



Globalna polityka przestrzegania prawa konkurencji

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żadna część niniejszego dokumentu nie może być powielana, w żadnej formie ani w jakikolwiek sposób, bez pisemnej zgody CEMEX.



Wstęp

Celem „Globalnej Polityki Przestrzegania Prawa Konkurencji” CEMEX (dalej „Polityka”) jest promowanie przestrzegania przepisów prawa konkurencji, obowiązujących w krajach, w których prowadzimy działalność. Przepisy prawa konkurencji mają na celu:

- zagwarantować wolną i otwartą konkurencję w gospodarce kapitalistycznej; oraz
- zakazać zachowań antykonkurencyjnych, których mogą dopuszczać się pojedyncze podmioty samodzielnie lub kilka podmiotów działających w porozumieniu.

Celem niniejszej Polityki jest opisanie podstawowych zasad prawa konkurencji w tym prawa konkurencji, przepisów ustawowych oraz regulacji wykonawczych, które mają zastosowanie do naszej zwykłej działalności, a także do relacji między CEMEX a jej klientami i dostawcami, przy uwzględnieniu identyfikacji ryzyk i obszarów problemowych, a także obowiązujących w ramach CEMEX mechanizmów służących rozwiązywaniu problemów.

CEMEX oczekuje, że wszyscy pracownicy będą zgłaszać wszelkie przypadki nieprzestrzegania prawa oraz zwracać się z zapytaniami odnośnie wszelkich działań, które mogą być niezgodne z prawem.

Zakres

Niniejsza Polityka ma zastosowanie do wszystkich pracowników, innego personelu, dostawców i klientów firmy CEMEX, S.A.B. de C.V., a także do jej spółek zależnych i stowarzyszonych (zwanych łącznie „CEMEX”).

Czym są przepisy prawa konkurencji?

Przepisy prawa konkurencji zakazują praktyk biznesowych ograniczających konkurencję. Zgodnie z prawem konkurencji umowy lub porozumienia, które uniemożliwiają lub ograniczają konkurencję lub które mają doprowadzić do takiego skutku mogą zostać uznane za niezgodne z prawem, niezależnie od tego, czy są to umowy spisane czy ustne, formalne czy nieformalne.

Ważne jest, aby pamiętać, że zgodnie z przepisami ochrony konkurencji, umowy nie muszą być sformalizowane, aby zostały uznane za naruszające te przepisy. Umowa nie musi być zawarta na piśmie, ani nawet nie musi być oparta na ustnym porozumieniu. Do nielegalnych porozumień może dochodzić na podstawie wniosków wyciąganych ze sposobu postępowania lub innych informacji, takich jak:



- rozmowy telefoniczne
- emaile
- spotkania
- bycie widzianym na tych samych targach
- sposób postępowania podczas składania ofert
- czas podejmowania decyzji w sprawie ustalania cen
- udział w spotkaniach stowarzyszeń branżowych

Jakie rodzaje działań są przedmiotem przepisów dotyczących ochrony konkurencji?

- Działania podejmowane wspólnie z innymi: Niezgodne z prawem jest, gdy dwa lub więcej niż dwa podmioty wspólnie dążą do nieuzasadnionego ograniczenia handlu.
- Działania podejmowane samodzielnie: Firma nie może nielegalnie zmonopolizować ani dążyć do zmonopolizowania rynku określonego produktu lub usługi ani nie może nadużywać pozycji dominującej.

UWAGA: Prawo ochrony konkurencji nie zabrania występowania wszelkich ograniczeń w handlu, a jedynie tych, które są nieuzasadnione.

Dlaczego ważna jest znajomość prawa konkurencji?

Każdy przedstawiciel CEMEX musi zagwarantować przestrzeganie przez siebie prawa ochrony konkurencji oraz niniejszej Polityki i ponosi z tego tytułu odpowiedzialność. Ważne jest, aby pamiętać, że:

- CEMEX to globalna firma obecna we wszystkich zakątkach świata.
- Ponad 100 krajów posiada szczególne przepisy prawa konkurencji.
- Egzekwowanie przepisów dotyczących ochrony konkurencji jest realizowane głównie poprzez współpracę między administracjami państwowymi na całym świecie.
- Nasze relacje biznesowe mogą mieć wpływ na więcej niż jeden kraj, a przez to mogą podlegać różnym przepisom o ochronie konkurencji.

Pracownicy, członkowie kierownictwa, odbiorcy oraz klienci CEMEX muszą być zaznajomieni z niniejszą Polityką, a także z miejscowymi przepisami, gdyż mogą one dotyczyć ich działań.. Osoby te muszą być w stanie rozpoznać, kiedy powinny zasięgnąć porady doradcy prawnego.



