



# **Globální směrnice na ochranu hospodářské soutěže**

**Všechna práva vyhrazena.**

Bez písemného schválení společnosti CEMEX nesmí být žádná část tohoto dokumentu žádným způsobem  
a žádnými prostředky reprodukována.

## Účel Směrnice:

Účelem Globální směrnice na ochranu hospodářské soutěže společnosti CEMEX (Směrnice) je zajištění souladu se všemi platnými právními předpisy na ochranu hospodářské soutěže. Předpisy na ochranu hospodářské soutěže jsou koncipovány tak, aby:

- zajišťovali volnou a otevřenou konkurenci v rámci tržní ekonomiky;
- zamezovali narušování hospodářské soutěže ze strany jednotlivců působících samostatně či ze strany společně působících skupin.

Cílem této Směrnice je pokrýt základní principy antimonopolních zákonů a předpisů, které se týkají našeho běžného podnikání, jakož i vztahy mezi společností CEMEX a jejími klienty, zákazníky a dodavateli, umožňující identifikaci rizik a problémových oblastí a mechanismy řešení problémů v rámci CEMEXu.

CEMEX od všech svých zaměstnanců očekává, že nahlásí případy nedodržení zákona a budou informovat o jakékoli činnosti, která nemusí být v souladu se zákonem.

## Rozsah

Tato Směrnice se vztahuje na všechny zaměstnance, pracovníky, dodavatele a zákazníky společnosti CEMEX, S.A.B. de C.V. a jejích dceřiných a přidružených společností (společně „CEMEX“).

## Co jsou protimonopolní zákony?

Protimonopolní zákony zakazují obchodní praktiky omezující hospodářskou soutěž. Podle protimonopolních zákonů, mohou být považovány za protiprávní dohody a ujednání, které brání nebo omezují hospodářskou soutěž nebo mají v úmyslu tak učinit, bez ohledu na to zda jsou písemné nebo ústní, formální nebo neformální.

Je důležité si uvědomit, že podle zákonů o hospodářské soutěži dohody nemusí nutně splňovat formální legitimitu, aby je bylo možno považovat za porušení těchto zákonů. Dohoda nemusí být písemná, nebo dokonce nemusí být založena ani na verbálním ujednání; protiprávnost lze dovodit i z chování nebo jiných údajů, jako jsou například:

- Telefonní hovory
- E-maily
- Setkání
- Být viděn na stejných výstavách
- Chování ve výběrových řízeních
- Načasování rozhodnutí o cenách
- Účast na schůzích obchodních asociací

## Na co se zaměřují antimonopolní zákony?

· Jednání s ostatními: Pro dvě nebo více stran je nezákonné, aby se spojili kvůli nepřiměřeným omezením obchodu.

· Jednání samostatné: Společnost nesmí nezákonně monopolizovat nebo se snažit monopolizovat výrobek, službu nebo zneužívat dominantní postavení.

POZNÁMKA: Zákony hospodářské soutěže nezakazují veškerá omezení obchodu, pouze ty, které jsou nepřiměřené/ neodůvodnitelné

### **Proč je tak důležité porozumět předpisům na ochranu hospodářské soutěže?**

Každý zaměstnanec je odpovědný za dodržování veškerých právních předpisů na ochranu hospodářské soutěže a také Směrnice společnosti CEMEX na ochranu hospodářské soutěže. Mějte na paměti, že:

- CEMEX je globální společnost podnikající ve všech koutech světa.
- Více než 100 zemí má své vlastní předpisy na ochranu hospodářské soutěže.
- Vlády celosvětově spolupracují na prosazování antimonopolních předpisů.
- Naše obchodní aktivity mají dopad v mnoha zemích, a tak mohou být předmětem řady odlišných právních úprav.

Proto je důležité, aby se všichni zaměstnanci, ředitelé, klienti a zákazníci seznámili nejen se Směrnicí, ale také s místními právními předpisy dané země, jež se na ně mohou vztahovat. Musíte být schopni rozpoznat situace, které vyžadují konzultaci s právním zástupcem.

