



Marknaden

Jag förbinder mig att göra affärer på ett ansvarsfullt sätt som är rättvist och juridiskt hållbart



Tredje part	36
Sund konkurrens	39
Bestickning och korruption	42
Gåvor och tjänster	45
Penningtvätt	48
Handels- och exportkontroll	52

Vi måste hela tiden vara säkra på att vi vet vilka vi gör affärer med.

Vi måste försäkra oss om att vi inte arbetar med någon som skulle kunna skada Johnson Mattheys goda rykte genom att vara involverade i oetiskt agerande eller korrruption. Vi måste veta vilka vi gör affärer med för att kunna efterleva alla relevant lagar, t.ex. sådana som rör konkurrens, handels- och exportkontroll samt penningtvätt. Vi måste försäkra oss om att vi inte indirekt underlättar korrupta eller oetiska metoder genom att tillåta att pengar eller material hamnar i fel händer.

På Johnson Matthey har vi procedurer att tillgå som hjälper oss att få reda på vilka vi gör affärer med, oavsett om det gäller kunder, leverantörer, partners, försäljningsagenter, distributörer, logistikleverantörer eller någon annan tredje part. Vi arbetar endast med sådana som är kända för sin integritet och som uppfyller Johnson Mattheys standarder för ansvarsfullt affärsbeteende.





Legenskap av medarbetare:

- förväntar jag mig att mina leverantörer samt deras anställda och distributionskedjor agerar och fungerar i enlighet med Johnson Mattheys standarder för kvalitet och integritet.
- försäkrar jag att "due diligence" (företagsbesiktning med skälig aktsamhet) utförts på kunder, leverantörer och tredje part innan affärer görs med dessa.
- är jag vaksam på att uppmärksamma varningssignaler som kan indikera oetiskt eller korrupt beteende.
- **jag säger ifrån** och rapporterar allt beteende som strider mot principerna i etikkoderna.



Följande misstänkta aktiviteter kan vara en indikation på att en viss tredje part är inblandad i, eller kan komma att inlåta sig i, olämplig verksamhet:

- De vägrar att ge tillräckligt med information, eller ger överhuvudtaget ingen information alls, som svar på frågor om "due diligence".
- De begär att en ovanlig kontraktstruktur ska användas, eller att betalning ska göras till en annan part som inte har något affärsförhållande med Johnson Matthey utan att ge någon rimlig förklaring.
- De begär ett ovanligt högt arvode för att "underlätta" utförandet av en tjänst.
- De begär betalning i kontanter eller vägrar att utfärda en faktura eller ett kvitto för erlagd betalning.

Vad skulle DU göra?



F.

Du har en snäv tidsram för att utse en försäljningsagent som skulle kunna visa sig viktig för att vinna ett stort kontrakt på en ny marknad. Du har inte haft tid att utföra någon "due diligence" på försäljningsagenten men skulle vilja anlita hans tjänster idag.

S.

Du kan inte anlita den här försäljningsagenten förrän du utfört "due diligence" och är helt säker på att det inte höjts några röda flaggor. Du ska rådgöra med Group Legal för att få ytterligare vägledning. De kommer att bistå dig med "due diligence"-processen och upprätta lämpliga avtalskrav.

F.

Du ärver några kunder av en kollega som nyligen gått i pension. När du tittarnärmare på betalningsupplägget lägger du märke till att i ett fall mottas betalningar från en enhet som tillsynes inte har något att göra med den aktuella kunden.

S.

