

Euroopan unionin kilpailulakia koskevat ohjeet työntekijöille

Hyvä UTC-kollega

Tämän ohjekirjasen tarkoituksena on auttaa sinua ymmärtämään Euroopan unionin kilpailulakeja. Yhtiömme kasvaessa ja toimintamme muuttuessa yhä globaalimmaksi ja moninaisemmaksi kaikkien työntekijöiden on ymmärrettävä nämä lait ja noudatettava niitä.

Lue nämä säännöt ja sovelta niitä huolellisesti. Kilpailulakeihin sisältyy monenlaisia vivahteita, ja on parasta kääntyä lakiasiainosaston puoleen, jos et ole varma jonkin toiminnan laillisuudesta. On lisäksi tärkeää, että vältämme toimia ja lausuntoja, joista voi saada kyseenalaisen vaikutelman.

Näissä ohjeissa ei käsitellä yritysostoja, fuusioita ja yhteishankkeita koskevia kilpailulakien määräyksiä. Jos harkinnan alla on liiketoimi, jolla UTC on hankkimassa yritystä tai sen omaisuutta tai luopumassa yrityksestä tai sen omaisuudesta, lakiasiainosasto voi neuvoa asiassa.

Käytä tätä kirjasta säännöllisesti ja noudata sen ohjeita, joiden avulla UTC voi saavuttaa liiketoimintatavoitteen ja täyttää samalla lailliset vaatimukset.



George David

Hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtajar

Sisällysluettelo

Sivu

Johdanto	1
Yleisiä ohjeita	2
Katsaus EU:n kilpailulainsäädäntöön	3
Suhteet kilpailijoihin	4
Suhteet asiakkaisiin	6
Suhteet jakelijoihin	7
Suhteet toimittajiin	7
Tutkimukset, etsinnät ja takavarikoinnit	8
Asiakirjojen luonti	8
Päätteeksi	9

Johdanto

Nämä ohjeet on laatinut United Technologies Corporation (UTC) yhdessä tytäryhtiöidensä kanssa, ja niiden tarkoituksena on auttaa sinua ymmärtämään Euroopan unionin lakeja ja kuinka ne liittyvät rehelliseen kilpailuun.

EU:ssa on 25 jäsenvaltiota:

- Itävalta
- Belgia
- Kypros
- Tšekki
- Tanska
- Viro
- Suomi
- Ranska
- Saksa
- Kreikka
- Unkari
- Irlanti
- Italia
- Latvia
- Liettua
- Luxemburg
- Malta
- Alankomaat
- Puola
- Portugali
- Slovakia
- Slovenia
- Espanja
- Ruotsi
- Iso-Britannia

EU perustettiin parantamaan jäsenmaiden välistä taloudellista ja poliittista yhteistyötä ja yhdentämään niiden markkinoita. Tätä tarkoitusta varten EU:n jäsenvaltiot ovat ottaneet käyttöön joukon sopimuksia ja muita aloitteita säätelemään EU:ta koskevia liiketoimia.

EU sai alkunsa 1950-luvulla kolmen erillisen sopimuksen pohjalta: Euroopan hiili- ja teräsyhteisö, Euroopan atomienergiayhteisö ja Euroopan talousyhteisö EEC. Yhdessä nämä tunnetaan nimellä Euroopan yhteisö. EEC:n perustamissopimus tarkastettiin perin pohjin 1990-luvun alussa, ja se tunnetaan nykyään nimellä Sopimus Euroopan unionista ("EU-sopimus"). Kilpailua koskevat säännöt on katettu EU-sopimuksen artikloissa 81-89. EU:n kilpailulainsäädäntöä sovelletaan yritysten välisissä sopimuksissa ja sellaisessa yksipuolisessa yritystoiminnassa, joka saattaa vaikuttaa jäsenmaiden

väliseen kauppaan. Sekä Euroopan yhteisöjen komissio että kansalliset kilpailuviranomaiset kussakin jäsenvaltiossa valvovat EU:n kilpailulakien toteutusta. Lisäksi useimmilla jäsenvaltioilla on omat kilpailulakinsa, jotka sisältävät erilliset mutta rinnakkaiset säännöt käytäntöönpanosta. Tämä kirjanen käsittelee vain EU:n sääntöjä, mutta useimpia periaatteita voi soveltaa myös jäsenmaiden omiin kilpailua sääteleviin sääntöihin.