### **Hlavní příklady protisoutěžních dohod:**

Některé typy dohod jsou nezákonné samy o sobě; v takovém případě není jejich účel nebo záměr relevantní. Patří mezi ně zejména, nikoliv výlučně:

#### **a) Kartelové dohody**

- (i) Stanovení cen
- (ii) Setkání obchodních asociací
- (iii) Rozdělování trhu
- (iv) Omezení výroby

#### **b) Dohody v oblasti vztahů se zákazníky a dodavateli**

- (i) selekce zákazníků a odmítnutí obchodovat
- (ii) Vázané obchody/ Reciproční obchodování
- (iii) Vztahy s distributory a prodejce
- (iv) Kooperativní nákupy

#### **c) Vztahy s konkurenty**

- (i) Bojkoty
- (ii) Průmyslové průzkumy

#### **d) Protisoutěžní transakce**

- (i) Fúze a akvizice
  - (ii) Společné podniky
- e) **Cenová diskriminace**
- (i) Diskriminace ve službě Podpora obchodování
  - (ii) Odpovědnost kupujícího
  - (iii) Fiktivní zprostředkování
- f) **Monopolizace**
- (i) Monopolní moc
  - (ii) Nezákonná akvizice nebo udržování monopolní moci
- g) **Patenty**
- (i) Podvod na patentovém úřadě.
  - (ii) Vymáhání ve špatné víře
  - (iii) Restriktivní postupy vydávání licencí

a) **Kartely**

Kartelové dohody jsou jednou z nejběžnějších forem protisoutěžních dohod. Jedná se o situace, kdy se společnosti dohodnou na tom, že nebudou soutěžit navzájem, a to prostřednictvím stanovení cen, omezení produkce, manipulace s nabídkami nebo zakázkami, dohodami o rozdělení zákazníků, trhů nebo regionů. Kartelové dohody obvykle pokrývají ceny, kreditní limity, slevy, zákazníky a oblasti dodávek, ujednání o tom, kdo získá nabídku či zakázku. Účast na kartelové dohodě může vést k vážným trestům, včetně uvěznění zapojených zaměstnanců.

(i) **Ujednání o cenách**

O dohodě o stanovení cen mluvíme, pokud soutěžitelé uzavřou dohody, jejichž prostřednictvím hodlají stanovit obchodní ceny, například dohodami o slevách. Jak se vyvarovat nařčení ohledně dohod o cenách mezi konkurenty:

- Nikdy nehovořte o cenách, za které prodáváte Vaším jednotlivým zákazníkům.
- Diskuze omezte výhradě na podmínky, za kterých budete konkurentovi dodávat v případě, že je konkurent zároveň Vaším zákazníkem; pokud je to nutné rozdělte úkoly tak, aby úkony ohledně daného odběratelsko- dodavatelského vztahu s konkurentem a úkony soutěžní povahy nevykonával tentýž pracovník.
- Všechny cenové nabídky musí být nezávislé; nikdy s konkurencí nesdílejte svou cenovou politiku.
- Dodržujte všechny interní pokyny týkající se právních předpisů a pokynů pro řízení v rámci procesu řádné péče (due dilligence) nebo integrace po fúzi.
- Nikdy neposkytujte neveřejné informace bez předchozí konzultace s právním oddělením.
- Vyvarujte se jakýchkoli úkonů, které by mohly být považovány za protisoutěžní stanovení cen (jakékoli oznamování zvýšení cen předem konzultujte s právním oddělením)

## **(ii) Zasedání Obchodních sdružení**

Schůzky obchodních asociací mohou být legitimními fóry pro diskusi o legislativě, bezpečnosti, veřejném pořádku a dalších důležitých záležitostech týkajících se obchodu a trhů. Schůzky obchodních sdružení nesmí být používány nebo vnímány jako příležitost k vytvoření nebo udržování kartelu.