Du ska vidta åtgärder så att inga ytterligare betalningar mottas till dess du skaffat dig fullständig förståelse av situationen och har utfört vederbörlig "due diligence". Det är viktigt att vi inte bara vet vilka alla våra kunder är, men också ser till att betalningar endast görs av berörda kunder. Tala med Group Legal för att få ytterligare hjälp i frågan.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet



Mer hjälp och resurser

- Global Anti-Bribery and Corruption Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance
- Group Sustainability

På Johnson Matthey vet vi att det bästa för verksamheten är att vi konkurrerar öppet och rättvist. Konkurrenskraftiga marknader leder till att konsumenterna får tillgång till varor av högsta kvalitet till bästa möjliga priser, vilket gör det möjligt för de mest effektiva företagen att överleva och blomstra

Konkurrenslagar (kallas ibland antitrust- eller monopollagar) kan vara mycket invecklade och det kan dessutom finnas skillnader i dessa mellan olika länder. Det finns emellertid några gemensamma inslag rörande de avtal vi ingår med andra i leverantörskedjan (extra känsligt om våra konkurrenter är en del av kedjan), givandet eller tagandet av känslig affärsinformation och det sätt på vilket vi betar oss när vi har en stor marknadsandel av en viss marknad eller affärsverksamhet.



Var uppmärksam på följande aktiviteter, som skulle kunna anses vara konkurrenshämmande:

- Att diskutera eller dela konfidentiell information med konkurrenter, t.ex. prissättning, kunder eller strategier.
- Att föreslå eller komma överens om att dela upp kunder, regioner eller marknader med konkurrenter.
- Att komma överens med konkurrenter om hur (eller om) vi ska ge anbud på specifika kontrakt.



I egenskap av medarbetare:

- är jag vaksam på risker som kan omfattas av konkurrenslagstiftningen när jag gör affärer med tredje part (i synnerhet konkurrenter, parter i min leverantörskedja och kunder), samt förstår och medverkar till att Johnson Matthey fattar oberoende beslut om priser och strategier.
- är jag medveten om att en kund till en del av Johnson Matthey kan vara en konkurrent till en annan del av Johnson Matthey och agerar i enlighet med detta.
- försäkrar jag att om jag träffar en konkurrent känner jag till vilka diskussionsämnen som är känsliga p.g.a. konkurrenslagstiftningen och undviker dem. Att i förväg fylla i Johnson Mattheys "competitor meeting form" och/eller upprätta en dagordning som beskriver syftet med mötet underlättar.
- rådgör jag med Group Legal vid ingående av ett avtal med en konkurrent.

Vad skulle DU göra?



F.

Du besöker en kund för att diskutera ett kontrakt som för närvarande ligger ute för upphandling. Kunden går iväg från mötet och lämnar kvar (kanske avsiktligt) papper som anger indikativa anbud från dina konkurrenter.

S.

Eftersom dessa papper innehåller konfidentiell information som tillhör dina konkurrenter måste du omedelbart vända blicken åt annat håll. När kunden kommer tillbaka klargör du vänligt för honom/henne att du inte ska se sådan information och att du inte har läst något av innehållet. Så snart som du lämnat mötet kontaktar du Group Legal-teamet för att ta reda på om några ytterligare åtgärder behöver vidtas.

F.

Du äter lunch med en av dina kunder som du vet är konkurrent till en annan del av Johnson Matthey. Samtalet övergår till att handla om problem som din kund har med prisbildningen på en viss marknad. Eftersom du inte känner till den här marknaden vet du inte om konkurrensaspekten kan utgöra ett problem, men du är orolig för att det skulle kunna vara fallet.

S.

Du ska omedelbart ta upp dina farhågor med kunden genom att artigt avbryta samtalet och förklara situationen. Så snart du lämnat lunchen kontaktar du Group Legal för att besluta om några ytterligare åtgärder behöver vidtas.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet



Mer hjälp och resurser

- Global Competition Law Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance
- Johnson Mattheys Competitor Meeting Form

Bestickning och korrupktion

På Johnson Matthey engagerar vi oss i att motverka alla former av bestickning och korrupktion och vi har nolltolerans till all korrupt verksamhet.

Korrupktion omfattar alla beteenden som är olagliga, otillbörliga eller olämpliga och som har till syfte att vinna fördelar. Detta inkluderar bestickning, bedrägeri, utpressning, stöld, maktmissbruk och penningtvätt.

