا للتحكم بحركة السوق). يمكن استقراء اتفاقية من أدلة ظرفية (أي متنافسين يتواصلون معا - وربما لم يتفقا على عمل ما - وفيما بعد اتبعوا نفس سلوك العمل) أو من السلوك (أي شركتين ترفع أو تخفض الأسعار بانتظام بنفس الوقت أو تعلن عن تغيرات بنفس الوقت). وقد لا يبدو تبادل المعلومات الحساسة تنافسيا مثل الاتفاقية، ولكنه قد يعتبر أدلة لاتفاقية غير قانونية بواسطة سلطات التنافس. وحتى لو لم يكن هناك اتفاقية غير قانونية، فالتواصل مع منافس قد يثير الشكوك أن اتفاقية مضادة للتنافس قد تكونت ويمكن لهذا أن يخضعنا لتحقيق أو قضية. إضافة في بعض السلاطين القضائية، تبادل المعلومات الحساسة تنافسيا بحد ذاته يعتبر مخالفا لقوانين التنافس.

2.2 ما يعتبر منافس؟

تعتبر شركة أخرى منافس إذا تنافست معنا في سوق مبيعاتنا (أسلاك الكهرباء أو الكوابل الليلية أو الضفائر الكهربائية... إلخ)، وإذا تنافست بشراء البضائع والخدمات، أو تنافست معنا على الموظفين في سوق العمل. وكثيرا ما يكون زبائن جزء من عملنا منافسين لأجزاء أخرى من عملنا.

2.3 أنواع الاتفاقيات المضادة للتنافس (أو التحالفات) ما بين المنافسين

1. **اتفاقيات تثبيت الأسعار.** الدخول بأي اتفاقية مع منافس لتثبيت الأسعار أو الشروط التنافسية يعتبر دائما غير شرعيا. وفي العديد من الدول- بما فيه اليابان والولايات المتحدة والمملكة المتحدة - يمكن للأشخاص المعنيون باتفاقيات تثبيت الأسعار أن يدخلوا السجن. لا يتعلق تثبيت الأسعار بالأسعار فقط، وإنما على شروط أخرى والتي قد تؤثر على الأسعار، مثل أجور الشحن أو الخصم أو فوائد التمويل أو الخدمات. إضافة في العديد من الدول تعتبر اتفاقية مع منافس والتي قد تحد أو تثبت شروط التوظيف للموظفين الحاليين أو المحتملين غير قانونية. يرجى استشارة القسم القانوني في إقليمك بهذه الحالة.
2. **اتفاقيات لتوزيع الأسواق أو المستهلكين.** يعتبر دائما غير قانونيا الدخول في اتفاقية مع منافس لتقسيم السوق. وفي هذا النوع من الاتفاقيات، يوزع المنافسون زبائن محددين أو أنواع زبائن أو منتجات أو مناطق بينهم. وقد يقرر مورد بشكل مستقل ألا يتعامل مع زبون معين ولكن لا يمكن للموردين أن يتفقوا على أي زبون سيوردون/يستهدفون.
3. **مضاربة المزايدات.** يعتبر دائما الدخول بأي اتفاقية مع منافس حول قيمة (بما فيه القيمة التقديرية) والشروط والظروف في مزايدة أو الوسيلة التي ستقدم بها أو تحدد المزايدة. تشمل مضاربات المزايدات غير القانونية على الاتفاقيات والتفاهم بين المنافسين لكي: (1) تدوير المشاريع/الأشغال أو المزايدة بين المنافسين. (2) تحديد من سيزايد ومن لن يزايد، أو من سيزايد لأي زبون، أو من سيزايد بسعر عالي ومن سيزايد بسعر منخفض. (3) تحديد الأسعار التي سيزايد بها المنافسون. وفي بعض الحالات، يعتبر حتى

تبادل المعلومات المعنية بالمزايدة أو من سيزايد غير قانونيا. يرجى استشارة القسم القانوني في إقليمك بهذه الحالة.