Je důležité si uvědomit, že se jedná o setkání s konkurenty, a proto je třeba vzít v úvahu následující:

- Zúčastněte se pouze setkání, která jsou naprosto nezbytná.
- Před zasedáním sdružení je vhodné znovu přečíst prohlášení o protimonopolní politice a na každém zasedání by měl být přítomen právník, který sleduje všechna projednávaná témata.
- Pro každou schůzi by se měl předem stanovit program, podle kterého je poté nutné postupovat. Z každého zasedání je třeba pořídit zápis a zajistit jeho podpis všemi přítomnými členy.
- Je třeba se vyhnout rozhovorům o cenách, trzích, zákaznících, objemech, strategii apod.
- Pokud se některá část konverzace ubere k nežádoucímu tématu, tak:
  - omluvte svou účast na této diskusi co možná nejhlasitěji a tuto situaci zdokumentujte,
  - požádejte právní oddělení o součinnost v rámci dalšího postupu

## **(iii) Rozdělení trhu**

Rozhodnutí o tom, kdy, kde a jak podnikáte, by měla být vždy učiněna pouze interně. Dohody mezi soutěžiteli o rozdělení trhů, území nebo zákazníků jsou obecně nezákonné. Dále je zakázáno dohadovat se konkurenty o tržních podílech, souhlasit s tím, že nebude prodávat na stejném geografickém trhu nebo se stejným zákazníkem, a / nebo souhlasit s tím, že jeden soutěžící bude podávat nižší nabídku v jakémkoli zadávacím řízení. Klíčovým prvkem definování přidělování trhu může být dominantní tržní postavení, které se projevuje zneužíváním takové tržní síly ovládnutím cen nebo možností vyloučit hospodářskou soutěž na relevantním trhu za účelem jejího omezení. Každá obchodní smlouva, která zahrnuje konkurenční doložku, musí být přezkoumána a schválena právním oddělením

## **(iv) Omezení výroby**

Omezení výroby kontrolou množství zboží nebo služeb, které jsou vyráběny nebo poskytovány, je nezákonné, pokud mají tyto akce zajistit, aby ceny zůstaly vysoké ve prospěch vybraných konkurentů, zákazníků a / nebo dodavatelů.

### **b) Dohody v oblasti vztahů se zákazníky a dodavateli**

Společnost CEMEX musí obchodovat se zákazníky a dodavateli spravedlivě způsobem, který nejlépe posílí konkurenceschopnost jejích produktů a služeb.

#### **(i) selekce zákazníků a odmítnutí obchodovat**

Společnost má právo se rozhodovat nezávisle a v dobré víře vybrat ty, s nimiž chce jednat a obchodovat, a také toto odmítnout z jakéhokoli důvodu, podle okolností daného případu. Avšak odmítnutí obchodu, které byl dohodnut nebo pouze projednán s jinou společností, může představovat protiprávní jednání, ať už je druhá společnost konkurentem, zákazníkem nebo dodavatelem

## (ii) Vázané obchody/ Reciproční obchodování

K vázanému obchodu dochází, když prodejce souhlasí s prodejem jednoho produktu pouze za podmínky, že zákazník zakoupí i jiný výrobek. CEMEX umožní svým zákazníkům svobodné rozhodování o produktech, které chtějí koupit. Společnost CEMEX nesmí užívat svoji tržní sílu k podmiňování prodeje požadovaného produktu nákupem nepožadovaného produktu. Podobným typem transakce je i vzájemný nákup, ke kterému dochází, když prodejce souhlasí s prodejem jednoho produktu kupujícímu pouze za podmínky, že mu kupující prodá jiný produkt. Reciproční nákup může být nezákonný, pokud je použito nátlaku.

Ujednání o vázaných obchodech mohou za určitých okolností představovat porušení antimonopolních pravidel, mezi něž patří:

- **Dva výrobky.** Vázání je nezákonné jen tehdy, pokud zahrnuje dva samostatné produkty. Vázání samostatných součástí jednoho výrobku, například pneumatik na automobil, je legální.
- **Podmíněný prodej.** Nebude dovozeno vázání obchodu, pokud má kupující praktickou možnost zakoupit si požadovaný produkt samostatně, a to případně i za vyšší cenu, pokud kupující neupřednostňuje nákup zvýhodněného balíčku dvou nebo více produktů.

S právním oddělením nebo oddělením pro dodržování předpisů musí být konzultována jakákoliv transakce s prvky vázaného obchodu nebo recipročního nákupu nebo kde může zákazník argumentovat, že se v dané transakci takové okolnosti vyskytují. Transakce může být i nadále legální, v závislosti na jiných okolnostech, avšak riziko protimonopolního postupu je významné. Přezkum dodržování antimonopolních pravidel je proto zásadní.