Bestickning är när någon erbjuder, ger eller mottar en betalning, förmån eller gåva som är avsedd att otillbörligen påverka ett beslut eller resultat. En muta kan ta många former, inklusive kontanter, gåvor, tjänster, marknadsföringskostnader, värdebevis (t.ex. presentkort), favörer, politiska bidrag eller donationer till välgörande ändamål

Underlättande betalningar (s.k. "facilitation payments": utbetalningar för att exempelvis påskynda ärenden) är små inofficiella betalningar som görs för att säkerställa eller snabba upp utförandet av en rutinprocess som en tjänsteman redan är förpliktad att utföra. Sådana betalningar är också mutor (oavsett betalningens storlek eller lokala affärsseder) och är följaktligen olagliga

Det är inte bara så att vi aldrig erbjuder, ger eller mottar mutor, vi kräver även att tredje parter (t.ex. försäljningsagenter och konsulter) som handlar å Johnson Mattheys vägnar aldrig erbjuder, ger eller mottar mutor.





Legenskap av medarbetare:

- erbjuder, ger eller mottar jag aldrig mutor.
- tar jag ett personligt ansvar att förhindra, upptäcka och rapportera bestickning och korruption.
- undviker jag all verksamhet som kan leda till eller antyda till bestickning eller korruption.
- är jag medveten om att minsta lilla antydning om bestickning eller korruption kan skada både Johnson Mattheys och mitt eget rykte om integritet och hindra våra möjligheter att göra affärer.



Följande aktiviteter kan vara en indikation på bestickning:

- Betalningar görs "utanför ramarna" och inte genom Johnson Mattheys betalningsprocesser.
- Betalningar som görs specificeras inte tillräckligt utförligt på fakturor, eller så saknas verifikat för det arbete som utförts.
- Betalningar görs till offshore-konton eller någonstans där identiteten för den verkliga ägaren är skyddad.
- Påkostade eller frekventa gåvor och tjänster tillhandahålls.
- Gåvor ges till välgörande ändamål eller sponsorskap ges utan skäligen grunder.



Bestickning och korrupktion



Vad skulle DU göra?



F.

En sändning med värdefulla kemikalier försenas i tullen. Tyvärr finns det ingen officiell rutin för att få snabbare behandling. Emellertid har du fått veta av en tulltjänsteman att om Johnson Matthey betalar ett mindre belopp kommer sändningen att förtullas imorgon. I annat fall kan det dröja veckor.

S.

Denna typ av betalning är en underlättande betalning och är olaglig. Gör inte betalningen och rapportera omedelbart vad som skett till din chef och Group Legal för att få ytterligare råd. Försök fortsättningsvis att avsätta mer tid för denna typ av transaktioner.

F.

Du arbetar på ditt företags ekonomiavdelning. Du uppmanas att behandla en faktura från en försäljningsagent i utbyte mot en "extra ersättning". Fakturan har redan skrivits under och godkänts för betalning. Det saknas ytterligare uppgifter om vad den "extra ersättningen" egentligen gäller och du tycker att hela situationen verkar suspekt.

S.

Du ska **säga ifrån**. Ta upp ärendet med din chef eller Group Legal. Det kan vara så att "extra ersättning" är en term som används för att dölja utbetalningen av en muta, i synnerhet om ingen annan förklaring för betalningen givits. Du ska inte behandla fakturan förrän du fått fullständig klarhet i vad betalningen faktiskt gäller.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet



Mer hjälp och resurser

- Global Anti-Bribery and Corruption Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance

På Johnson Matthey iakttar vi aktsamhet när vi erbjuder, ger eller tar emot gåvor och tjänster. Gåvor och tjänster kan användas som ett sätt att bygga eller underhålla legitima och goda affärsrelationer på. Emellertid kan det ibland vara svårt att skilja mellan en legitim gåva eller tjänst och en muta.