- 4 . **تبادل المعلومات الحساسة تنافسيا بين المنافسين.** في العديد من السلاطين القضائية، يعتبر تبادل معلومات معينة من المعلومات الحساسة تنافسيا (مثل معلومات عن أسعار مستقبلية أو استراتيجية تجارية غير موجودة في الحقل العام) على أنه تحالف. حتى إرسال معلومات عامة مباشرة لمنافس قد يعتبر كمحاولة للتأثير على استراتيجية المنافس (الموازية).
- 5 . **المقاطعة.** تعتبر المقاطعة اتفاق بين منافسين أو أكثر لرفض التعامل مع طرف ثالث سواء إن كان منافس آخر أو زبون أو مورد لأغراض مكافحة التنافس. وتشمل الأمثلة على رفض بيع البضائع لمخفض أسعار أو مخصم، أو استثناء منافس من هيئة تجارية أو منظمة تحديد المعايير.

2.4. الاتفاقيات الشرعية مع المنافسون

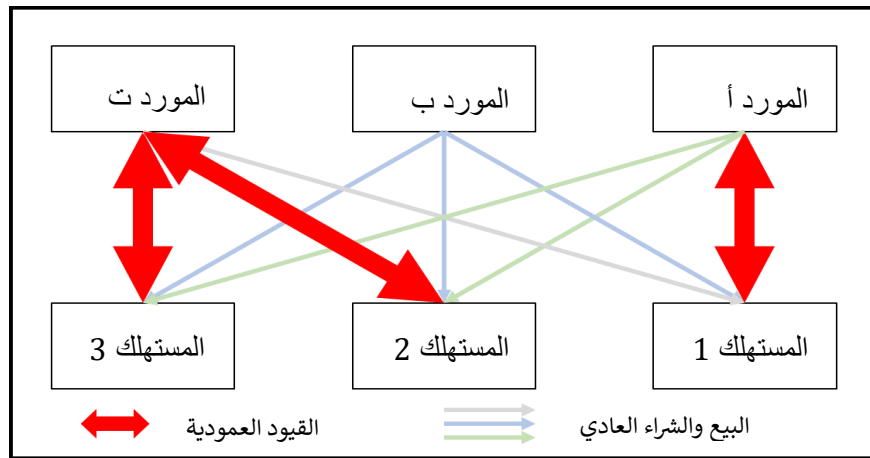
قد يكون هناك أسبابا شرعية لمناقشة أو الاتفاق على مسائل مع منافس، مثل:

- يطلب زبون بصراحة من منافسون أن يقدموا اقتراحات حول كيف يحلون معضلة تقنية.
- اتفاقيات تطوير مشترك وتعاون وبحث وتطوير مشترك وشركة مشتركة وتحالف على مشروع يعتبر خطيرا لتقوم به شركة واحدة نظرا لقلّة الإمكانيات حيث لا تتوفر الوسائل أو المهارات التقنية أو حيث يطلب الزبون هذا التعاون.
- التعامل مع منافسين في مجالات لا يتنافس بها المنافس مع شركتنا (مثل، شراء بضائع أو خدمات أو بيع بضائع أو خدمات) في مجال حيث لا تتنافس شركتنا والمشتري/البائع.

بكل الحالات، قد توجد أسباب لمناقشة أو الاتفاق على مسائل مع منافس. **يجب** عليك أن تستشير القسم القانوني في إقليمك قبل الدخول بنقاشات مع منافسك.

3 . القيود العمودية

يشار لاتفاقيات ما بين الأطراف التي تشغل مستوى مختلف من سلسلة التوريد على أنها قيودا عمودية (الأسهم الحمراء).



تشير القيود العمودية لأنواع معينة من الممارسات بواسطة الصانعين أو الموردين والمعنية بإعادة بيع منتجاتهم بسبب وجود تقييد حول كيف يمكن للطرف الآخر أن يتعامل مع المنتجات.

