

Kilpailulakia
koskevat
ohjeet
työntekijöille

Kirje toimitusjohtajalta

Kilpailulainsäädännön noudattamista pidetään yhtenä tärkeimmistä prioriteeteista UTC:llä. Näiden ohjeiden tarkoituksena on helpottaa kilpailulakien noudattamista, antaa katsaus kilpailulainsäädännön yleisiin periaatteisiin ja rikkomuksista seuraaviin rangaistuksiin ja auttaa lukijaa tunnistamaan asiat ja kysymykset, joissa tarvitaan lakiasiainosaston neuvoja.

Kilpailulainsäädäntö on tarkoitettu suojaamaan ja edistämään kilpailua. Lait heijastavat uskoa, että kilpailuolosuhteissa innovatiivisimmat ja tehokkaimmat yhtiöt menestyvät ja kuluttajat saavat parhaat tuotteet ja palvelut edullisimpaan hintaan. UTC on sitoutunut kilpailulainsäädännön tavoitteisiin; yhtiön periaatteena ja jokaisen työntekijän vastuulla on varmistaa, että liiketoimintamme noudattaa näitä lakeja.

Yksilöille kilpailulakien rikkomisesta pienissäkin asioissa voi olla vakavia seurauksia – jopa vankeustuomio – ja UTC:lle seurauksena voi olla huomattavia sakkoja ja häpeää. Kilpailulakeja ja UTC:n sääntöjä vastaan rikkoneet työntekijät joutuvat lisäksi kurinpidollisten toimien kohteeksi, mahdollinen työsuhteen irtisanominen mukaan lukien. Kehotan sinua lukemaan tämän kirjasen huolellisesti, noudattamaan sen ohjeita ja kääntymään lakiasiainosaston puoleen, jos sinulla on kysyttävää.



George David
Hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja

Sisällysluettelo

	Sivu
United Technologies Corporationin kilpailulainsäädännön noudattamista koskevat säännöt	1
Miksi kilpailulait ovat tärkeitä	1
Tarkastelun kohteena olevat liiketoimet: Yhteinen ja yksittäinen toiminta	2
Suhteet kilpailijoihin	2
Suhteet asiakkaisiin	4
Suhteet hankkijoihin	6
Vältä epäselviä lausuntoja jotka voitaisiin tulkita väärin	6
Lakiasiainosaston rooli	7

United Technologies Corporationin kilpailulainsäädännön noudattamista koskevat säännöt

United Technologies Corporationin ja sen tytäri- ja osakkuusyhtiöiden periaatteena on noudattaa ehdottomasti niin Yhdysvaltain kuin jokaisen muunkin lainkäyttöalueen lainsäädäntöä, jonka alaisena se toimii. Tähän luetaan myös kaikkien soveltuvien kilpailulakien ehdoton noudattaminen. Jokaisen työntekijän vastuulla on varmistaa, että liiketoimintamme on näiden lakien ja UTC:n eettisten sääntöjen mukaista.

Tämä kirjanen auttaa sinua tunnistamaan tilanteet, jotka herättävät kilpailulainsäädäntöä koskevia kysymyksiä, jotta voit hakea tarvitsemaasi apua. Tämä ei ole yhteenveto soveltuvasta kilpailulainsäädännöstä, joka voi olla niin monimutkaista kuin hienovaraistakin, kun sitä sovelletaan yksittäiseen tapaukseen. Sen sijaan nämä ohjeet auttavat sinua karttamaan käytöstä, josta voi saada lainvastaisen vaikutelman. Kaikki sellaiset toimet, joista saattaa aiheutua kilpailulakia koskevia kysymyksiä, tulee esittää etukäteen lakiasiainosaston tarkastettaviksi.

Näissä ohjeissa ei käsitellä yritysostoja tai -myyntejä, fuusioita ja yhteishankkeita koskevia kilpailulakeja. Jos harkinnan alla on liiketoimi, jolla UTC on hankkimassa yritystä tai sen omaisuutta tai luopumassa yrityksestä tai sen omaisuudesta, käänny lakiasiainosaston puoleen.

Miksi kilpailulait ovat tärkeitä

Kilpailulakien rikkominen aiheuttaa vakavia riskejä yhtiölle, sen työntekijöille ja osakkeenomistajille. Rikkomuksista seuraa kovia rangaistuksia, mukaan lukien vankeustuomiot yksityishenkilöille, ankarat sakot sekä suuri ja pysyvä vahinko yhtiön maineelle.