När du erbjuds eller tar emot någon gåva eller tjänst ska du använda ditt eget omdöme för att avgöra om detta är i enlighet med de gåvoprinciper som anges i vår Global Anti-Bribery and Corruption Policy samt eventuella lokala rutiner för förhandsgodkännande, beloppsgränser och registrering som gäller för din verksamhet. Om du känner dig osäker på vad som gäller ber du Group Legal-teamet om ytterligare vägledning.

I gåvoprinciperna fastställs att alla gåvor eller andra former av tjänster måste:

- ha erbjudits, givits eller mottagits i **god tro** endast med avsikten att bygga eller underhålla legitima affärsrelationer eller erbjuda normal artighet; och vara:
 - av **symboliskt** eller minimalt värde (t.ex. enkla reklamartiklar, dagböcker, kalendrar eller andra liknande föremål med leverantörens varumärke eller logotyp på); eller
 - **av måttligt** värde och inte påkostat eller extravagant.
- vara **rimliga och lämpliga** vad beträffar typ, värde, orsak och frekvens i varje enskilt fall och att då även ta hänsyn till eventuella lokala traditioner.
- vara **förenliga** med normala affärsseder.
- vara **lagenliga** och godkända enligt mottagarens företags policy för gåvor och tjänster.

Gåvor och tjänster till offentliga tjänstemän

Vissa länder har mycket strikta begränsningar när det gäller värdet på och typen av gåvor och tjänster som deras offentliga eller statliga tjänstemän kan acceptera. Därför måste man i sådana fall vara extra försiktig och söka förhandsgodkännande innan man ger eller tar emot något. Dessutom måste vi vara medvetna om att definitionen av vem som är offentlig eller statlig tjänsteman kan variera mellan olika länder och kan omfatta individer som arbetar i statligt ägda företag. Kom ihåg att det inte alltid är så självklart att någon verkligen är en offentlig tjänsteman. Så om du känner dig osäker på vem du har att göra med ska du alltid fråga först.



I egenskap av medarbetare:

- erbjuder, ger eller mottar jag aldrig gåvor eller tjänster som är eller kan betraktas som mutor.
- tänker jag noga efter innan jag erbjuder, ger eller mottar någon form av gåva eller tjänst.
- säkerställer jag att alla gåvor och tjänster som erbjuds, ges eller mottas är i enlighet med gåvoprinciperna.
- inhämtar jag alltid förhandsgodkännande innan jag erbjuder tjänster åt eller ger gåvor till offentliga eller statliga tjänstemän.
- inhämtar jag förhandsgodkännande om jag är tveksam till huruvida en gåva eller en tjänst är lämpligt eller inte.



Exempel på typer av gåvor eller tjänster som aldrig kan accepteras, oberoende av värde, inkluderar sådana som:

- omfattar kontanter eller andra värdebevis.
- är olämpliga i sammanhanget eller stötande (t.ex. oanständiga eller sexuella).
- är dolda (överlämnas mycket mer diskret än vad som är normalt).
- kan ge upphov till, eller synas ge upphov till, en intressekonflikt.
- involverar parter i ett upphandlings- eller budgivningsförfarande där Johnson Matthey är budgivare.



Vad skulle DU göra?



F.

Under semesterperioden får du ett presentkort till din favoritrestaurang av en av dina leverantörer.

S.

Tyvärr är det aldrig acceptabelt att ta emot någon gåva som består av kontanter eller värdebevis oavsett gåvans värde. Du måste artigt men bestämt avböja gåvan.

F.

En leverantör erbjuder sig att ta med dig på en weekendutflykt med alla utgifter betalda till en rekreationsort för att spela golf och delta i andra fritidsaktiviteter. Den här leverantören är inblandad i ett anbudsförfarande för att leverera råmaterial till Johnson Matthey.

S.