Komissio tai kansalliset kilpailuviranomaiset voivat ryhtyä toimiin omasta aloitteestaan tai jäsenmaiden, yritysten tai kansalaisten tekemien kantelujen perusteella. Komission päätökset ovat EU:n Luxemburgissa sijaitsevien tuomioistuinten tarkastusten alaisia. Kansallisten kilpailuviranomaisten päätökset tarkastetaan kansallisissa ja viime kädessä EU:n tuomioistuimissa.

Komissiolla ja kansallisilla kilpailuviranomaisilla on laajat tutkimusvaltuudet. Niiden edustajat voivat tehdä vierailuja yrityksiin ilman ennakkovaroitusta yllätystarkastusten muodossa, tarkastaa toimitilat (ja joissakin tapauksissa myös yksityisasunnot) ja kopioida todistusaineistoa. He voivat ottaa suullisia lausuntoja osallisen suostumuksella, vaatia kirjallisia vastauksia kysymyksiinsä ja kuulustella asianomaisia yrityksiä, kilpailijoita ja muita kolmansia osapuolia tosiasioiden selvittämiseksi. Tämä on monimutkainen prosessi. Jos sinulta vaaditaan tietoja tai joudut tekemisiin komission tai kansallisten kilpailuviranomaisten suorittaman etsinnän kanssa, sinun on ilmoitettava asiasta välittömästi lakiasiainosastolle. (Katso Tutkimukset, etsinnät ja takavarikoinnit.)

Vaikka EU-sopimus ei mainitsekaan rikosoikeudellisia rangaistuksia, EU:n kilpailulakien rikkomisella voi olla vakavia seurauksia niin yhtiölle kuin työntekijällekkin. Komissio voi määrätä huomattavia sakkoja – suurimmillaan 10 % UTC:n maailmanlaajuisesta liikevaihdosta. Komissio voi myös antaa hallinnollisia kieltomääräyksiä (cease-and-desist orders) ja määrätä rakenteellisia korjaustoimenpiteitä, jotka voivat vaikuttaa huomattavasti yhtiön toimintaan. Jotkin jäsenvaltiot voivat määrätä rikosoikeudellisia rangaistuksia (ml. vankeusrangaistukset) yrityksille ja niiden työntekijöille, jos heidän todetaan syyllistyneen hintasopimukseen tai muihin kilpailulakien törkeisiin rikkomuksiin.

Seuraavat sivut sisältävät: (1) lyhyen ja yksinkertaisen yhteenvedon perusohjeista, (2) lyhyen yhteenvedon EU:n kilpailulaista ja (3) yksityiskohtaisempia ohjeita siitä, kuinka kilpailijoiden, asiakkaiden, jakelijoiden ja toimittajien kanssa tulee toimia, samoin kuin neuvoja yllätystarkastusta varten. Toivomme, että näistä neuvoista on sinulle hyötyä.

Yleisiä ohjeita

Seuraavat ohjeet perustuvat EU:n kilpailulainsäädännön yleisiin periaatteisiin ja niitä sovelletaan UTC:n toimintaan EU:n alueella.

Yhteydenotot ja muu toiminta kilpailijoiden kanssa.

UTC:n todellisten ja mahdollisten kilpailijoiden kanssa on vältettävä kaikenlaisia kilpailunvastaisia sopimuksia ja yhteistoimintaa, niin sanattomassa kuin muussakin muodossa. ”Yhteistoiminnalla” tarkoitetaan kilpailijoiden keskeisiä salaisia yhteisymmärryksiä ja mitä tahansa muuta yhteistä menettelyä, jonka tarkoituksena tai vaikutuksena on kilpailun rajoittaminen. Viime vuosien aikana komissio on määrännyt korkeita sakkoja kilpailijoille, jotka ovat osallistuneet kilpailunvastaiseen yhteistoimintaan.