- 1. Työntekijät, jotka eivät noudata kilpailulakeja, joutuvat kurinpidollisten toimien kohteeksi** — Jos rikkomus on kyllin vakava, seurauksena voi olla irtisanominen.
- 2. Rikosoikeudelliset rangaistukset** — Yhdysvaltain liittovaltion tärkeimmän kartellilain Sherman Actin rikkominen on rikos. Yksityishenkilöä voidaan rankaista jokaisesta rikkomuksesta jopa kymmenen vuoden vankeustuomiolla ja aina miljoonan dollarin sakoilla. Yhtiölle voidaan määrätä jopa sadan miljoonan dollarin sakot tai vaihtoehtoisesti enimmäissakko, joka on rikkomuksesta saatu rahallinen voitto tai tappio kaksinkertaisena (aina sen mukaan kumpi on suurempi). Jotkin viime aikoina määrätty sakot ovat olleet sadoissa miljoonissa dollareissa. Valtio ajaa määrätietoisesti näitä kanteita ja vaatii tuntuvia vankeusrangaistuksia ja massiivisia sakkoja vakavista rikkomuksista, kuten hinnoista sopimisesta, tarjouskeinottelusta ja asiakkaiden tai markkinoiden jakamisesta.
- 3. Suuret siviililainsäädännölliset vahingonkorvaukset** — Siviiliprosesseissa saatetaan määrätä satojen miljoonien dollarin vahingonkorvauksia. Menestyksekkäille korvauksenhakijoille myönnetään automaattisesti todellisten vahinkojen kolminkertainen summa. Kolminkertaisten korvausten innoittamina jotkut jakelijat, asiakkaat ja jopa hankkijat yrittävät usein kääntää tavalliset kaupalliset riita-asiat kilpailulain rikkomuksiksi.
- 4. Yhteisvastuu** — Jokainen yksilö ja jokainen yhtiö, joka osallistuu kilpailulakien rikkomiseen, joutuu sataprosenttisesti vastuuseen aiheutuvista vahingoista tai liikaveloituksesta, vaikka yhtiöllä olisi vain mitätön osa asianomaisten markkinoiden myynnistä. Yhtiö ja sen vakuutusyhtiö eivät sitä paitsi voi hyvittää yksityishenkilöille tällaista velvoitetta.
- 5. Kieltoääräykset** — Erilaiset kieltoääräykset (mukaan lukien ns. "cease-and-desist-orders") voivat sisältää alkuperäistä rikkomusta pidemmälle meneviä kieltoja. Sellaiset kiellot voivat olla voimassa vuosikymmeniä ja aiheuttaa suurta vahinkoa tulevaisuuden liiketoiminnalle ja tilaisuuksille.
- 6. Osallistumiskielto valtion sopimukseen** — Liitto- tai osavaltioiden kilpailulakien rikos- tai siviilioikeudelliset rikkomukset voisivat estää UTC:n osallistumisen liittovaltion sopimukseen, mikä merkitsisi maailmanlaajuisesti suurimman asiakkaamme menetystä.

7. **Kantajan asianajokustannusten maksaminen** — Syytetty joutuu maksamaan juttunsa voittaneen kantajan asianajopalkkiot, vaikka itse vahingonkorvaus olisikin vähäinen.
8. **Puolustuksen kallis hinta** — Antitrustioikeudenkäynnit ovat erittäin kalliita ja vaativat kilpailulakeihin erikoistuneita asianajajia ja alaa tuntevia ekonomisteja, kirjanpitäjiä ja muita todistajia. Vakuutus – jos sellainen on olemassa – on usein riittämätön tai sitä ei sovelleta tällaisiin kuluihin. Tämän seurauksena UTC:n käyttöbudjettia voidaan joutua rasittamaan suurilla menoilla, vaikka yhtiö olisikin syytön
9. **Ajanmenetys** — Vahingonkorvausten ja kulujen lisäksi antitrustioikeudenkäynnit merkitsevät suurta ajan ja energian hukkaa yhtiön työntekijöille ja johtajille, joiden täytyy auttaa tapauksen puolustuksessa. Puolustukseen liittyviä tehtäviä ovat yleensä yhtiön asiakirjojen ja sähköisten tiedostojen löytäminen, esittäminen ja tarkastaminen, todistajanlausuntojen valmistelu, pitkiin kirjallisiin kysymyksiin vastaaminen, vastapuolen asianajajien todistajanlausuntojen kuuleminen ja todistajana toimiminen.
10. **Luottamuksellisten tietojen paljastus, liiketoiminnalle aiheutuvat haitat ja häpeä** — Oikeudenkäyntiä valmisteleavassa käsittelyssä annetut yhtiön henkilökunnan todistajanlausunnot ja asiakirjat, mukaan lukien sähköposti ja henkilökohtaiset päiväkirjat, voivat joutua julkisuuteen tuomioistuimessa tai muun julkisen keskustelun tai lehdistön välityksellä. Sellaiset paljastukset saattavat vahingoittaa mainettamme, vaikka kiistanalainen käyttäytyminen olisikin laillista
11. **Osavaltioiden ja ulkomaiden kilpailulait** — Osavaltioilla ja useimmilla muilla mailla on kilpailu- eli antitrustilakeja, joissa yleensä määrätään erillinen mutta samankaltainen täytäntöönpanomekanismi kuin liittovaltion laissakin. Näiden lakien rikkomisesta voi olla seurauksena useampien säätelvyranomaiden tutkimukset tai saman asian käsittely useassa tuomioistuimessa samaan aikaan.