## (iii) Vztahy s distributory a prodejci

Mějte na paměti, že mnozí prodejci společnosti CEMEX si mezi sebou navzájem konkurují. Společnost CEMEX může čelit antimonopolní odpovědnosti, pokud se ukáže, že pomohla protisoutěžním dohodám mezi prodejci.

Aby se předešlo výše uvedenému riziku, zaměstnanci společnosti CEMEX se musí vyvarovat účasti na výhradních nebo omezujících obchodech s distributory a prodejci. Mezi příklady takových omezení patří:

- "Dohody o "Exkluzivitě";
- Omezování distributorů / prodejců na některá území;
- Omezování distributorů / prodejců na určité zákazníky;
- Omezení manipulace s konkurenčními produkty;
- Určování cen dalšího prodeje; a
- Zabránění soutěžení mezi distributory / prodejci

#### **(iv) Společné nákupy**

Účast konkurentů v dohodách o společných nákupech může být legální, zejména pokud se dosáhne efektivity. Tato opatření však mohou znamenat značné riziko odpovědnosti za porušení antimonopolních pravidel, zejména pokud soud rozhodne, že dohoda slouží k usnadnění kartelu mezi účastníky. Veškeré dohoda o společném nákupu se musí prověřit u právního oddělení nebo oddělení dodržování předpisů.

#### **c) Vztahy s konkurenty**

Kromě vyloučení kartelů musí společnost CEMEX zajistit, aby při obchodních jednáních s jakýmkoliv konkurentem dodržovala antimonopolní zákony

##### **(i) Bojkot**

Bojkoty jsou obvykle chápány jako jakákoli dohoda nebo porozumění mezi dodavateli a / nebo zákazníky, že nebudou prodávat či nakupovat od třetích stran nebo s nimi obchodovat. Příklady zahrnují dohody o neprodávání konkurentům snižujícím cenu, o společném odmítnutí nakupovat od dodavatelů nebo dohoda neprodávat zákazníkovi, pokud nepřestane nakupovat od konkurence. Neúčastněte se společných bojkotů s konkurenty. Jakékoli rozhodnutí neobchodovat s třetí stranou by mělo být učiněno interně a mělo by vycházet z oprávněných obchodních důvodů.

Zaměstnanci by se měli vyvarovat následujících typů smluv, které mohou být považovány za nezákonné bojkoty:

- Dohoda mezi konkurenty, že nebudou obchodovat s konkrétními dodavateli nebo zákazníky.
- Dohoda mezi určitými konkurenty o tom, že nebudou spolupracovat nebo obchodovat s jinými konkurenty.
- Dohoda na žádost dvou nebo více zákazníků nebo dvou nebo více dodavatelů o neobchodování s jejich konkurenty

#### **d) Protisoutěžní obchodní transakce**

##### **(i) Fúze a akvizice**

Některé transakce mohou porušovat antimonopolní právo, pokud narušují hospodářskou soutěž.

Na mnoha trzích fúze, akvizice a podniky se společnou majetkovou účastí (joint ventures) podléhají přísné regulaci ze strany orgánů na ochranu hospodářské soutěže. Mějte na paměti:

- Pokud se účastníte právního a ekonomického auditu (due diligence) či vyjednávání ohledně fúze, můžete přijít do kontaktu s citlivými údaji konkurence.
- Ujistěte se, že dodržíte podmínky uzavřených Dohod o zachování mlčenlivosti a příslušných lokálních předpisů na ochranu hospodářské soutěže.
- Nesdílejte údaje o konkurenci s jinými obchodními jednotkami CEMEXu.
- Mějte na paměti, že veškeré dokumenty, které připravujete v rámci fúze, akvizice či podniku se společnou majetkovou účastí (včetně ručně psaných poznámek, emailů – dokonce již vymazaných – a návrhů dokumentů uložených jak v kancelářích, tak

v soukromých prostorech) mohou být požadovány k revizi ze strany veřejných orgánů. Ved'te veškeré záznamy zodpovědně.