Główne przykłady porozumień antykonkurencyjnych

Niektóre rodzaje umów są z definicji niezgodne z prawem. W tej sytuacji ich cel lub zamiar nie ma znaczenia. Do umów tych należą m.in.:

a) Kartele

- (i). Ustalanie cen
- (ii). Spotkania stowarzyszeń branżowych w celach niezgodnych z prawem
- (iii). Podział rynku
- (iv). Ograniczanie produkcji

b) Relacje z klientami i dostawcami

- (i). Selekcja klientów i odmowa zawierania umów
- (ii). Sprzedaż wiązana / umowy wzajemne
- (iii). Porozumienia z dystrybutorami i dealerami
- (iv). Wspólne zaopatrywanie

c) Relacje z konkurencją

- (i). Bojkoty
- (ii). Badania branżowe

d) Antykonkurencyjne transakcje dotyczące przekształceń przedsiębiorstw

- (i). Połączenia i przejęcia
- (ii). Wspólne przedsięwzięcia

e) Dyskryminacja cenowa

- (i). Dyskryminacja w zakresie wsparcia organizacji zbytu
- (ii). Odpowiedzialność nabywcy
- (iii). Fikcyjne pośrednictwo

f) Monopolizacja

- (i). Siła monopolistyczna
- (ii). Nielegalne zdobycie lub utrzymywanie pozycji monopolistycznej

g) Patenty

- (i). Oszustwa wobec urzędu patentowego.
- (ii). Egzekwowanie w złej wierze
- (iii). Restrykcyjne praktyki licencyjne

a) Kartele

Porozumienia kartelowe stanowią jedną z najczęstszych form porozumień antykonkurencyjnych. Obejmują one sytuacje, w których firmy uzgadniają, że nie będą między sobą konkurować, m.in. poprzez ustalanie cen, ograniczanie produkcji, zmowy przetargowe lub też przydzielanie lub podziału rynków lub regionów. Porozumienia kartelowe zwykle obejmują ceny, warunki kredytowe, rabaty, klientów i obszary zaopatrzenia, oraz m.in. ustalanie, kto ma zdobyć kontrakt i wygrać przetarg. Uczestnictwo w kartelu może prowadzić do surowych kar, w tym kary pozbawienia wolności dla pracowników odpowiedzialnych za istnienie kartelu.

(i) Ustalanie cen

Ustalanie cen występuje wtedy, gdy konkurenci dokonują uzgodnień, na mocy których dążą do ustalenia cen sprzedaży, na przykład poprzez umowy w sprawie rabatów. Aby uniknąć zarzutów ustalania cen:

- Nigdy nie rozmawiaj z przedstawicielem konkurencji o cenach, po których każdy z was realizuje sprzedaż na rzecz swoich klientów.
- Ogranicz dyskusję ściśle do warunków, na których będziesz realizował sprzedaż na rzecz konkurenta, jeśli będzie on jednocześnie klientem. W razie potrzeby stwórz tzw. mur między osobami pracującymi nad umową a osobami zajmującymi się działalnością konkurencyjną.
- Wszystkie oferty na roboty muszą być przygotowywane samodzielnie; nigdy nie przedstawiaj konkurentowi strategii ofertowej.
- Nigdy nie wymieniaj się informacjami niepublicznymi, chyba że uzyskasz zgodę Działu Prawnego.
- W trakcie badania *due diligence* oraz w trakcie procesu integracji po połączeniu przestrzegaj wszystkich wewnętrznych wytycznych Działu Prawnego i Kierownictwa.
- Unikaj wszelkich działań, które mogą być interpretowane jako antykonkurencyjne ustalanie cen (zasięgnij opinii Działu Prawnego odnośnie ewentualnego ogłoszenia podwyżki cen)

(ii) Spotkania stowarzyszeń branżowych

Spotkania stowarzyszeń branżowych mogą być w pełni legalnym forum do omawiania regulacji prawnych, bezpieczeństwa i higieny pracy, polityki władz i innych niż sprawy handlu i rynków. Jednak spotkań stowarzyszeń branżowych nie wolno wykorzystywać ani postrzegać jako okazji do utworzenia lub utrzymywania kartelu.



Ważne jest, aby pamiętać, że są to spotkania z konkurentami, dlatego też należy wziąć pod uwagę następujące kwestie:

- Należy uczestniczyć wyłącznie w tych spotkaniach, które są absolutnie niezbędne.
 - Przed spotkaniem takiego stowarzyszenia powinno zostać odczytane oświadczenie w sprawie polityki ochrony konkurencji, a dodatkowo powinien być obecny prawnik, który będzie monitorował wszystkie kwestie.
 - Uzyskaj i przestrzegaj planu każdego takiego spotkania. Sporządź protokół po każdym spotkaniu i upewnij się, że zostanie on podpisany przez wszystkich obecnych członków.
 - W trakcie, a nawet po każdym z tych spotkań należy unikać rozmów m.in. o cenach, rynkach, klientach, wolumenach i strategii.
 - Jeśli jakkolwiek rozmowa zbacza z tematu:
 - Przepraszy tak głośno i w sposób tak wyraźny, jak tylko potrafisz;
- Skontaktuj się z Działem Prawnym w celu uzyskania porady.