Tarkastelun kohteena olevat liiketoimet: Yhteinen ja yksittäinen toiminta

Kilpailulakien tarkoituksena on suojata vapaata markkinatalousjärjestelmäämme, ja niiden lähtökohtana on se, että kova kilpailu takaa parhaan taloudellisten resurssien kohdentamisen ja siten tuotteiden ja palvelujen alhaisimmat hinnat ja korkeimman laadun. Kilpailulait tukevat tätä päämäärää kieltämällä yleensä ottaen kahdenlaisen menettelyn: (1) yhteiset toimet, jotka kohtuuttomasti rajoittavat kilpailua, ja (2) sopimattoman yksipuolisen toiminnan, joka joko ylläpitää yhtiön monopolia tai mahdollistaa yhtiön monopoliaseman tai ainakin vakavasti uhkaa tehdä niin. Muut kilpailulain kohdat kieltävät tietynlaisen diskriminoinnin hinnoittelussa ja vilpilliset käytännöt kaupankäynnissä.

Seuraava keskustelu esittää pääkohdittain antitrustikysymykset, joita voi syntyä kanssakäymisissä kilpailijoiden, asiakkaiden ja hankkijoiden kanssa, ja antaa ohjeet vastaaviin tilanteisiin

Suhteet kilpailijoihin

Yhteydenotot kilpailijoihin ja sopimukset heidän kanssaan ovat hyvin vaarallisia ja yleisin syy kilpailuviranomaisten rikostutkimuksiin ja yksityisten kantajien kolminkertaisia vahingonkorvauksia vaativiin kanteisiin. UTC:n periaatteena on tehdä muista riippumattomasti päätökset siitä, missä, miten ja mitä tuotteita ja palveluja yhtiö tarjoaa ja kuinka tuotteet ja palvelut hinnoitellaan.

Yleensä ottaen kilpailulait kieltävät kilpailijoiden väliset, kilpailua kohtuuttomasti rajoittavat sopimukset. Työntekijöiden on oltava erittäin varovaisia kaikissa tekemisissään kilpailijoiden kanssa. Paitsi jos kyseessä on pätevä ja laillinen tarkoitus, kilpailijoiden edustajien kanssa ei saa tehdä eikä yrittääkään tehdä mitään hintoja, hinnoittelupolitiikkaa, alennuksia, hyvityksiä tai muita myyntiehtoja koskevia sopimuksia. Vastaava kieltäminen on voimassa sellaisia kilpailijoiden kanssa tehtyjä sopimuksia (tai sopimusyrityksiä) vastaan, joilla rajoitetaan tuotantoa, jaetaan asiakkaita, markkinoita tai myyntialueita, boikotoidaan jotakin asiakasta tai hankkijaa vastaan tai ehkäistään teknistä kehitystä.

Mikä on sopimus?

Sopimus on osapuolten keskinäinen lupaus, että he toimivat tai eivät toimi tietyllä tavalla. Kilpailulain sopimuskonsepti on erittäin laaja ja käsittää enemmän kuin nimenomaisen tai kirjallisen sopimuksen kilpailijoiden välillä esimerkiksi hintojen nostosta tai vakiinnuttamisesta. Kantaja saattaa osoittaa kilpailijoiden välisen ”sopimuksen” olemassaolon ilman mitään näyttöä nimenomaisesta tai kirjallisesta sopimuksesta. Valamiehistö voi päätellä sopimuksen tai ”yhteisymmärryksen” olemassaolon kaikkien tosiasioiden ja olosuhteiden pohjalta. Jotkin tuomioistuimet ja valamiehistöt näkevät sopimuksen sellaisissakin tapauksissa, joissa osapuolet eivät suoranaisesti keskustelleet tarkoituksesta, yksityiskohdista tai keinoista, joiden avulla epäilty sopimus toteutettaisiin. Tuomarit voivat päätellä sopimuksen olemassaolon pelkästään käytöksen tai markkinatapahtumien perusteella, esimerkiksi kun hintojen korotuksen syyksi uskotaan kilpailijoiden välinen yhteydenotto.