3.1 . المحافظة على سعر إعادة البيع

تعتبر اتفاقية مع الموزعين وتجار الجملة حول أسعار إعادة البيع والتي سيقاضونها من الزبائن، غير قانونية. شركتنا لن تستخرج اتفاقيات من زبائننا حول السعر أو السعر الأدنى الذي سيقوم الزبون بإعادة بيع منتج بدون موافقة من القسم القانوني الإقليمي.

3.2 . قيود عمودية أخرى

بشكل عام، قد تكون القيود العمودية التالية غير قانونية، وفقا للحد الذي تسبب ضررا للتنافس في السوق المعني:

- اتفاقية تتطلب من المورد أن يتعامل بشكل حصري مع شركتنا، أو تقييد مورد من بيع بضائعه أو خدماته لمنافسين مجموعة سوميتومو إلكترونيك.
- اتفاقية مع موزعين أو تجار جملة حول المناطق أو الزبائن الذي يمكن لتجار الفرقة أن يبيعوا فيها.
- اتفاقية تحد بها شركتنا الأفراد أو الشركات التي يشتري منها زبائننا البضائع أو الخدمات أو تحاول أن تحد من حقوق الزبائن في شراء البضائع أو الخدمات من آخرين.
- بيع نفس المنتج بأسعار مختلفة أو بشروط مختلفة لزبائن مختلفة أثناء نفس الفترة الزمنية.

يجب عليك أن تناقش أي من هذه المسائل مع القسم القانوني الإقليمي قبل الدخول أي من هذه الاتفاقيات.

4 . اضطهاد الموضع المهيم

لا يعتبر غير قانوني أو خطأ أن تنجح شركة من خلال الوسائل الشرعية مثل استخدام رخص الامتياز. ولكن قوانين التنافس تحظر عادة السلوك الاستثنائي بواسطة احتكاري (مثل اليابان والولايات المتحدة) أو اضطهاد موضع قوي بالسوق (مثل اليابان والاتحاد الأوروبي والعديد من الدول الأخرى).

يكون على الشركات ذات قوة ضخمة في السوق مسؤولية خاصة بالألا تسمح لسلوكها أن يعكر السوق. ويشمل السلوك الذي يمكن أن يعتبر مضاد التنافس لو قامت به شركة قوية/احتكارية بدون التبرير الموضوعي:

- مقاضاة أسعار باهظة وغير معقولة.
- البيع بسعر منخفض جدا (تحت التكلفة) لكي تمنع منافس جديد من دخول السوق.
- اتفاقية تربط شراء منتج باتفاقية لشراء منتج آخر.
- رفض الدخول بعقد مع زبون.
- الدخول بمتطلبات شراء أو بيع حصري (لا تنافسي)
- هيكلة التخفيض/الخصم حتى يتم معاقبة الزبائن إذا لم يشتروا كل متطلباتهم من الشركة القوية.

إذا كان لشركتنا موضع قوي حول منتج محدد، يجب على موظفينا ألا يدخلوا بعقود لمنتجات أو خدمات بالشروط أعلاه (أو يرفضون الدخول بعقد) قبل الحصول على الإرشاد من القسم القانوني الإقليمي.

ب . مناطق محتملة بالغة الدقة

1 . التفاعل الاجتماعي مع المنافسين

بحالة تفاعلك اجتماعيا مع منافس، يجب عليك أن تتوخى الحذر ألا يشمل هذا التفاعل أي مواضيع عمل حساسة مثل الأسعار أو التكاليف أو شروط وأحكام البيع أو خطط العمل أو الموردين أو الزبائن أو المناطق أو الإمكانية أو الإنتاج أو أي موضوع آخر يمكن اعتباره حساسا تنافسيا إلا إذا وافق عليه القسم القانوني الإقليمي مقدما.