Seuraavista asioista ei pidä koskaan keskustella kilpailijoiden kanssa:

- hinnat ja alennukset
- myyntiehdot
- voitot
- voittomarginaalit
- kustannukset
- jakelukäytännöt
- tarjoukset ja tarjousaikomukset
- myyntialueet
- asiakassuhteiden valinta, hylkääminen ja päättäminen
- kapasiteetin lisäykset ja supistukset
- tutkimus- ja kehitysaloitteet

Pidä täsmällistä kirjaa kilpailijoita koskevista tietolähteistä (esimerkiksi asiakkaat, alan julkaisut ja julkiset hintaluettelot).

Toimialajärjestöt. Jäsenyys eri toimialajärjestöissä voi olla tärkeä osa UTC:n roolia vastuuntuntoisena liikemaailman jäsenenä. Osallistumisesta kokoukseen, jossa keskustellaan kilpailumielessä arkaluontoisista asioista, voi kuitenkin olla seurauksena, että sinusta ja yhtiöstä tulee osallisia laittomaan sopimukseen, vaikka et osallistuisikaan sopimusta valmistelemaan keskusteluun. Kaikkiin jäsenyyksiin on tästä syystä saatava liiketoimintayksikön ja asianomaisen lakiasiainosaston lupa, ja sinun on osallistuessasi noudatettava niin tämän kirjasen sisältämiä kuin liiketoimintayksikkösi julkistamia toimialajärjestöjä koskevia ohjeita.

Suhteet jälleenmyyntiasiakkaisiin. Älä tee jakelijoiden kanssa UTC:n tuotteiden jälleenmyyntihintoja koskevia sopimuksia. Ohjehintasuositukset ovat sallittuja, mutta sinun on neuvoteltava lakiasiainosaston kanssa ennen kuin teet mitään suosituksia. Älä keskustele tietyn asiakkaan kanssa tekemistäsi kaupoista yhtiön muiden asiakkaiden tai kilpailijoiden kanssa. Älä valitse asiakkaita sen perusteella, että he jälleenmyyvät vain tietyillä markkinoilla tai alueilla tai yhtiön määräämille henkilöille tai että he rajoittavat vientiä muulla tavalla, ilman lakiasiainosaston etukäteen antamaa lupaa.

Keskittämissopimukset. Hanki oikeusapua ennen kuin osallistut sopimuksiin, joilla asiakas sidotaan tekemään hankintansa pelkästään tai ensisijaisesti UTC:ltä. Komissio voi määrätä korkeita sakkoja määräävässä asemassa oleville yrityksille, jotka velvoittavat asiakkaansa ostamaan kaiken tarvitsemansa yksinomaan itseltään tai kannustavat näitä tekemään niin myöntämällä ”uskollisuusalennuksia”. (Määräalennusten myöntäminen kuuluu yleensä kuitenkin laillisiin käytäntöihin.)

Sitominen. UTC:n tuotteita ja palveluja myydään niiden todelliseen arvoon perustuen. Jos UTC kuuluu jonkin tuotteen tai palvelun tärkeimpiin toimittajiin, sinun on hankittava lakiasiainosaston suostumus ennen kuin teet kyseisen tuotteen tai palvelun oston ehdoksi jonkin muun tuotteen tai palvelun ostamisen.

Syrjintä. Jos yrityksellä on määräävä asema markkinoilla, se ei saa harjoittaa syrjintää eli kohdella joitakin asiakkaita paremmin kuin toisia. Tässä yhteydessä ”asiakkailla” tarkoitetaan tukkumyyjiä ja jakelijoita siinä kuin lopullisia kuluttajiaakin. Jos et ole varma, voidaanko liiketapojasi pitää syrjivinä, keskustele asiasta lakiasiainosaston kanssa.

Liikesuhteiden päättäminen. Asiakassuhteen päättämisen täytyy perustua päteviin liike-elämässä yleisiin syihin, ja ne tulee dokumentoida kokonaisuudessaan. Asiasta tulisi keskustella lakiasiainosaston kanssa etukäteen. Jos katkaisit suhteet 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 UTC:lle tilaisuus vallata asiakkaan toimiala, jos asiakas kilpailee UTC:n kanssa.