(iii) Podział rynku

Decyzję o tym, kiedy, gdzie i jak robić interesy należy podejmować wewnątrz firmy. Porozumienia między konkurentami w sprawie podziału rynków, terytoriów lub klientów są zwykle nielegalne. Ponadto zabronione jest wchodzenie w zмовę z konkurentami w sprawie podziału rynku, uzgadnianie powstrzymywania się od sprzedaży na tych samych rynkach geograficznych lub na rzecz tych samych klientów i/lub uzgadnianie, że jeden z konkurentów zaoferuje niższą stawkę w przetargu. Kluczowym elementem w określaniu podziału rynku może być dominująca pozycja rynkowa, która przekłada się na nadużywanie takiej władzy rynkowej poprzez kontrolowanie cen, lub która może wykluczyć konkurencję na danym rynku w dążeniu do ograniczenia konkurencji. Każda umowa handlowa, która zawiera zapisy dotyczące zakazu konkurencji, musi zostać sprawdzona i zatwierdzona przez Dział Prawny.

(iv) Ograniczanie produkcji

Ograniczanie produkcji poprzez kontrolowanie ilości produkowanych towarów lub świadczonych usług jest niezgodne z prawem, gdy takie działania mają na celu utrzymanie wysokich cen z korzyścią dla wybranych konkurentów, klientów i/lub dostawców.

b) Relacje z klientami i dostawcami

Relacje CEMEX z klientami i dostawcami muszą być uczciwe i prowadzone w sposób, który najbardziej sprzyja konkurencyjności produktów i usług CEMEX.

(i) Selekcja klientów i odmowa zawierania umów

Każda firma ma prawo – działając samodzielnie w dobrej wierze – wybierać osoby, z którymi chce negocjować i zawierać umowy, a także ma prawo, w zależności od sytuacji, odmawiać podjęcia negocjacji i zawarcia umowy z dowolnego powodu. Jednak odmowa zawarcia umowy, która jest wynikiem porozumienia, a nawet dyskusji z inną firmą, może stanowić niezgodne z prawem porozumienie, niezależnie od tego, czy ta druga firma jest konkurentem, klientem czy dostawcą.

(ii) Sprzedaż wiązana i umowy wzajemne

Sprzedaż wiązana występuje wtedy, gdy sprzedający zgadza się sprzedać jeden produkt tylko pod warunkiem, że klient nabędzie drugi produkt. CEMEX pozwala swoim klientom swobodnie decydować o produktach, które chcą kupić. CEMEX nie wykorzystuje swojej pozycji rynkowej, aby uzależniać sprzedaż produktu potrzebnego klientowi od zakupu produktu, którego klient nie potrzebuje. Podobnym rodzajem transakcji są zakupy wzajemne, które mają miejsce wtedy, gdy sprzedający zgadza się sprzedać jeden produkt kupującemu tylko pod warunkiem, że klient sprzeda mu inny produkt. Zakupy wzajemne mogą być niezgodne z prawem, jeżeli stosowany jest przymus.

Sprzedaż wiązana w pewnych okolicznościach może stanowić naruszenie przepisów prawa konkurencji. Do okoliczności tych należą:

- **Dwa produkty.** Wiązanie jest nielegalne tylko wtedy, gdy chodzi o dwa odrębne produkty. Wiązanie różnych elementów jednego produktu, np. sprzedaż opon razem z samochodem jest legalna.
- **Sprzedaż warunkowa.** Aby sprzedaż wiązana była niezgodna z prawem, kupujący musi być zmuszany do zakupu drugiego produktu. Sprzedaż wiązana nie występuje, jeśli nabywca ma praktyczną możliwość zakupu wyłącznie produktu, którym jest zainteresowany, nawet jeśli pobierana jest wówczas wyższa cena, lub jeśli kupujący preferuje zakup pakietu dwóch lub więcej produktów.

Należy skonsultować się z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami w sprawie transakcji obejmujących zakupy wiązane lub wzajemne, jeśli wspomniane okoliczności występują lub jeśli klient twierdzi, że są one obecne. Transakcja może mimo wszystko być zgodna z prawem, w zależności od innych okoliczności, ale ryzyko naruszenia przepisów prawa konkurencji jest znaczące. Sprawdzenie pod kątem zgodności z przepisami prawa konkurencji jest niezbędne.

(iii) Porozumienia z dystrybutorami i pośrednikami

Należy pamiętać o tym, że pośrednicy CEMEX często stanowią dla siebie konkurencję.



CEMEX może zostać pociągnięty do odpowiedzialności na gruncie prawa konkurencji, jeśli okaże się, że pomógł zawrzeć porozumienie antykonkurencyjne między pośrednikami.

