

Антимонopolьна політика та політика добросовісної конкуренції

Застосовність

Ця Політика антимонopolьної діяльності та справедливої конкуренції (далі «Політика») поширюється на компанію GHO Logistics Inc., у тому числі всі її дочірні компанії, підрозділи та інші організації (разом GHO або «Компанія»). Усі директори, керівники й робітники GHO, а також треті сторони, що діють від нашого імені, мають дотримуватися вимог цієї Політики. Термін «Компанія» в цій Політиці охоплює всіх осіб і суб'єктів, на яких поширюється дія цієї Політики.

1. Огляд

GHO зобов'язується купувати та продавати вироби й послуги на підставі ціни, якості, умов і сервісу. Компанія задовольняє вимоги всіх антимонopolьних законів і законів справедливої конкуренції та не укладає угоди для отримання непорядної конкурентної переваги. Ми не терпимо шахрайську чи антиконкурентну діяльність. До заборонених дій серед іншого відносяться фіксування цін, розподіл ринків, монополізація, примусові угоди, бойкоти та двостороння домовленість.

2. Визначення

2.1. Компанія: GHO Logistics у всіх своїх бізнес-формах, співробітники GHO та всі інші сторони, визначені в розділі «Застосовність».

3. Заборонена поведінка

3.1. Ми не займаємося фіксацією

цін: Компанія не спілкується з конкурентами щодо питань, пов'язаних із цінами або кредитною політикою. В обмежених обставинах і виключно у зв'язку з наданням послуг конкуренту, який є клієнтом, або отриманням послуг від конкурента, який є постачальником, компанія може спілкуватися на цінову або кредитну тему відповідно до конкретної операції і прийнятної для переговорів на ринкових умовах.

3.2. Ми не беремо участі в розподілі ринків чи клієнтів:

Компанія не домовляється та не координує свої дії з конкурентами стосовно розподілу ринків чи клієнтів за територією або ринковими сегментами, зокрема не укладає угоди не конкурувати за спеціально названих клієнтів чи конкретні тендерні заявки.

3.3. Ми не займаємося

монополізацією: Компанія не веде діяльність, що безпідставно обмежує конкуренцію, надаючи Компанії монополічну владу, наприклад діяльність, що лімітує конкурентні можливості інших компаній, за винятком дій, які включають лише конкуренцію на підставі нижчих цін, кращих продуктів або кращого обслуговування. Компанія повинна уникати всіх дій, які можна визначити, як «хижацькі», наприклад встановлення дуже низьких цін на

послуги (нижче граничних витрат) з метою витіснити конкурента.

3.4. Ми не укладаємо примусових

угод: Компанія не пропонує, не розглядає та не погоджується на будь-яку домовленість про продаж одного товару або послуги за договором клієнта в обмін на купівлю будь-якого іншого виробу або послуги в продавця («Примусові угоди»). Компанія ніколи не вказує клієнту, що придбання будь-чого з виробів чи послуг Компанії обумовлене купівлею будь-якої іншої продукції або послуг Компанії або обмеженням, що забороняє клієнту мати справу з конкурентами Компанії.

Заборонені Примусові угоди не включають в себе пакетні цінові угоди, де Компанія продає набір виробів чи послуг зі знижкою. Компанія не використовує пакетні цінові угоди, що обмежують конкурентні можливості інших на ринку, наприклад, встановлюючи ціну на пакет послуг нижче їх сукупної вартості.

3.5. Ми не беремо участі в бойкотах:

Компанія не бере участі в угодах, які обмежують ділові стосунки з конкретною стороною. При прийнятті рішення про те, з ким Компанія буде чи не буде мати ділові стосунки, вона не узгоджує це з конкурентом.

3.6. Ми не погоджуємося вести справи з двосторонньою домовленістю:

Компанія не використовує своє домінуюче положення на ринку для того, щоб вимагати або іншим чином примушувати постачальника чи третю сторону купувати вироби або послуги GXO лише на тій підставі, що GXO є клієнтом цієї сторони.

4. Заборонені угоди та обговорення

Компанія не обговорює і не співпрацює, також неофіційно, з будь-яким конкурентом щодо інформації для внутрішнього використання, пов'язаної з наступними темами:

- витрати, маржа, виробництво чи продажі; прогнози чи обсяги
- цінові чи маркетингові стратегії, у тому числі ціни, які компанія планує надати своїм клієнтам;
- вибір певного часу, метод або рівень підвищення цін;
- умови продажу або постачання, які та чи інша компанія пропонує клієнтам;

- плани або стратегія конкурентних торгів, зокрема заявки конкретних клієнтів;
- категорії клієнтів, ринки; території збуту;
- практики дистрибуції чи використання потужностей.

5. Поведінка, яка вимагає більш ретельного вивчення

5.1. Ведення справ із Конкурентами:

Компанія має утримуватися від вступу в будь-яку торгову асоціацію або відвідування будь-яких зустрічей з торговими асоціаціями, окрім випадків, коли існують явні ділові переваги і ця торгова асоціація має та користується послугами кваліфікованого радника з антимонопольних питань. Компанія не бере участі в неналежних обговореннях на засіданнях торгових асоціацій, але якщо присутня на неналежному обговоренні, вона повинна відмовитися від участі.

5.2. Спільна діяльність та інші

ділові відносини: Відділ із питань етики та дотримання нормативних вимог повинен затверджувати кожну спільну діяльність, а також маркетинг, придбання чи будь-яке подібне співробітництво з конкурентами.

5.3. Цінові питання з постачальниками й клієнтами:

Компанія може потребувати укладання угоди чи співпраці з постачальниками та клієнтами для того, щоб відповідати вимогам місцевого законодавства про ціноутворення, наприклад, положенням про заборону мінімальної ціни при перепродажі товарів або виставлення клієнтам різних цін за один і той самий товар або послугу. Компанія має право так вчинити, якщо це схвалено відділом із питань етики та дотримання нормативних вимог.

5.4. Збирання інформації про конкурентів: Компанія збирає інформацію про конкурентів лише законними та легітимними шляхами.

6. Повідомлення про проблеми

Усі особи, на яких поширюються вимоги цієї Політики, повинні негайно повідомити про будь-яку провину чи потенційне порушення цієї Політики та/або застосовного антимонопольного права. GXO не дозволяє здійснювати акти помсти проти будь-якої особи, яка за доброї волі повідомляє про будь-які сумнівні випадки, провину та/або потенційні порушення політики Компанії або застосовних законів.

Повідомлення можна надсилати

безпосередньо до відділу з питань етики та дотримання нормативних вимог на адресу ethics@gxo.com. Крім того, ви можете відвідати наш вебсайт із питань етики за адресою <https://ethics.gxo.com>, де можна знайти альтернативні варіанти повідомлення про проблему. Про ваші проблеми можна повідомити анонімно, якщо це не заборонено чинним місцевим законодавством. Додаткову інформацію про варіанти повідомлення про порушення можна знайти в Кодексі ділової етики Компанії.

Додаткову інформацію та вказівки щодо цієї Політики можна отримати від відділу з питань етики й дотримання нормативних вимог за адресою ethics@gxo.com.

7. Винятки з Політики

Будь-які винятки чи відхилення від цієї Політики повинні письмово схвалюватися Начальником відділу контролю за дотриманням законодавства.

8. Недотримання вимог щодо відповідності

Недотримання цієї Політики може мати серйозні наслідки для Компанії та окремих причетних осіб, у тому числі цивільне або кримінальне переслідування, штрафи і можливе позбавлення волі. Порушення цієї Політики може призвести до серйозних дисциплінарних заходів, включно з розірванням трудового договору.