2 . الهيئات التجارية والأحداث الصناعية

تجلب الهيئات التجارية والأحداث الصناعية المشاركين في صناعة معينة لمناقشة مسائل مشتركة. ولكن يمكن لاجتماعات الهيئات التجارية هذه والأحداث الصناعية أن توفر الفرص للمنافسين لمناقشة مواضيع قد تؤدي لمخالفة قوانين التنافس. يجب على الموظفين أن يحصلوا على التدريب أو التوجيه من القسم القانوني الإقليمي قبل الاشتراك بهيئة تجارية، ويجب عليهم أن يعدوا أجندة مكتوبة مقدما لكل اجتماع حتى تكون المواضيع التي تناقش بالاجتماع متماشية مع الأجندة. ويتوقع من الموظفين أن يبلغوا فوراً للقسم القانوني الإقليمي إذا حدثت أي نقاشات في الاجتماع تتعلق بمواضيع حساسة تنافسيا.

3 . تبادل المعلومات

أي تبادل معلومات مع منافس يتعلق بمعلومات غير عامة سواء إن كانت سائدة أو مستقبلية، أو غير مجمعة أو معنية بشركة وبالتالي تعتبر حساسة تنافسيا قد تكون مخالفة لقانون التنافس. أي تبادل لمعلومات حساسة تنافسيا ضمن المنافسون يجب أن تقيم بواسطة القسم القانوني الإقليمي لتحديد مخاطر مخالفة قانون التنافس وان يتم هيكلتها للحد من الضرر التنافسي.

4 . المشاريع المشتركة والتحالفات والاندماج والاستحواذ واتفاقيات التعاون مع المنافسون

والمشاريع القانونية الأخرى مع المنافسون.

بينما يكون شرعيا للمنافسين أن ينشئوا مشروعا مشتركا أو تحالف لتحسين التنافس، فيمكن لهذه الاتفاقيات أن تثير مشاكل مع قانون التنافس. وبسبب مخاطر المشاكل مع قانون التنافس المحتملة بتكوين وتنفيذ هذه الاتفاقيات، يجب أن يشارك عضوا من القسم القانوني الإقليمي من بداية النقاش. ويجب على القسم القانوني الإقليمي أن يتأكد أن النقاشات والمفاوضات والتواصل والمشروع التجاري المشترك بحد ذاته مشجع للتنافس ويتأكد أن حركة المستندات والتواصل وتنفيذ المشروع بنفسه يتماشى مع قانون التنافس.

5 . مسائل القياس

يعتبر القياس مقارنة هيكلية لأفكار وعمليات ووسائل الشركات الأخرى. ويمكنه أن يكون أداة مشجعة للتنافس عند تنفيذه بشكل صحيح عن طريق (1) المسح الشرعي أو استشارة المنظمات المستخدمة لوسائل وقائية معينة، أو (2) باستخدام المعلومات العامة فقط أو المعلومات التي يوفرها زبون بشكل شرعي. ولكن القياس الذي يتم بدون الامتثال للحذر لهذه الوسائل الوقائية قد يستخدم كوسيلة لتبادل معلومات حساسة تنافسيا وخلافا لقانون التنافس. يجب عليك أن تحصل على الموافقة المسبقة من القسم القانوني الإقليمي قبل المشاركة أو الموافقة على المشاركة في أي تمرين قياس غير ما تم وصفه في النقاط 1 و2 أعلاه. يجب عليك أن تتصل بالقسم القانوني الإقليمي إذا راودك أي سؤال أو قلق إذا كان مسح و/أو تمرين القياس يخالف هذه السياسة.