Aby uniknąć powyższego ryzyka, pracownicy CEMEX muszą unikać uczestnictwa w umowach o charakterze wyłącznym lub ograniczającym z dystrybutorami i pośrednikami. Przykładami takich ograniczeń są:

- Porozumienia „na wyłączność”
- Ograniczanie dystrybutorów/pośredników do niektórych terytoriów;
- Ograniczanie dystrybutorów/ pośredników do niektórych klientów;
- Ograniczenia w zakresie obsługiwanie konkurencyjnych produktów;
- Narzucenie cen odsprzedaży; oraz
- Zapobieganie konkurencji wśród dystrybutorów/ pośredników .

(iv)Wspólne zaopatrywanie się

Udział konkurentów w porozumieniach dotyczących wspólnego zaopatrywania się może być zgodny z prawem, szczególnie gdy w ten sposób dochodzi do poprawy efektywności. Porozumienia te jednak mogą pociągać za sobą znaczne ryzyka odpowiedzialności na gruncie prawa ochrony konkurencji, zwłaszcza jeśli sąd uzna, że porozumienie ma na celu ułatwienie kartelu między uczestnikami. Wszelkie porozumienia dotyczące wspólnego zaopatrywania się muszą zostać sprawdzone przez Dział Prawny lub Dział Zgodności z Przepisami.

c) Relacje z konkurencją

Oprócz unikania karteli CEMEX musi zagwarantować, aby jego umowy biznesowe z dowolnym konkurentem były zgodne z przepisami antymonopolowymi.

(i) Bojkoty

Bojkoty są zwykle rozumiane jako umowa lub porozumienie między dostawcami i/lub klientami w sprawie tego, że nie będą oni realizować sprzedaży na rzecz określonych podmiotów trzecich, kupować od nich lub utrzymywać z nimi stosunków handlowych. Do porozumień takich należą na przykład umowy w sprawie niesprzedawania produktów na rzecz konkurentów obniżających ceny, wspólna odmowa zakupu od dostawców oraz umowy w sprawie niesprzedawania produktów danemu klientowi do czasu zrezygnowania przez niego z zakupów od konkurenta. Nie bierz udziału we wspólnych bojkotach z konkurentami. Każdą decyzję, aby nie utrzymywać stosunków handlowych z jakimś podmiotem, należy podjąć wewnątrz firmy, na podstawie uzasadnionych powodów biznesowych.

Pracownicy powinni unikać następujących rodzajów umów, które mogą być postrzegane jako nielegalne bojkoty:

- Porozumienie między konkurentami, aby nie robić interesów z określonymi dostawcami lub klientami.
- Porozumienie między niektórymi konkurentami, aby nie współpracować lub nie robić interesów z innymi konkurentami.
- Porozumienie zawarte na wniosek dwóch lub więcej odbiorców albo dwóch lub więcej dostawców, aby nie robić interesów z konkurentami firm zgłaszających taki wniosek.

(ii) Badania branżowe

CEMEX może zostać poproszony o udział w badaniu służącym zgromadzeniu i opublikowaniu informacji na temat ustalania cen, wielkości sprzedaży, a także innych informacji poufnych. Jeśli badania te są przeprowadzane bez przestrzegania pewnych środków ostrożności, mogą one doprowadzić do pociągnięcia uczestniczących w nich firm do odpowiedzialności na gruncie prawa ochrony konkurencji. Z tego względu żaden pracownik nie powinien przekazywać informacji ani uczestniczyć w badaniach branżowych bez uprzedniej konsultacji z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami.

d) Antykonkurencyjne transakcje dotyczące przekształceń przedsiębiorstw

(i) Połączenia i przejęcia

Niektóre transakcje dotyczące przekształceń przedsiębiorstw mogą naruszać Przepisy prawa konkurencji, jeśli prowadzą do osłabienia konkurencji.

Na wielu rynkach połączenia, przejęcia i wspólne przedsięwzięcia są ściśle regulowane przez właściwe instytucje na mocy odpowiednich przepisów prawa konkurencji. Pamiętaj:

- Jeśli uczestniczysz w badaniu *due diligence* lub negocjacjach związanych z transakcją połączenia, możesz zetknąć się z poufnymi informacjami konkurenta.
- Upewnij się, że przestrzegasz warunków obowiązujących umów o zachowaniu poufności, a także lokalnego prawa konkurencji.
- Nie przekazuj informacji konkurenta innym jednostkom biznesowym CEMEX.
- Pamiętaj, że instytucje państwowe mogą zażądać wglądu do dokumentów tworzonych w odniesieniu do połączenia, przejęcia lub wspólnego przedsięwzięcia (w tym odręcznych notatek, wiadomości e-mail – nawet jeśli zostaną usunięte – oraz projektów dokumentów, niezależnie od tego, czy są przechowywane w biurze czy w miejscu prywatnym). Przy tworzeniu projektów dokumentów zachowaj ostrożność.