Med tanke på tidpunkten för detta erbjudande mitt under ett pågående anbudsförfarande skulle det vara direkt olämpligt att acceptera det. Du ska artigt men bestämt avböja erbjudandet. Även om en annan tidpunkt hade valts skulle inte en weekendutflykt som denna med alla utgifter betalda kunna betraktas som en gåva eller uttryck för gästfrihet av symboliskt eller måttligt värde och heller inte som lämplig affärssed.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet



Mer hjälp och resurser

- Global Anti-Bribery and Corruption Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance

Penningtvätt

På Johnson Matthey ser vi till att vår verksamhet inte används för att tvätta pengar, underlätta finansiering av terrorism eller för att delta i annan olaglig verksamhet som skulle dölja ursprunget för svarta pengar.

Det är därför viktigt att vi känner till våra kunders identitet och verksamhet så att vi kan förhindra att felaktiga transaktioner görs. Vi är alla ansvariga för att vara vaksamma och känna igen varningssignaler som kan tyda på att brottslig verksamhet förekommer.

Penningtvätt är en process där man tar intäkterna från brottslig verksamhet, döljer ursprunget för de olagligt erhållna pengarna och får det att se ut som om de förvärvats på laglig väg genom att filtrera, eller "tvätta", dem genom en rad transaktioner.





I genskap av medarbetare:

- förstår jag behovet av att "känna sin kund".
- är jag uppmärksam på eventuella ändringar av kunduppgifter, förhållanden och profiler som kan öka risken för penningtvätt.
- är jag uppmärksam med att rapportera om misstänkta transaktioner och/eller betalningar.



Följande misstänkta och tveklaktiga aktiviteter kan vara en indikation på att en viss transaktion eller affärspart är knuten till olämplig verksamhet:

- Ovanliga betalningsmetoder (t.ex. användning av kontanter) eller betalningar från eller till tredje part.
- Ovilja av en affärspart att tillhandahålla fullständig eller korrekt kontakt- eller identifieringsinformation
- Inköp eller försäljning som är ovanligt för en viss kund, leverantör eller en viss typ av kund eller leverantör.
- Begäran om leverans till tredje part eller ovanliga ändringar av leveransmetoder, betalningsmetoder eller några andra transaktionsspecifika krav.

Vad skulle DU göra?



F.

Du har arbetat med en kund med ädelmetallåtervinning under ett antal år. Under det senaste året har kunden två gånger begärt att få sina bankkuppgifter ändrade och att vi skickar tillbaka deras metall till dem vid exakta tidpunkter. Detta är något som avviker från det normala affärsförloppet för denna kund.

S.

Även om det kan finnas legitima skäl för dessa nya instruktioner från din kund är båda kraven potentiella varningssignaler. Du bör tala med din kund för att få reda på orsakerna till varför dessa ändringar begärts. Om kunden då svarar undvikande eller är ovillig att ge en hållbar förklaring ska du ompröva Johnson Mattheys affärsförhållande med kunden.

F.

Johnson Matthey har en gammal känd kund som har begärt in en offert för återvinning av en stor mängd platinaskrot. Den här kunden har inte tidigare förädlat platina av denna mängd och du är misstänksam över ursprunget.

S.

Det är möjligt att det finns legitima skäl för denna begäran. Det kan emellertid vara så att brottslig verksamhet ligger bakom. Du bör diskutera dina misstankar med kunden för att få klarhet. Om dina misstankar inte kan avstyrkas är det tillrådligt att avböja kundens offertbegäran.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet



Mer hjälp och resurser

- Johnson Mattheys Group Anti-Money Laundering Policy
- Johnson Mattheys North America Anti-Money Laundering Program and Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance

Mycket av Johnson Mattheys affärsverksamhet inbegriper att varor, teknik, tjänster, data och pengar flyttas över olika internationella gränser.

De här förflyttningarna av varor, tjänster m.m. kan bli föremål för export-/importlicenskrav; slutanvändnings-/användarbegränsningar; embargo mot vissa länder; förbud mot handel med listade individer, juridiska personer eller banker; eller tullkrav och/eller skattemässiga krav. Det är därför mycket viktigt att vi vet vad det är vi flyttar över gränserna och vilka vi gör affärer med så att vi kan uppfylla dessa krav.