## (ii) Společné podniky (joint ventures)

Příležitostně může společnost CEMEX spolupracovat s jedním nebo více soutěžiteli v určitých oblastech, jako je výroba, prodej nebo výzkum a vývoj. Spolupráce může mít formu společného podniku. Pokud jsou takové spolupráce pečlivě navrženy a řízeny, nebudou znamenat porušení antimonopolních zákonů, i když zahrnují některá omezení hospodářské soutěže mezi účastníky společného podniku. Přizpůsobit tyto společné podniky požadavkům soutěžního práva je však velmi složité. Při nesprávném postupu je společnost CEMEX vystavena vážným a zbytečným rizikům v oblasti antimonopolního práva, včetně případné odpovědnosti za kartelovou dohodu. Následující pravidla se proto vztahují na jakoukoli formu spolupráce se současným nebo potenciálním konkurentem:

- Před začátkem jakékoliv diskuse s konkurentem o případné spolupráci se obraťte na oddělení právního oddělení a oddělení dodržování předpisů (compliance).
- Právní oddělení nebo oddělení dodržování předpisů by měla sledovat veškerou komunikaci s konkurenty během vytváření společného podniku nebo dohody o spolupráci. Jakákoliv omezení komunikace stanovená právním oddělením nebo oddělením dodržování předpisů musí být řádně dodržena.
- Před uzavřením a realizací jakéhokoli společného podniku nebo dohody o spolupráci se soutěžiteli vydává právní oddělení nebo oddělení dodržování předpisů závazná pravidla pro účast CEMEX v takovém společném podniku. Tato pravidla musí být dodržována

## e) Cenová diskriminace

Protimonopolní zákony zakazují společnostem, aby za určitých okolností stanovily různé ceny pro různé zákazníky. Pro konstatování porušení zákonů musí být splněno několik faktorů, jako například:

- **Zboží.** Zákon o cenové diskriminaci se vztahuje pouze na prodej zboží a v některých případech na poskytování služeb
- **Odbyt.** Pouze ukončené prodeje mohou vést k nedovolené diskriminaci. Nabídky prodeje za nižší ceny nebo odmítnutí prodeje za nízkou cenu nesplňují podmínky pro porušení práva.
- **Dva odběratelé.** Zboží musí být prodáno dvěma nebo více odběratelům. Dceřiné společnosti nebo pobočky prodejce nejsou považovány za odběratele ve smyslu soutěžního práva, a proto prodej za příznivé ceny takovým subjektům není nezákonný.
- **Různé ceny.** Diskriminace existuje pouze tehdy, když oba odběratelé zaplatí rozdílné ceny po zohlednění všech příslušných slev a rabatů.
- **Současné prodeje.** Prodeje musí být uskutečněny přibližně ve stejnou dobu. Cenové změny provedené v určitém období a sezónní slevy nepodporují závěr o existenci cenové diskriminace.
- **Stejný druh a kvalita.** Dva prodeje musí zahrnovat produkty stejného druhu a jakosti. Účtování vyšší ceny za vyšší jakost není nezákonné.
- **Soutěžní újma.** Cenová diskriminace je nezákonná pouze tehdy, pokud vede k soutěžní újmě (negativnímu dopadu na hospodářskou soutěž). Zákazník, který platí nižší cenu, přebírá podnikání zákazníkovi, který platí vyšší cenu. Újma může dále nastat v distribučním řetězci. Například zvýhodněný velkoobchodník může svou nižší cenu převádět na své

maloobchodníky, kteří pak přebírají obchody maloobchodníkům zásobovaných poškozeným velkoobchodníkem. Neexistuje pravděpodobně žádná újma, pokud:

- dochází k diskriminaci mezi konečnými uživateli;
- k diskriminaci dochází mezi zákazníky, kteří si přímo nebo nepřímo nekonkurují; nebo
- cenový rozdíl je příliš malý nebo existuje po příliš krátké období, aby mohl mít dopad na hospodářskou soutěž mezi kupujícími

(i). Diskriminace ve službě Podpora obchodování

Pokud prodejce podporuje své zákazníky v reklamě, propagaci a prodeji svých produktů (například tím, že jim poskytuje příspěvky nebo vykonává či dotuje služby), musí poskytnout tuto podporu všem konkurenčním zákazníkům za přibližně stejných podmínek. Diskriminace při podpoře obchodování je porušením antimonopolních zákonů a může vystavit společnosti CEMEX odpovědnosti za škody vůči znevýhodněným zákazníkům