Tästä syystä työntekijöiden on vältettävä kaikkia tilanteita, joista muut voisivat tehdä johtopäätöksen kilpailijoiden välisestä sopimuksesta. On turvallisinta kieltäytyä osallistumasta mihinkään kokouksiin tai yhteydenottoihin kilpailijoiden kanssa, paitsi jos voidaan helposti todistaa, että tähän on pätevä ja laillinen syy. Työntekijän ei pidä koskaan keskustella kilpailijoiden kanssa tehdyistä tarjouksista, asiakkaista tai myyntialueista tai mistään muistakaan kilpailukykyiseen hinnoitteluun tai tuotteiden tai palvelujen markkinointiin liittyvistä tiedoista. Jos kilpailija aloittaa keskustelun näistä aiheista, sinun tulee välittömästi kieltäytyä osallistumasta keskusteluun, lähteä paikalta tai muuten lopettaa keskustelu ja ottaa mahdollisimman pian yhteys lakiasianosastoon. Näihin ohjeisiin tehtäviin poikkeuksiin, kuten laillisiin yritystenvälisiin hankintatoimiin tai yhteisyrityksiin, on hankittava lakiasianosaston hyväksyntä etukäteen. Sinun ei myöskään pidä käyttää kolmansia osapuolia, kuten konsultteja tai hankkijoita, toimittamaan kilpailijoille tietoa, joka olisi sopimatonta, jos se annettaisiin kilpailijalle suoraan.

Millaiset sopimukset ovat laittomia?

Tuomioistuimet ovat päättäneet, että tietyntyyppiset sopimukset vahingoittavat kilpailua niin todennäköisesti, ettei niiden yksityiskohtainen tutkimus ole tarpeen. Tämäntyyppisiä sopimuksia käsitellään sinänsä laittomina, koska tuomioistuimet olettavat, että niillä on kielteinen vaikutus kilpailuun, riippumatta niiden tarkoituksesta tai vaikutuksesta. Jopa yritys osallistua sellaiseen sopimukseen voi olla laitonta ja UTC:n sääntöjen vastaista.

• **Hinnoista sopiminen**

Tärkeimpiä sellaisista sopimuksista, joita pidetään sinänsä laittomina, ovat hintasopimukset. Konsepti on erittäin laaja, ja siihen luetaan yritykset yhteisesti päättää tarjouksista, sopia tai vakiinnuttaa hintoja, käyttää kaavoja tai muita menetelmiä hintojen määrittämiseen, sopia vakioalennuksista tai alennustasoista, määrätä vakioehdot luotoille tai takuille tai sopia hintamuutosten julkistamisen ajankohdasta. Tällaisista käytännöistä voidaan todennäköisesti nostaa syyte laittoman hinnoista sopimisen perusteella.

UTC toimii ympäristössä, jossa on vallalla kova kilpailu, ja siitä syystä kilpailijoiden hintojen tarkkailu ja niihin reagoiminen voi olla tarpeellista. Mikään ei estä meitä vastaamasta kilpailijoiden hintatarjouksiin riippumattomalla, yksipuolisella ja laillisella tavalla.

Niinpä työntekijät saavatkin hankkia kilpailijoiden hinnoittelua koskevaa tietoa laillisista lähteistä, kuten asiakkailta ja alan julkaisuista. Työntekijöiden on aina paljastettava selkeästi ja kirjallisesti, mistä he ovat saaneet kilpailijoiden hintatiedot.

UTC:n säännöt eivät kuitenkaan salli hinnastojen, tarjousten tai noteerausten jakamista kilpailijoiden kanssa. Sellainen käytös saattaisi antaa vaikutelman salaisesta sopimuksesta, vaikka kilpailijoiden välillä ei todellisuudessa olisikaan mitään hintasopimusta.

• **Asiakkaiden tai myyntialueiden jakaminen**

Myös kilpailijoiden väliset sopimukset asiakkaiden tai myyntialueiden jakamiseksi voidaan katsoa sinänsä laittomiksi. Älä sen tähden tee tai yritä tehdä sopimuksia kilpailijoiden kanssa tietyllä asiakkaalle tai asiakasryhmälle myymisestä tai myymisestä kieltäytymisestä. Älä tee tai yritä tehdä sopimuksia kilpailijoiden kanssa tietyllä maantieteellisellä alueella myymisestä tai myymisestä kieltäytymisestä sen paremmin kuin asiakkaiden jakamisestakaan.

• **Ryhmäboikotit ja yhteiset kieltäytymiset kaupanteosta**

Kilpailijoiden väliset sopimukset kieltäytyä toimimasta jonkun toisen kilpailijan kanssa voivat sinällään olla laittomia tietyissä olosuhteissa, etenkin, jos sopimusosapuolilla on markkinavaltaa tai jos he estävät kilpailijan osallistumisen johonkin toimintaan tai pääsyn hankintalähteeseen tai markkinoille, jota ilman tämä kilpailija ei voi kilpailla tehokkaasti. Älä ehdota, harkitse tai hyväksy ehtoja, joilla on tällainen vaikutus, ilman lakiasianosaston etukäteen antamaa hyväksyntää.