(ii) Wspólne przedsięwzięcia

Od czasu do czasu CEMEX może współpracować z jednym lub większą liczbą konkurentów, aby wspólnie realizować pewne funkcje, np. produkcję, sprzedaż lub badania i rozwój. Taka współpraca może przybrać formę wspólnego przedsięwzięcia. Przy starannym zaplanowaniu i zarządzaniu taką współpracą nie wystąpi naruszenie przepisów prawa konkurencji, nawet jeżeli współpraca taka obejmuje pewne ograniczenia konkurencji między stronami uczestniczącymi we wspólnym przedsięwzięciu. Jednak dostosowanie tych wspólnych przedsięwzięć do wymogów przepisów prawa konkurencji jest bardzo złożonym zadaniem. Jeśli nie zostanie ono przeprowadzone w prawidłowy sposób, CEMEX zostanie narażony na poważne, niepotrzebne ryzyka na gruncie prawa konkurencji, łącznie z potencjalną odpowiedzialnością za zawarcie umowy kartelowej. W związku z tym do wszelkich form współpracy z rzeczywistym lub potencjalnym konkurentem należy stosować następujące zasady:

- Przed rozpoczęciem z konkurentem jakichkolwiek rozmów na temat potencjalnej współpracy, skonsultuj się z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami.
- Zadbaj o to, aby Dział Prawny lub Dział Zgodności z Przepisami monitorował wszelkie kontakty z konkurentami w trakcie tworzenia wspólnego przedsięwzięcia lub umowy o współpracy. Należy przestrzegać wszelkich ograniczeń w zakresie kontaktów, które zostaną nałożone przez Dział Prawny lub Dział Zgodności z Przepisami.
- Przed sfinalizowaniem i wdrożeniem wspólnego przedsięwzięcia lub umowy o współpracy z konkurentem, Dział Prawny lub Dział Zgodności z Przepisami musi przygotować zasady regulujące udział CEMEX. Zasad tych należy przestrzegać.

e) Dyskryminacja cenowa

Prawo konkurencji zakazuje firmom żądania w pewnych okolicznościach różnych cen od różnych klientów. Aby występowało naruszenie takich przepisów, musi zostać spełnionych kilka czynników, m.in.:

- **Towary.** Prawo dyskryminacji cenowej ma zastosowanie tylko do sprzedaży towarów, a w niektórych tylko przypadkach do świadczenia usług.
- **Sprzedaż.** Tylko zakończona transakcja sprzedaży może prowadzić do niezgodnej z prawem dyskryminacji. Oferta sprzedaży po niższej cenie lub odmowa sprzedaży po niskiej cenie nie kwalifikują się do stwierdzenia naruszenia.
- **Dwóch kupujących.** Towary muszą być sprzedawane na rzecz co najmniej dwóch różnych kupujących. Spółka zależna sprzedającego lub spółka z nim stowarzyszona

nie jest w tym wypadku kupującym, a uzyskanie przez takie podmioty preferencyjnych warunków cenowych nie jest niezgodne z prawem.

- **Różne ceny.** Dyskryminacja występuje tylko wtedy, gdy obaj kupujący płacą różne ceny, po uwzględnieniu wszystkich obowiązujących zniżek i rabatów.
- **Jednoczesność.** Do transakcji sprzedaży musi dojść mniej więcej w tym samym czasie. Wprowadzane od czasu do czasu zmiany cen oraz sezonowe rabaty nie będą stanowiły dowodu na występowanie dyskryminacji cenowej.
- **Podobna klasa i jakość.** Obie transakcje sprzedaży muszą obejmować produkty podobnej klasy i jakości. Żądanie wyższej ceny za wyższą jakość nie jest niezgodne z prawem.
- **Szkodzenie konkurencji.** Dyskryminacja cenowa jest niezgodna z prawem tylko wtedy, gdy szkodzi konkurencji (negatywnie wpływa na konkurencję). Szkodzenie konkurencji może wystąpić wówczas, gdy odbiorca płacący niższą cenę zabierze klientów odbiorcy płacącemu wyższą cenę. Szkoda może wystąpić na dalszym etapie łańcucha dystrybucji. Na przykład uprzywilejowany hurtownik może przekazać niższą cenę dalej sprzedawcom detalicznym, którzy zabiorą klientów innym sprzedawcom detalicznym uzyskującym dostawy od nieuprzywilejowanego hurtownika. Szkoda najprawdopodobniej nie wystąpi, jeśli:
 - dyskryminacja występuje między użytkownikami końcowymi;
 - dyskryminacja występuje między odbiorcami, którzy nie konkurują bezpośrednio lub pośrednio między sobą; lub
 - różnica w cenie jest zbyt mała lub występuje zbyt krótko, aby wpłynąć na konkurencję między nabywcami.