6 . علاقات العمل العمودية مع المنافسون

قد تواجه وضع تكون شركة تتنافس مع مجموعة سوميتومو إلكترونيك موردا أو موزعا أو لها علاقة أخرى مع مجموعة سوميتومو إلكترونيك والتي تكون منفصلة عن المنتج/المجال الذي تتنافس فيه الشركات. يجب عليك أن تتأكد أن أي تواصل مع هذا المنافس يكون محدودا لعلاقة العمل "العمودية" مع مجموعة سوميتومو إلكترونيك (أي مشتري/مورد أو موزع/زبون) ولا تشمل المجالات الأخرى التي تتنافس فيها. وإذا لم تكن متأكدا إذا كان التواصل مع أحد هؤلاء المنافسون حول موضوع ما مسموحاً، فمن المهم أن تطلب التوجيه من القسم القانوني الإقليمي للحصول على النصيحة المناسبة وان تطبق التدابير الوقائية المناسبة واتفاقيات عدم الإفصاح والحواجز الداخلية.

ت . التعزيز

عواقب مخالفة قانون التنافس جسيمة للشركة والموظف الذي يرتكب المخالفة.

1 . العواقب للشركة

1.1 الغرامات

قد تؤدي مخالفة قانون التنافس لغرامات باهظة. مثلا، في أوروبا قد تكون الغرامة إلى 10% من دخلنا السنوي عالميا. في الولايات المتحدة، غرامة مخالفة قانون مكافحة الاحتكار الفدرالي، قد تصل إلى 100 مليون دولار أو أكثر حيث يتجاوز ضعفي المكسب أو الخسارة ذلك المبلغ. وقد يتم فرض الغرامات أيضا لمخالفة قوانين الولاية وقد تكون هذه باهظة جدا.

1.2 تعويض الزبائن

يمكن للأطراف الخاصة المتضررة أن تقاضي مجموعة سوميتومو إلكترونيك في المحكمة للضرر الذي تعرضوا له من مجموعة سوميتومو إلكترونيك ومنافسيها. وفي بعض السلطات القضائية، كما هو في الولايات المتحدة، يمكن للأطراف المتضررة أن تحصل على تعويض ثلاثي (أي تعويض يساوي ثلاثة أضعاف الأجر التي دفعت لمجموعة سوميتومو إلكترونيك ومنافسيها بسبب هذه المخالفة).

1.3 تكلفة التحقيق والمقاضاة

تكلفة الإجراءات المالية لسلطات التنافس إضافة للأضرار الخاصة التابعة قد تكون مرتفعة جدا وتضع فورا العبء المالي على شركات مجموعة سوميتومو إلكترونيك.

1.4 مقاطعة الإدارة

وجود تحقيق أو قضية تخريرية وقد يؤثر على وقت الإدارة والنشاطات اليومية مما يعني أن القرارات الرئيسية قد تتأخر أو تتأثر.

1.5 الضرر للسمعة

يجب ألا ننسى الضرر لسمعتنا قد يسببه الدخول بنشاط غير قانوني. وفي هذا العصر الجديد بانتشار الإعلام الاجتماعي والإنترنت، قد يحدث الضرر الفعلي أو المحتمل لسمعتنا بشكل سريع. ورؤيتنا نشارك بنشاط مضاد للتنافس قد يضر سمعتنا مع زبائننا ومع الجمهور العام ويؤثر على إمكانياتنا في التوظيف.

2 . العواقب للأفراد

مخالفة قانون التنافس يعتبر جريمة في عدد من السلطات القضائية ويمكن أن تؤدي لعقوبة سجنية للموظفين. الولايات المتحدة، شديدة في تحميل التنفيذيين الأفراد المسؤولية للمشاركة في مخالفات احتكارية حتى ولو حدث الفعل خارج الولايات المتحدة، وتكون العقوبات السجنية لمدة تصل 10 سنوات (مع ترحيل الأفراد وسجنهم في الولايات المتحدة). وتستخدم سلطات قضائية أخرى صلاحياتها في التعزيز الجنائي لمعاقبة نشوء التحالفات.