(ii). Odpovědnost kupujícího

Pokud prodávající poruší antimonopolní zákony tím, že diskriminuje v oblasti cen nebo při podpoře obchodování, kupující může také shledán odpovědným, pokud vědomě získá výhody plynoucí z takové diskriminace. Každý zaměstnanec, který má podezření, že některý z dodavatelů společnosti CEMEX diskriminuje v oblasti cen nebo při podpoře obchodování, musí okamžitě ohlásit tuto událost právnímu oddělení nebo oddělení dodržování předpisů.

(iii). Fiktivní zprostředkování

Protimonopolní zákony zakazují prodejce, v nichž jedna strana vyplácí provizi nebo zprostředkování druhé straně nebo zprostředkovateli druhé strany, s výjimkou poskytnutých služeb. Zákony rovněž zakazují prodávajícímu poskytnout slevu namísto takové provize nebo zprostředkování. Účelem těchto ustanovení je zabránit tomu, aby fiktivní zprostředkování zakrývalo diskriminační stanovení cen

Zaměstnanci by měli konzultovat s právním oddělením nebo oddělením dodržování předpisů obchodní transakce, v některé z následujících situací:

- Prodávající provede platbu kupujícímu nebo zástupci kupujícího.
- Kupující proveden platbu zaměstnanci prodávajícího nebo jeho zástupci spíše než přímo prodávajícímu.
- Prodávající poskytuje slevu, která údajně odráží úspory provize nebo zprostředkování.
- Prodávající poskytuje slevu pouze za podmínky, že makléř nebo prodejní agent souhlasí se snížením běžných poplatků

## f) Monopolizace

V oblastech podnikání, kde má společnost CEMEX vysoký tržní podíl, musíme zajistit, abychom dodržovali ustanovení antimonopolních zákonů, které zakazují monopolizaci nebo pokus o monopolizaci

(i). Monopolní moc

Zákony o monopolizaci se uplatní, pokud společnost má monopolní sílu nebo drží tak silnou pozici na trhu, že její chování představuje nebezpečnou pravděpodobnost úspěchu k dosažení monopolní moci. Přítomnost monopolní moci je složitou záležitostí. Za účelem splnění

zákonných požadavků by zaměstnanci měli konzultovat s právním oddělením nebo oddělením dodržování předpisů, pokud vzniknou problémy s monopolizací na trzích, na kterých lze konstatovat, že společnost CEMEX má podíl na trhu alespoň 50%.

### **(ii). Nezákonná akvizice nebo udržování monopolní moci**

Protimonopolní zákony nezakazují držení monopolní moci. K porušení soutěžního práva dochází, když společnost CEMEX jedná za účelem získání, zachování nebo zvýšení své monopolní moci jinou metodou, než je legitimní hospodářská soutěž. Legitimní hospodářská soutěž zahrnuje prodej lepších produktů, účtování nižších cen nebo poskytování lepších služeb. Mezi praktiky, které mohou být považovány za nezákonné, patří následující:

- Prodej výrobků pod výrobní náklady (známý také jako prodej za predátorské ceny).
- Nabízené slevy na balíčcích dvou nebo více produktů, kde má prodávající na jednom z produktů monopolní postavení a soutěžitel u nemonopolního produktu nemůže konkurovat sdružené ceně.
- Odmítnutí jednat se soutěžitelem nebo se zákazníkem nebo dodavatelem soutěžitele, kdy by dohoda byla zisková a neexistuje žádný jiný důvod pro odmítnutí než vyloučení soutěže.
- Požadavek exkluzivity od dodavatelů nebo zákazníků, za účelem blokování konkurentů od základních vstupů nebo v přístupu k distribučním kanálům.

Zaměstnanci se musí před provedením jakékoli činnosti, která může být charakterizována jako jeden z těchto postupů, poradit s právním oddělením nebo oddělením dodržováním předpisů.