(i) Dyskryminacja w zakresie wsparcia organizacji zbytu

Jeśli sprzedający wspiera swoich odbiorców w zakresie reklamy, promowania lub odsprzedaży swoich produktów (na przykład udzielając zniżek, świadcząc lub dotując usługi), musi on oferować to wsparcie wszystkim konkurującym klientom na odpowiednio równych warunkach. Dyskryminacja w zakresie wsparcia organizacji zbytu stanowi naruszenie przepisów prawa konkurencji i może narazić CEMEX na pociągnięcie do odpowiedzialności za szkody wyrządzone nieuprzywilejowanym klientom.



(ii) Odpowiedzialność nabywcy

Gdy sprzedawca narusza przepisy prawa konkurencji poprzez dyskryminację cenową lub wsparcie organizacji zbytu, kupujący może również zostać pociągnięty do odpowiedzialności, jeżeli świadomie uzyskuje korzyści z praktyk dyskryminacyjnych. Każdy pracownik, który podejrzewa, że jeden z dostawców CEMEX dopuścił się dyskryminacji cenowej lub udzielił wsparcia w zakresie organizacji zbytu powinien natychmiast zgłosić ten incydent Działowi Prawnemu lub Działowi Zgodności z Przepisami.

(iii) Fikcyjne pośrednictwo

Przepisy prawa konkurencji zakazują sprzedaży, w której jedna strona płaci prowizję drugiej stronie lub jej agentowi, jeśli nie dotyczy to świadczonych usług. Przepisy zabraniają również sprzedawcy udzielenia zniżki w miejsce takiej prowizji. Celem tych przepisów jest zapobieganie wykorzystywaniu fikcyjnego pośrednictwa do ukrycia dyskryminacyjnych praktyk cenowych.

Pracownicy powinni skonsultować z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami transakcje sprzedaży, które stanowią jedną z następujących sytuacji:

- Sprzedawca przekazuje płatność kupującemu lub agentowi kupującego.
- Kupujący przekazuje płatność pracownikowi lub agentowi sprzedającego, a nie bezpośrednio sprzedającemu.
- Sprzedający udziela zniżki, która rzekomo odzwierciedla oszczędności wynikające z prowizji.
- Sprzedający udziela zniżki tylko pod warunkiem, że pośrednik lub agent handlowy zgodzi się obniżyć swoją zwykłą wysokość opłaty.

f) Monopolizacja

W tych rodzajach działalności, w których CEMEX ma wysoki udział w rynku, musimy zapewnić przestrzeganie przez nas przepisów prawa konkurencji zakazujących monopolizacji lub podejmowania prób monopolizacji.

(i) Siła monopolistyczna

Prawo dotyczące monopolizacji ma zastosowanie, gdy firma posiada pozycję monopolistyczną lub posiada tak silną pozycję na rynku, że jej działalność wiąże się z niebezpieczeństwem uzyskania pozycji monopolistycznej. Występowanie pozycji monopolistycznej to złożone zagadnienie. Aby zagwarantować zgodność z przepisami, pracownicy powinni skonsultować się z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z



Przepisami, jeśli pojawią się kwestie dotyczące występowania monopolizacji na rynkach, na których udział rynkowy firmy CEMEX może zostać uznany za wynoszący co najmniej 50%.

(ii) Nielegalne zdobycie lub utrzymywanie pozycji monopolistycznej

Przepisy prawa konkurencji nie zabraniają samego posiadania pozycji monopolistycznej. Naruszenie przepisów ma miejsce wówczas, gdy CEMEX podejmuje działania, aby uzyskać, zachować lub zwiększyć swoją pozycję monopolistyczną metodami innymi niż zgodna z prawem działalność konkurencyjna. Zgodna z prawem działalność konkurencyjna to m.in. sprzedaż lepszych produktów, oferowanie niższych cen lub dostarczanie lepszych usług. Praktyki, które mogą zostać uznane za nielegalne, to m.in.:

- Sprzedaż produktów poniżej kosztów produkcji (zwana również praktyką rażącego zaniżania cen)
- Oferowanie zniżki związanej na pakiet dwóch lub więcej produktów, w przypadku, gdy sprzedawca ma pozycję monopolistyczną w zakresie jednego z produktów, zaś konkurenci oferujący produkt niemonopolistyczny nie mogą zaoferować cen tak samo korzystnych, jak cena wiązana.
- Odmowa realizacji transakcji z konkurentem lub z odbiorcą lub dostawcą konkurenta, w sytuacji, gdy transakcja taka byłaby zyskowna i jedynym powodem odmowy jest dążenie do wykluczenia konkurencji.
- Żądanie od dostawców lub odbiorców wyłączności, tak aby konkurenci zostali odcięci od zasadniczych czynników produkcji lub kanałów dystrybucji.