ث . توجيهات عملية – ما تفعله ولا تفعله

على الموظفين أن:

- يناقشون مسائل أو مخاوف تنافسية مع القسم القانوني الإقليمي.
- يتبعون المتطلبات بالنسبة لقانون التنافس واتخاذ كل التدريب المطلوب.
- يوقفون محادثاتهم وخاصة مع منافس إذا شكوا أن الحديث قد يتطرق لمجالات غير مناسبة حيث يشكون إذا كان شرعياً. عليهم أن:
 - 1 . يبلغوا فوراً الشخص أن هذا النقاش يخالف هذه السياسة.
 - 2 . ينهوا فوراً النقاش و/أو يتركوا النقاش ويطلبوا أن يتم تسجيل تركهم.
 - 3 . فوراً أن يدونوا ملاحظات عن فعلهم.
 - 4 . الاتصال بأقرب ما يمكن مع القسم القانوني الإقليمي بالنسبة لتفاصيل هذا النقاش.
- التبليغ عن أي نقاش يتطرق للمواضيع المذكورة أعلاه فوراً للقسم القانوني الإقليمي.

على الموظفين ألا:

- يناقشون الأسعار وتوقيت تغيير الأسعار والتكاليف والهوامش والشروط والأحكام للخصوم أو التنزيل والإمكانات والمزايدات للعمل والمشاريع الجديدة والاستراتيجيات وخطط العمل والموردين والزيائن وأي معلومات حساسة تنافسياً مع منافسي مجموعة سوميتومو إلكترونيك. وينطبق هذا الحظر طول الوقت وفي كل المواقع بما فيه الهيئات التجارية والمناسبات الاجتماعية وفي الإعلام الاجتماعي.
- المزمع أو استخدام اللغة المبهمة أو التحزيرية والتي يمكن أن تفسر على أنها تقترح أو تعبر عن اتفاقية أو تفاهم لكي: يحدد الأسعار أو أي شروط بيع أخرى (بما فيه شروط الائتمان أو الخصم) تثبيت المزايدات أو الاتفاق عليها (الاتفاق على عدم المزايدة) توزيع الأسواق أو الزيائن خفض أو سيطرة الإنتاج أو المخرج أو مقاطعة أو معاقبة أو التحيز ضد شركة أو شخص آخر.
- الاتفاق مع زبون أو منافس على عدم التعامل مع شركات أخرى.
- الاتفاق مع منافس بالنسبة لتوظيف أو تجنيد الموظفين (بما فيه الاتفاق على عدم توظيف أو تجنيد موظف) أو شروط وأحكام التوظيف.
- المشاركة بأي من النشاطات التالية – بدون موافقة مسبقة من القسم القانوني الإقليمي:
 - 1 . حد المنطقة أو السعر الذي يمكن بها الزبون أن يبيع منتجات شركتنا.
 - 2 . حد الأشخاص أو الشركات الذي يمكن لزبوننا أن يبيع منتجات شركتنا.
 - 3 . يطلب من زبون يشتري منتج أو خدمة واحدة أن يشتري منتج أو خدمة أخرى (اتفاقيات الربط).
 - 4 . منع زبون من الشراء من منافس لك (اتفاقيات التعامل الحصرية).
 - 5 . المشاركة في نشاطات قد تبدو كاضطهاد لموقع قوة.

ج . النتيجة

لضمان الامتثال مع قانون التنافس تضع هذه السياسة المسؤولية على كل مدير وموظف ومسؤول وعامل.

يقصد من هذه السياسة أن تساعدك في فهم وتلبية مسؤوليتك للامتثال مع أصول ممارسات مجموعة سوميتومو إلكترونيك.

لا يقصد من هذه السياسة أن تجعلك خبيراً، وإنما لتساعدك في تحديد مسائل التنافس التي قد تنجم أثناء أدائك لمسؤوليات وظيفتك.

الممارسات الموصوفة هنا لا تشكل كل نوع من الترتيب أو الاتفاق والذي قد يعتبر مخالفة لقانون التنافس.

يجب عليك أن ترفع أي اتفاق أو علاقة عمل أو فرصة عمل قد تمثل مشكلة تنافسية مع القسم القانوني الإقليمي.