### **g) Patenty**

Držením patentu nejsou porušeny antimonopolní zákony, avšak řada postupů týkajících se patentů může vést k porušování antimonopolních pravidel, včetně:

- **Podvod na patentovém úřadě.** Pokud je patent získán zkreslením nebo zamaskováním informací v přihlášce podané Úřadu průmyslového vlastnictví, jako např. ohledně dosavadního stavu (veřejné informace, které mohou být relevantní pro nárok na originalitu), může být výsledkem zrušení patentu a vznik odpovědnosti podle antimonopolního práva.
- **Vymáhání na základě špatné víry.** Pokud držitel patentu podá nebo hrozí podáním protiprávní žaloby bez přiměřené a dobré víry, že patent je platný a že byl porušen, mohlo by se jednat o nezákonnou monopolizaci.
- **Restriktivní postupy vydávání licencí.** Licence mohou v omezených případech omezit činnosti držitelů licence, ale některá omezení přinášejí antimonopolní rizika. Zaměstnanci musí před uzavřením licenční smlouvy konzultovat s právním oddělením následující situace:
  - licence kontroluje cenu, kterou držitel licence účtuje za výrobky nebo služby prodávané na základě licence;
  - Společnost CEMEX vydává licenci nebo získává licenci od skutečného nebo potenciálního konkurenta pro některý z produktů nebo služeb společnosti CEMEX;
  - Společnost CEMEX vydává licenci nebo uděluje licenci od držitele patentu, který pokrývá technologii, která je alternativou technologie, na kterou se vztahuje jeden z patentů společnosti CEMEX.
- **Společné patenty.** Každá dohoda týkající se společného udělování patentů dvou nebo více nezávislých držitelů patentů musí být přezkoumána právním oddělením

## **Jednání se stávajícími či potenciálními konkurenty**

Abyste se vyhnuli nevhodným jednáním nebo jejich dopadům, nikdy se nesmíte angažovat ve veřejných nebo soukromých, ústních nebo písemných smlouvách, dohodách, diskusích nebo jednáních se současnými nebo potenciálními konkurenty bez předchozího doporučení nebo odsouhlasení právním oddělením, týkající se následujících otázek:

- Cenová politika, slevy, marže, další podmínky prodeje;
- Cenové postupy nebo trendy dodavatelů, velkoobchodníků, distributorů nebo zákazníků;
- Nabídky nebo výběrová řízení;
- Předpokládané zisky, ziskové marže, podíly na trhu nebo koncentrace produktu na určitých trzích;
- Náklady a předpokládané náklady;
- Obchodní, marketingové a propagační plány;
- Výběr, odmítnutí nebo ukončení vztahu se zákazníkem nebo dodavatelem;
- rozhodnutí neprodávat ani nakupovat od konkrétních jednotlivců nebo společností (bojkoty);
- Úvěrové podmínky;
- Dopravní poplatky nebo licenční poplatky;
- Přidělení prodejních území, zákazníků nebo konkrétních obchodů;
- Kontrola míry výroby nebo nabídky trhu nebo jakýchkoli produktů nebo materiálů nezbytných pro hospodářskou soutěž; nebo
- Kontrola nebo pokus o kontrolu nebo zpoždění výroby nebo prodeje produktů, které souvisejí s naší činností

## **Pro jakékoliv setkání nebo diskusi se soutěžícím, je třeba provést následující kroky:**

• Předem zdokumentujte obchodní účel diskuze a ujistěte se, že je oběma stranám zřejmý. Například se dohodněte na agendě nebo si vyměňujte e-maily identifikující téma diskuse.

- Omezte diskusi na předem určený účel.
- Zaznamenejte si schůzku nebo diskusi, zejména následující:
  - datum;
  - čas;
  - místo;
  - doba trvání;
  - zúčastněné osoby;
  - veškeré otázky, o nichž se diskutovalo; a
  - všechna dohodnutá následná opatření.

## **Zdroje informací o konkurentech**

Abychom účinně konkurovali, potřebujeme mimo jiné získat informace o cenách našich konkurentů a jejich chování na trhu. Tyto informace nemůžeme získat přímo od konkurentů, protože výměna citlivých tržních informací znamená protisoutěžní dohodu. Informace o konkurenci můžeme shromažďovat pouze z legálních zdrojů, jako jsou:

- Obchodní tisk.
- Internet.
- Zákazníci.
- Konzultanti.