Przed podjęciem jakichkolwiek działań, które mogłyby zostać uznane za jedną z tych praktyk pracownicy muszą skonsultować się z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami.

g) Patenty

Posiadanie patentu nie narusza przepisów prawa konkurencji. Jednak kilka praktyk dotyczących patentów może prowadzić do naruszenia prawa ochrony konkurencji. Chodzi to m.in. o:

- **Oszustwa wobec urzędu patentowego.** Jeśli patent zostanie uzyskany w drodze przedstawienia we wniosku do Biura Patentów i Znaków Towarowych USA nieprawdziwych informacji lub zatajenia informacji np. dotyczących właściwego stanu techniki (informacje publiczne, które mogą mieć znaczenie dla stwierdzenia oryginalności patentu), może to prowadzić do unieważnienia patentu i pociągnięcia do odpowiedzialności na gruncie prawa konkurencji.

- **Egzekwowanie w złej wierze.** Jeżeli posiadacz patentu wnosi powództwo lub grozi powództwem o naruszenie bez posiadanego w dobrej wierze, uzasadnionego przekonania, że patent jest ważny i że wystąpiło jego naruszenie, postępowanie takie może zostać uznane za niezgodną z prawem monopolizację.
- **Restrykcyjne praktyki licencyjne** Licencje mogą nakładać ograniczenia na działania licencjobiorców w pewnych ograniczonych okolicznościach, ale niektóre ograniczenia niosą ze sobą ryzyka na gruncie prawa konkurencji. Przed zawarciem umowy licencyjnej pracownicy muszą skonsultować się z Działem Prawnym w następujących sytuacjach:
 - licencja kontroluje cenę, którą licencjobiorca pobiera za produkty lub usługi sprzedawane na podstawie licencji;
 - CEMEX wydaje lub uzyskuje licencję od podmiotu będącego rzeczywistym lub potencjalnym konkurentem w zakresie któregośkolwiek z produktów lub usług firmy CEMEX; lub
 - CEMEX wydaje lub uzyskuje licencję od posiadacza patentu obejmującego technologię, która stanowi alternatywę dla technologii objętej jednym z patentów CEMEX.
- **Pule patentów.** Jakiegokolwiek porozumienie obejmujące wspólne licencjonowanie patentów dwóch lub większej liczby niezależnych posiadaczy patentów musi zostać zweryfikowane przez Dział Prawny.

Utrzymywanie relacji handlowych z rzeczywistymi lub potencjalnymi konkurentami:

Aby uniknąć niewłaściwego postępowania lub sprawiania wrażenia niewłaściwego postępowania nigdy nie możesz angażować się w publiczne lub prywatne, ustne lub pisemne umowy, porozumienia, dyskusje lub negocjacje z rzeczywistymi lub potencjalnymi konkurentami w zakresie następujących kwestii, chyba że zostały one wcześniej skonsultowane lub zatwierdzone przez Dział Prawny:

- Polityka ustalania cen, zniżki, marże, rabaty oraz inne warunki sprzedaży;
- Praktyki ustalania cen lub tendencje występujące u dostawców, hurtowników, dystrybutorów lub klientów;
- Oferty lub procedury przetargowe;
- Prognozowane zyski, marże zysku, udziały w rynku lub koncentracja produktów w ramach określonych rynków;
- Koszty i przewidywane koszty;
- Plany biznesowe, marketingowe i promocyjne;
- Wybór, odrzucenie lub zakończenie współpracy z klientami lub dostawcami;



- Powstrzymanie się sprzedaży lub zakupów od konkretnych osób lub firm (bojkot);
- Warunki kredytu;
- Opłaty frachtowe lub należności licencyjne;
- Przepisanie obszarów sprzedaży, klientów lub poszczególnych biznesów;
- Kontrolowania tempa produkcji lub dostaw rynkowych produktów lub materiałów istotnych dla konkurencji; lub
- Kontrolowania lub próba kontrolowania lub opóźnianie produkcji lub dostaw rynkowych produktów lub materiałów istotnych dla konkurencji; lub

W przypadku każdego spotkania lub dyskusji z konkurentem, które jednak będą miały miejsce, należy podjąć następujące kroki:

- Udokumentować z góry, że obie strony rozumieją cel biznesowy dyskusji. Na przykład uzgodnić agendę lub wymienić się e-mailami z podaniem tematu rozmowy.
- Ograniczyć dyskusję do ustalonego celu.
- Zrobić notatkę ze spotkania lub dyskusji z podaniem informacji na temat:
 - daty;
 - godziny;
 - miejsca;
 - czasu trwania;
 - uczestników;
 - wszystkich omawianych kwestii oraz
 - wszystkich uzgodnionych dalszych działań.

Źródła Informacji o Konkurencji

Aby skutecznie konkurować, musimy gromadzić informacje na temat sposobu ustalania cen przez naszych konkurentów i ich działań na rynku. Nie możemy uzyskać tych informacji bezpośrednio od konkurentów, ponieważ wymiana poufnych informacji może oznaczać porozumienie. Informacje o konkurencji możemy uzyskiwać wyłącznie z legalnych źródeł, takich jak:

- Prasa biznesowa.
- Internet.
- Odbiorcy.
- Konsultanci.