• Osallistuminen toimialajärjestöihin

Osa työntekijöistä osallistuu aika ajoin eri toimiala- ja ammattijärjestöihin. Toimialajärjestöillä voi olla laillista toimintaa, kuten virallisten määräysten, lakiehdotusten tai alakohtaisten tai tuoteturvallisuutta koskevien työterveys- ja turvallisuussääntöjen valvontaa. Näitä järjestöjä voidaan kuitenkin myös käyttää väärin, jolloin ne antavat kilpailijoille tilaisuuden keskustella asioista, joita voidaan pitää kilpailumielessä arkaluontoisina. Sen tähden on tärkeää, että kaikki kanssakäynti todellisten ja mahdollisten kilpailijoiden kanssa toimialajärjestöjen kokouksissa tai muissa yhteisissä alan tilaisuuksissa koskee vain ryhmän lailliseen toimintaan tarvittavia tietoja. Vältä keskusteluja, joista saattaisi myöhemmin olla seurauksena väitteitä laittomista sopimuksista. Pelkkää osallistumista kokoukseen, jossa keskustellaan kilpailumielessä arkaluontoisista asioista, voidaan käyttää todistuksena siitä, että sinä ja UTC olette osallisina kilpailua rajoittavassa sopimuksessa, vaikka et osallistuisikaan sellaisiin keskusteluihin.

Ensinnäkin UTC:n sääntönä on, että toimialajärjestöllä, johon UTC tai UTC:n työntekijä kuuluu jäsenenä, täytyy olla lainopillinen neuvonantaja, joka neuvoo järjestöä kilpailulakia koskevista asioista. Kaikkiin poikkeuksiin tästä säännöstä on saatava lakiasianosaston hyväksyntä.

Toiseksi kaikissa toimialajärjestön jäsenten välisissä tapaamisissa on noudatettava seuraavia käytäntöjä, kun kyseessä ovat alan yhteisiä etuja koskevat aiheet:

- Ennen jokaista kokousta tulee julkistaa asialista, joka on aina kun se on mahdollista annettava lakiasianosaston tarkastettavaksi, jotta voidaan määrätä, onko listalla kilpailumielessä arkaluontoisia aiheita. Älä osallistu kokouksiin, joiden asialistalla on sopimattomia keskustelunaiheita. Jos asialistaa ei voida lähettää osallistujille ennen kokousta, sinun tulisi lähettää asialista lakiasianosastolle kokouksen jälkeen, jotta siellä voidaan pitää kirjaa järjestön toiminnasta. Toimialajärjestön tulisi myös pitää kokouspöytäkirjaa, ja yhtiön edustajan tulee lähettää pöytäkirja lakiasianosastolle heti sen saapumisen jälkeen, jos suinkin mahdollista.
- Jos kokouksessa käsitellään kilpailumielessä arkaluontoisia asioita, yhtiön edustajan tulee välittömästi ja julkisesti ottaa etäisyyttä tähän keskusteluun omasta ja yhtiön puolesta, pyytää, että tämä merkitään pöytäkirjaan, lähteä kokouksesta välittömästi tämän jälkeen ja ilmoittaa asiasta viipymättä lakiasianosastolle.
- Tärkeintä on, että kukaan yhtiön edustaja ei saa osallistua muodolliseen tai epämuodolliseen sopimukseen tai yhteisymmärrykseen, joka koskee hintoja, marginaaleja, myyntiehtoja, tuotantovolyymeja, tutkimus- ja kehitysprojekteja, asiakkaita tai markkinoita. Tämän lisäksi ei saa vaihtaa tietoja yksittäisen yrityksen hinnoista tai kustannuksista, markkinoinnista, tuotannosta tai tutkimussuunnitelmista tai tuoreista myynti- tai toimitustilastoista. Joidenkin historiallisten tietojen antaminen toimialajärjestölle saattaa olla sallittua, jos tarkoituksena on koota yleisiä alaa koskevia tilastoja, sillä ehdolla, että kilpailijoille paljastetut tiedot ovat nimettömiä

yhdistelmätietoja. Ennen tietojen antamista toimialajärjestölle, lakiasianosaston tulisi tarkastaa ja hyväksyä tiedot.

- Liiketoimintayksikön ja lakiasianosaston täytyy hyväksyä etukäteen kaikki jäsenyydet toimialajärjestöissä, ja jäsenyyteen liittyvässä toiminnassa on noudatettava näitä ohjeita samoin kuin liiketoimintayksikön mahdollisesti laatimia toimialajärjestöjä koskevia suuntaviivoja.

Yhteydenpito kilpailijoiden kanssa on vakavin ja arkaluontoisin antitrustikysymys, mistä syystä on oltava äärimmäisen varovainen kaikissa tilanteissa, joissa sellainen yhteydenpito on mahdollista. Jos sinulla on kysyttävää asianmukaisesta yhteydenpidosta kilpailijoiden kanssa tai osallistumisesta toimialajärjestöihin, käänny lakiasianosaston puoleen.