Pokud jsou zákazníci nebo konzultanty zdrojem informací o konkurenci, vyvarujte se situací, které by mohly naznačovat použití zprostředkovatele pro komunikaci s konkurenty. S žádným zákazníkem ani konzultantem nesmíte dohodnout nebo ho vyzvat, aby sdílel citlivé informace společnosti CEMEX s jakýmkoli konkurentem.

Zaměstnanci se musí vyvarovat používání informací o konkurentech získaných z neznámého zdroje. Patří sem dokumenty, které přicházejí v neoznačených obálkách, a informacemi předávanými zprostředkovateli, kteří nezveřejňují své zdroje.

### **Sankce za porušení protimonopolních předpisů:**

CEMEX podniká v mnoho různých zemích, a tudíž může čelit rozdílným občansko-právním a/nebo trestním sankcím. Například:

#### USA:

- Sankce za trestné činy udělované společností – až do výše 100 milionů USD
- Sankce za trestné činy pro jednotlivce – odnětí svobody až na 10 let a/nebo pokuta až do výše 1 milionu USD
- Soudní příkazy - soud může společnosti přikázat prodej majetku či zakázat její činnost na daném trhu
- Civilní žaloby – občansko-právní odpovědnost, trojnásobek vzniklé škody

#### Evropská Unie:

- Sankce pro společnosti – až do výše 10% globálního zisku dané společnosti

#### Latinská Amerika:

- Mexiko: Sankce pro společnosti – až do výše 5,5 milionů USD. V případě opakovaného porušení, navýšení o 10% z ročního obrátu či hodnoty majetku a nucený odprodej majetku.
- Venezuela: Sankce pro společnosti – až do výše 40% z ročního obrátu.

**POZNÁMKA:** Prosazování antimonopolních zákonů může mít přeshraniční charakter. Mnoho vládních agentur spolupracuje při vyšetřování a prosazování antimonopolních předpisů. Můžete spadat pod úpravu antimonopolních zákonů jiné země, v případě, že Vaše činnost ovlivňuje obchodní aktivity v dané zemi.

### **Interní sankce**

Prísne dodržování této Směrnice se očekává a vyžaduje od všech zaměstnanců a zástupců společnosti CEMEX. Vedle jakýchkoli sankcí pro jednotlivce, jak je uvedeno výše, může

každé porušení této Směrnice vést k sankcím v závislosti na závažnosti takového porušení, jako jsou správní a / nebo disciplinární opatření, včetně, mimo jiné, pozastavení nebo ukončení zaměstnání, stejně jako k jakýmkoliv dalším důsledkům, které stanoví zákony o hospodářské soutěži, Etický kodex CEMEX a dalších vnitřní předpisy.

## **Doporučení**

### **Dokumenty a vedení záznamů**

- Dokumenty by měly být uchovávány pouze tehdy, pokud pro to existuje jednoznačná obchodní nebo právní potřeba.
- Ručně psané poznámky, e-maily, návrhy prezentace, zprávy, hlasová pošta a rychlé zprávy mohou být rovněž považovány za důkazní materiály.
- Vyvarujte se používání citlivých termínů antimonopolního práva, jako jsou: "dominovat", "monopol", "nejbližší konkurenti", "překážka vstupu" atd.
- Tiskové zprávy a všechny investiční a jiné strategické prezentace musí být pečlivě přezkoumány právním oddělením.

### **Obraťte se na právní oddělení vždy pokud:**

- máte dotazy týkající se Směrnice na ochranu hospodářské soutěže společnosti CEMEX;
- máte dotazy týkající se místně příslušných antimonopolních právních předpisů;
- potřebujete poradit s konkrétním obchodním případem, který by mohl být v rozporu s antimonopolními předpisy.

## **ZÁVĚR**

Každý zaměstnanec si musí pamatovat, že konečnou odpovědnost za dodržování této zásady a dodržování antitrustových zákonů spočívá na něm. Ani pečlivě zvoleným jazykem se nevyhnete porušování antimonopolních pravidel, pokud je vaše chování v podstatě nezákonné.

**Při jednáních a pořizování záznamů buďte vždy obezřetní. Spolehejte na zdravý úsudek a v případě pochybností se vždy poradte s právním oddělením.**