Gdy źródłem informacji o konkurencji są odbiorcy lub konsultanci, należy unikać sytuacji, które mogłyby sugerować wykorzystywanie pośrednika do komunikowania się z konkurentami. W szczególności nie wyrażaj zgody na przekazywanie konkurentowi przez



odbiorcę lub konsultanta poufnych informacji CEMEX.

Pracownicy muszą unikać informacji o konkurencji otrzymanych z nieznanego źródła. Dotyczy to dokumentów, które przychodzą w nieoznakowanych kopertach oraz informacji przekazywanych przez pośredników, którzy nie ujawniają swoich źródeł.

Kary za naruszenie przepisów prawa konkurencji:

CEMEX prowadzi działalność w różnych krajach i dlatego jest narażony na różne sankcje cywilne i/lub karne. Na przykład:

USA:

- Karne sankcje dla firmy - do 100 mln USD.
- Karne sankcje dla osoby – do 10 lat więzienia i/lub grzywny do 1 mln USD.
- Zabezpieczenie roszczeń w drodze nakazu lub zakazu sądowego - sądy mogą nakazać firmie sprzedaż aktywów lub opuszczenie rynku.
- Prywatne powództwa antymonopolowe - odpowiedzialność cywilna, trzykrotność (x3) wysokości odszkodowania.

Unia Europejska:

- Kary dla firmy - nawet do 10% wysokości przychodów osiągniętych na całym świecie.

Ameryka Łacińska:

- Meksyk: Kary dla firm - do 7,3 mln USD (około) lub wyższa z następujących wartości: 10% rocznych przychodów ze sprzedaży lub wartości aktywów i przymusowa sprzedaż aktywów.
- Brazylia: Kary dla firm - do 30% przychodów brutto przed opodatkowaniem wykazanych w ostatnim roku obrotowym.
- Kolumbia: Kary dla firm - grzywny do 20 mln USD.

UWAGA: Egzekwowanie prawa konkurencji może wykroczyć poza granice Twojego kraju, a wiele instytucji rządowych współpracują ze sobą w celu badania i egzekwowania przepisów prawa konkurencji. Możecie podlegać prawu ochrony konkurencji innego państwa, jeśli wasze postępowanie zostanie uznane przez taki kraj za antykonkurencyjne.

Sankcje wewnętrzne

Od wszystkich pracowników i przedstawicieli CEMEX oczekuje się ścisłego przestrzegania niniejszej Polityki. Oprócz wymienionych wyżej kar obowiązujących w stosunku do osób, każde naruszenie niniejszej Polityki może skutkować sankcjami, w zależności od powagi



takiego naruszenia. Sankcje takie mogą obejmować środki administracyjne i/lub dyscyplinarne, w tym m.in. zawieszenie lub zakończenie zatrudnienia, jak również wszelkie inne sankcje określone i mające zastosowanie zgodnie z przepisami prawa ochrony konkurencji, Kodeksu Etyki CEMEX i innych przepisów wewnętrznych.

Rekomendacje

Dokumenty i prowadzenie rejestrów

- Dokumenty powinny być przechowywane tylko wówczas, gdy istnieje wyraźna potrzeba biznesowa lub prawna ich przechowywania.
- Odręczne notatki, e-maile, projekty prezentacji, raporty, poczta głosowa i wiadomości błyskawiczne mogą zostać uznane za dokumenty dowodowe.
- Należy unikać używania terminów, które mają szczególne znaczenie w kontekście antymonopolowym, takich jak: "dominować", "monopol", "najbliżsi konkurenci", "bariera wejścia" itp.
- Komunikaty i publikacje prasowe, a także wszelkie prezentacje dla inwestorów i inne strategiczne prezentacje muszą być szczegółowo badane przez Dział Prawny.

Skontaktuj się z lokalnym Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami CEMEX zawsze, gdy:

- Masz pytania dotyczące Globalnej Polityki Prawa Konkurencji CEMEX;
- Masz pytania dotyczące prawa konkurencji obowiązującego w Twojej lokalizacji;
- Potrzebujesz wskazówek w związku z konkretną sytuacją biznesową, która może być źródłem obaw związanych z przestrzeganiem prawa konkurencji.

KONKLUZJA

Każdy pracownik musi pamiętać, że ostateczna odpowiedzialność za przestrzeganie niniejszej Polityki i przepisów prawa konkurencji spoczywa na nim. Stosowanie ostrożnego języka nie pozwoli na uniknięcie naruszenia prawa konkurencji, gdy postępowanie jest w rzeczywistości nielegalne.

Pomyśl, zanim coś powiesz lub napiszesz. Kieruj się własną oceną, a w sytuacjach wątpliwych konsultuj się z Działem Prawnym lub Działem Zgodności z Przepisami.