Suhteet asiakkaisiin

Jotkin asiakkaisiin liittyvät toimet, kuten hinnoittelu alle omien kustannusten, hintasyrjintä, puhuminen kilpailevasta tuotteesta tai palvelusta väheksyvään sävyyn, tuotteen tai palvelun toiseen tuotteen tai palveluun sitominen, yksinoikeussopimukset, jälleenyntiehtojen rajoittaminen tai myynnin lopettaminen asiakkaalle ilman laillista syytä, voivat aiheuttaa vakavia antitrustikysymyksiä. Monet näistä käytännöistä joutuvat erityisen helposti tarkkailun alaisiksi, jos yhtiöllä on huomattava tai määräävä asema markkinoilla. Tässä osassa kuvataan näitä käytäntöjä yleisessä mielessä ja nimetään tilanteet, joissa on tärkeää kysyä lakiasianosaston neuvoa ennen toimiin ryhtymistä.

Alihinnoittelu

Joissakin olosuhteissa kilpailulait vaativat yrityksiä hinnoittelemaan tuotteensa ja palvelunsa asianmukaisella tavalla määritettyjä tuotantokustannuksiaan (esim. keskimääräisiä muuttuvia kustannuksiaan) korkeammiksi. Tämä on tärkeää silloin, kun hinnoittelu alle omien kustannusten ajaksi pienemmät kilpailijat markkinoilta, minkä jälkeen yritys voisi nostaa hintojaan ja voittaa takaisin kattamattomat kustannukset ja menetetyt voitot. Kilpailulakien määräykset ovat tällä alueella erittäin monimutkaisia, ja on syytä kääntyä lakiasianosaston puoleen aina, kun hintojemme voisi katsoa olevan alle tuotantokustannusten.

Hintasyrjintä

Toinen hinnoittelukäytäntö, joka voi johtaa kilpailua tai säätelyä koskeviin kysymyksiin, on joidenkin ostajien syrjintä hinnoittelussa, myynninedistämistuessa tai palveluissa, kun tämä vaikuttaa kilpailuun. Joissakin tilanteissa lainvalvojat voivat tarkastella eri ostajille myydyin tuotteen ”nettohintaa”, ts. hintaa, joka saadaan vähentämällä kannustimien, hyvitysten ja muiden palvelujen arvo. Toisaalta laki myös puolustaa eritasoista hinnoittelua, jos se on tarpeen kilpailutilanteessa tai jos hinnoittelu heijastaa eri kustannustasoja. Tässäkin kohden hintasyrjintää koskeva laki on hyvin monimutkainen, ja sinun tulisi kysyä neuvoa lakiasianosastolta aina kun hintojamme voitaisiin pitää syrjivinä ja myyjien tai ostajien välistä kilpailua vahingoittavina.

Arvostelu ja väheksyminen

Vaikka voimmekin verrata tuotteitamme ja palvelujamme kilpailijoiden tuotteisiin ja palveluihin, meidän on varottava päivittäisissä kanssakäymisissämme asiakkaiden kanssa tekemästä näitä koskevia vääriä lausuntoja tai vertailuja. Laki ei kiellä selittämästä asiakkaille kilpailevien tuotteiden tai palvelujen huonoja puolia niin kauan kuin kuvaukset eivät ole harhaanjohtavia ja niillä on merkitystä tietyssä myyntitilanteessa.

Sitominen

Sitomisella tarkoitetaan tilannetta, jossa myyjä asettaa yhden tuotteen (tai palvelun) oston ehdoksi sen, että ostaja ostaa toisenkin tuotteen (tai palvelun), jota tämä ei välttämättä halua. Jos myyjä on tuotteen suhteen määrävissä asemassa markkinoilla ja voi vahingoittaa toiseen tuotteeseen kohdistuvaa kilpailua, myyjää voidaan syyttää siitä, että kyseinen järjestely on laitton sitomisyritys. Asiakkaalle ei pidä ehdottaa sellaista järjestelyä kysymättä ensin lakiasianosaston neuvoa.

Yksinoikeussopimukset

Tällaisiin järjestelyihin kuuluvat sopimukset, joissa ostaja suostuu suorittamaan kaikki tiettyyn tuotteeseen tai palveluun liittyvät ostokset yhdeltä toimittajalta. Sellaiset järjestelyt voivat edistää kilpailua – esimerkiksi siinä tapauksessa, kun sopimus on tehty kohtuulliselle ajalle ja se on ostajan eduksi, koska sopimus vakiinnuttaa hinnan ja varmistaa saatavuuden. Sellaisista järjestelyistä on neuvoteltava etukäteen lakiasianosaston kanssa, koska tietyissä olosuhteissa ne saattavat rajoittaa kohtuuttomasti kilpailijoiden kaupankäyntitilaisuuksia.