Varor inkluderar allt råmaterial, all produktions- och forskningsutrustning samt alla slutprodukter, gratisprover och kapitalvaror.

Teknik inkluderar information, t.ex. ritningar, blåkopior, planer, diagram, modeller, designer, specifikationer, manualer, instruktioner och teknisk "knowhow".

Ta alltid hänsyn till:

Vad: Produktklassificering: Vad är det som importeras eller exporteras? Är det produkter, programvara eller teknisk data? Kan det behövas en exportlicens på grund av varornas eller teknikens beskaffenhet eller den potentiella slutanvändningen?

Vart: Destination: Vart ska det levereras? Är det slutliga destinationslandet föremål för sanktioner, embargo eller några andra restriktioner?

Vem: Slut användare: Vem kommer att ta emot varorna? Är den juridiska person eller individen som du gör affärer med ett rättssubjekt under restriktioner?

Hur: Slut användning: Hur kommer det som flyttas över gränserna att användas? Är den potentiella eller avsedda slutanvändningen av artikeln reglerad?



Igenskap av medarbetare:

- är jag medveten om att förflyttning av varor, teknik, tjänster, data eller pengar (även om det är till en annan Johnson Matthey-anläggning eller ett annat Johnson Matthey-företag) över internationella gränser kan bli föremål för import-/exportlicens-krav.
- är jag medveten om att förflyttning av teknik kan ske fysiskt, elektroniskt (t.ex. e-post) och skriftligt samt genom utbyte av muntlig information och visuella observationer.
- ställer jag frågor om jag är osäker på huruvida förflyttningen av varor, teknik, tjänster, data eller pengar är tillåten eller inte.
- förstår jag att restriktioner kan gälla för mig eller medlemmar i vårt team beroende på nationaliteter och huruvida vi är direkt involverade i eller bistår med projektarbete eller affärsverksamhet som hänför sig till vissa länder.



Vad skulle DU göra?



F.

Du har blivit ombedd att ta med dig ett varuprov av en Johnson Matthey-produkt i handbagaget när du ska besöka en Johnson Matthey-anläggning utomlands.

S.

Detta bör inte göras under några omständigheter. Förutom en bärbar företagsdator och mobiltelefon (som omfattas av koncernpolicyen för handbagage) ska alla andra varor skickas via våra logistikteam.

F.

Ditt företag bygger en ny anläggning utomlands och du är osäker på om du behöver undersöka närmare vilka handelskontrollbestämmelser som gäller.

S.

Export- och/eller importlicenser kan eventuellt behövas för produktionsutrustning eller råmaterial som fraktas till den nya anläggningen. Dessutom kan licenser eventuellt behövas för tekniska tjänster som tillhandahålls i form av teknik som överförs eller tekniska tjänster som tillhandahålls i landet. Tala med Group Legal för att få ytterligare vägledning i frågan.



Följande misstänkta och tvivelaktiga aktiviteter kan vara en indikation på att en viss transaktion eller affärspart kan behöva granskas närmare eller är olaglig/otillåten:

- Det finns starka likheter mellan kundens namn eller adress och namnet eller adressen för en av de parter som finns på FN:s embargolista.
- Kunden eller inköpsagenten är ovillig att ge information om slutanvändningen.
- Produktens egenskaper passar inte köparens bransch eller uppenbara tekniska kompetens. Köparen avböjer en rutininstallation, utbildning eller underhållstjänster som erbjuds.
- Adressen till en speditorsfirma har angetts som produktens slutdestination. Eller så är leveransadressen en privat bostadsadress, ett hyreshus eller i en frihandelszon.



Johnson Mattheys kärnvärderingar som är relevanta för det här avsnittet:

- Integritet
- Handlingsfrihet
- Det bästa av Stort och Smått



Mer hjälp och resurser

- Johnson Mattheys Group Trade and Export Controls Policy
- Johnson Mattheys North America Import and Export Compliance Manuals
- Group Hand Carry Policy
- Group Legal
- Group Ethics and Compliance