Suhteet jälleenmyyntiasiakkaisiin

Älä tee jakelijoiden kanssa UTC:n tuotteiden jälleenmyyntihintoja koskevia sopimuksia. Ohjehintasuositukset ovat sallittuja, mutta sinun on neuvoteltava lakiasianosaston kanssa ennen kuin teet mitään suosituksia. Älä valitse asiakkaita sen perusteella, että he jälleenmyyvät vain tietyillä markkinoilla tai alueilla tai yhtiön määräämille henkilöille, ilman lakiasianosaston etukäteen antamaa hyväksymistä.

Tuotteidemme jakelu sekä riippumattomien että yhtiön omistamien jakelukanavien kautta voi johtaa antitrustikysymyksiin, koska se tekee yhtiöstä samanaikaisesti sekä hankkijan että kilpailijan. Laki ei määrää, että yhtiön omistamia ja riippumattomia jakelijoita on kohdeltava samalla tavalla, mitä hintoihin, tuotteiden allokointiin tai myyntipalveluihin tulee, mutta riippumattomat jakelijat valittavat usein, jos heidän mielestään ehdot eivät molemmissa tapauksissa ole samat. Kaksinkertaiset jakelujärjestelyt ovat monimutkaisia, ja ennen sellaisia järjestelyjä tulisi kysyä lakiasianosaston neuvoa. Koska yhtiön omistamat jakelijat kilpailevat riippumattomien jakelijoiden kanssa, heidän välillään ei myöskään saa olla mitään hintasopimuksia.

Liikesuhteiden päättäminen

Asiakassuhteen päättämisen täytyy perustua päteviin liike-elämässä yleisiin syihin, ja ne tulee dokumentoida kokonaisuudessaan. Asiasta tulisi keskustella lakiasianosaston kanssa etukäteen. Jos katkaiset liikesuhteen asiakkaaseen, joka on päättänyt tarjota UTC:n tuotteiden tai palvelujen kanssa kilpailevia tuotteita tai palveluja, seurauksena saattaa olla sakkoja. Joissakin olosuhteissa voi olla laitonta katkaista suhteet asiakkaaseen, jonka olemassaolo riippuu näistä toimituksista tai jos syynä on antaa meille tilaisuus vallata asiakkaan toimiala, jos asiakas kilpailee kanssamme.

Suhteet hankkijoihin

Monet niistä periaatteista, joita sovelletaan asiakassuhteisiimme, pätevät myös suhteissamme toimittajiin, etenkin silloin, kun yhtiöllä on huomattava tai määräävä markkina-asema. Tämä sääntö koskee sitomista, hintasyrjintää, suhteiden lopettamista ja yksinomaisia sopimuksia. Keskustele lakiasianosaston kanssa ennen kuin ryhdyt tällaiseen toimintaan toimittajien kanssa.

Vastavuoroisuus

Vastavuoroisuudella tarkoitetaan sopimusta ostaa toimittajan tuotteita tai palveluja sillä ehdolla, että hänkin suostuu ostamaan meidän tuotteitamme tai palveluja. Yhtiön, jolla on huomattavaa ostovoimaa tietyillä markkinoilla, on välttävä erityisen huolellisesti käyttämästä ostovoimaansa pakottaakseen toimittajiaan ostamaan yhtiön tuotteita ja palveluja. Joissakin tapauksissa meillä ei ole sellaista markkinavaltaa ja laillinen sopimus vastavuoroisista hankinnoista saattaisi olla mahdollinen, mutta periaatteenamme on välttää sellaista toimintaa. Kaikille poikkeuksille on hankittava lakiasianosaston hyväksyntä etukäteen.

Syrjintähintojen hyväksikäyttö

Kilpailulait kieltävät joissakin olosuhteissa ostajaa tietoisesti houkuttelemasta myyjää tarjoamaan hänelle toisia syrjivää hintaa. Asian monimutkaisuuden takia kaikenlaiset syrjivät hinnat tulee antaa lakiasianosaston tarkastettaviksi.

Toimittajien kaksoisroolit

Yleensä ottaen työntekijöiden tulisi pitää mielessään, että jokin yritys saattaa yhdellä tasolla toimia toimittajanamme ja toisella taas kilpailijanamme. Aina kun toimittaja on tai voi tulevaisuudessa olla kilpailijamme, on välttävä huolellisesti sellaisten tietojen jakamista, joita ei saa antaa kilpailijoille, samoin kuin kilpailevan tuotteen hintaa tai myyntiehtoja koskevia sopimuksia. Neuvottele lakiasianosaston kanssa suojatoimenpiteistä, joilla estetään kilpailutietojen antaminen toimittajille, jotka ovat samalla kilpailijoita.

Vältä epäselviä lausuntoja, jotka voidaan tulkita väärin

Antitrustitapauksissa on usein kyse subjektiivisesta tahallisuudesta ja motiivista. Kantajan asianajajat yrittävät usein löytää äärimmäisiä tai moniselitteisiä lauseita, joita voidaan siteerata kontekstin ulkopuolella tai tulkita merkiksi kilpailua rajoittavasta aikeesta tai käytöksestä. Seuraavassa on esimerkkejä tällaisista tulkinnanvaraisista lauseista:

Markkina-asemasta:

”Yhtiömme aikoo saavuttaa määräävän aseman markkinoilla.”

Ongelma: Valvontaviranomainen tai kantaja voi tulkita kohdan ”aikoo saavuttaa määräävän aseman” todistukseksi laittomasta yrityksestä monopolisoida markkinoita.

Kilpailijoista:

”Meidän pitäisi nitistää nämä tyypit.”

Ongelma: Valvontaviranomainen tai kantaja voi tulkita sanat ”nitistää”, ”lyödä”, ”nujertaa” jne. vahvistukseksi syrjivistä tai yksinoikeudellisista suunnitelmista eikä pelkäksi aggressiiviseksi, ansioihin perustuvaksi kilpailuksi.

Hintasopimuksista:

”Kaikki alalla tuntuvat olevan sitä mieltä, että hinnat nousevat kohta.”

Ongelma: Valvontaviranomainen tai kantaja voi tulkita tämän oikeutetun markkinatapahtumien ja -voimien tulkinnan merkiksi siitä, että kilpailijat ovat sopineet hintojen nostamisesta.

Kilpailualueista:

”Antaa heidän pysyä markkinoillaan; tämä on meidän aluetta.”

Ongelma: Valvontaviranomainen tai kantaja voi tulkita ”heidän markkinansa” ja ”meidän alueemme” tarkoittamaan sitä, että kilpailijat ovat sopineet markkinoiden jakamisesta.

Asiakirjoista:

”Hävitä tämä kun olet lukenut sen.”

Ongelma: Valvontaviranomainen tai kantaja voi tulkita tämänkaltaisen lauseen merkitsemään sitä, että asiakirjassa oli sopimatonta tietoa tai se viittasi laittomaan toimintaan.

Yhteenveto:

Ole huolellinen niin kirjoittaessasi kuin puhuessasikin ja vältä lausuntoja – myös leikkimielessä tehtyjä – jotka voitaisiin tulkita väärin. Oikeusjutussa voidaan käyttää kaikenlaisia asiakirjoja, mukaan lukien vanhentuneet kirjeiden ja muistioiden luonnokset (myös sähköiset), käsinkirjoitetut muistiinpanot, puhelinviestit, sähköposti, henkilökohtaiset päiväkirjat, päivärit ja kalenterit. Asiakirjoja voidaan lisäksi joutua luovuttamaan viranomaisille ehdotettujen yrityskauppojen tai yhteisyritysten antitrustitarkastusten yhteydessä. On äärimmäisen tärkeää pitää kilpailulain periaatteet mielessä aina kirjoitettaessa ja puhuessa sekä varmistaa, että sekä kirjoitus että puhe on aina totuudenmukaista. Tämän lisäksi on tärkeää varmistaa, että kaikki kolmansien osapuolten meidän puolestamme laatimat asiakirjat on laadittu antitrustiperiaatteet mielessä pitäen, koska nämäkin asiakirjat voidaan joutua esittämään todisteena oikeudessa.

Tutkimukset, etsinnät ja takavarikoinnit

Joskus viranomaisten tutkimuksiin kuuluu osana tutkintaviranomaisten käynti toimitiloissamme (joskus ilman etukäteisvaroitusta) ja asiakirjojen noutaminen paikan päällä. Tällaiset tutkimukset on tietenkin otettava erittäin vakavasti, mutta niiden ei pitäisi kuitenkaan herättää levottomuutta. Tarkastukset eivät tarkoita sitä, että yhtiö olisi rikkonut lakia vastaan. Jos käyttäydymme asianmukaisten suuntaviivojen mukaan, tarkastuksen aiheuttama keskeytys on minimaalinen. On kuitenkin äärimmäisen tärkeää, että viranomaisten paikan päällä tekemiin tarkastuksiin suhtaudutaan huolellisesti ja asianmukaisesti. Ota välittömästi yhteys lakiasiainosastoon, jos sinulta vaaditaan tietoja tai joudut tekemisiin viranomaisten suorittaman etsinnän kanssa. Tee parhaasi varmistaaksesi, että paikalla on lakimies ennen kuin keskustelet tarkastajien kanssa mistään. Yritä myös pitää lukua viranomaisten tarkastamista tai kopioimista asiakirjoista.

Lakiasiainosaston rooli

Voit työtehtäviesi puitteissa todeta aika ajoin käyttäytymistä tai tilanteita, jotka herättävät kilpailulainsäädäntöön liittyviä kysymyksiä. Jos joudut tekemisiin sellaisten kysymysten kanssa – tai jos epäilet, että kysymyksessä saattaa olla kilpailulainsäädännön alainen tilanne – älä jatka kyseistä käyttäytymistä tai keskustelua ennen kuin olet keskustelut asiasta esimiehesi kanssa ja kysynyt lakiasiainosaston neuvoa.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101