Katsaus Euroopan unionin kilpailulainsäädäntöön

EU:n kilpailulaki sisältää mm. seuraavat erityiset kiellot:

Kilpailua rajoittavat sopimukset. EU kieltää sopimukset ja yhteiset toiminnot, jotka rajoittavat kilpailua ja vaikuttavat EU:ssa käytävään kauppaan. EU kieltää sopimukset ja yhteiset toiminnot, jotka:

- suoraan tai epäsuoraan sopivat hinnoista tai muista kaupankäyntiehtoista
- rajoittavat tai säätelevät tuotantoa, markkinoita, teknistä kehitystä tai investointeja
- jakavat tai osittelevat markkinoita tai hankintalähteitä
- syrjivät joitakin asiakkaita soveltamalla erilaisia ehtoja samankaltaisiin liiketoimiin ja vahingoittavat siten kilpailua
- vaativat toista sopimusosapuolta hyväksymään sopimuksen lisäksi erillisen tuotteen tai palvelun hankinnan (“sitominen”) poistaen siten kilpailumahdollisuuden.

Tällaisia sopimuksia ei voida pakolla toteuttaa, ja niistä saattaa olla seurauksena korkeita sakkoja, jos komissio, kansalliset kilpailuviranomaiset, kilpailijat tai asiakkaat haastavat sopimukset menestyksekkäästi jäsenvaltion tuomioistuimessa.

Komissio on julkistanut määräyksiä, joiden mukaan tietyn tyyppisille sopimuksille voidaan myöntää poikkeuksia. Tällaisia ovat esimerkiksi tekniikan siirtoa, erikoistumista, tutkimusta ja kehitystä koskevat sopimukset sekä jotkin toimitus- tai (vertikaaliset) jakelusopimukset. Keskustele lakiasiainosaston kanssa ennen kuin ryhdyt neuvottelemaan tämän tyyppisistä sopimuksista.

Määräävän aseman väärinkäyttö. ”Määräävän markkina-aseman” väärinkäyttö on kielletty. EU:n kilpailulain mukaan yritys voi olla määräävässä markkina-asemassa, kun sillä on huomattava osuus tietyistä tuote- ja maantieteellisistä markkinoista. Määräävän markkina-aseman toteennäyttö vaatii monimutkaista tosiasioiden analyysia. Seuraavassa on esimerkkejä määräävän markkina-aseman väärinkäytöstä:

- kohtuuttomien osto- tai myyntihintojen asettaminen, suoraan tai epäsuoraan, sekä muut kohtuuttomat kaupankäyntiehdot
- tuotannon, markkinoiden tai teknisen kehityksen rajoittaminen niin että se vahingoittaa kuluttajia
- joidenkin asiakkaiden syrjiminen soveltamalla erilaisia ehtoja samankaltaisiin liiketoimiin ja siten kilpailun vahingoittaminen
- sopimukset, jotka vaativat toista sopimusosapuolta hyväksymään sopimuksen lisäksi erillisen tuotteen tai palvelun (“sitominen”) poistaen siten kilpailumahdollisuuden.

Suhteet kilpailijoihin

Yleensä ottaen UTC voi asettaa hinnat, määrätä myyntiehtdot ja valita asiakkaansa rikkomatta EU:n kilpailulainsäädäntöä vastaan. Yhtiö ei kuitenkaan saa tehdä näitä päätöksiä yhdessä kilpailijoidensa kanssa. Sellaiset sopimukset tai yhteisymmärrykset tunnetaan ”horisontaalisen yhteistoiminnan” nimellä. EU:n kilpailulain mukaan kaikki horisontaaliset hintoja, myyntiehtoja, tuotantovolyymia tai asiakkaiden tai alueiden jakamista koskevat yhteistoiminnat ovat laittomia riippumatta niiden tarkoituksesta, kaupallisista perusteista tai todellisesta vaikutuksesta kilpailuun. UTC ei osallistu tällaiseen yhteistoimintaan eikä mihinkään toimintaan, josta voi saada vaikutelman tällaisesta yhteistoiminnasta.

Esimerkiksi seuraava toiminta saattaisi aiheuttaa meille korkeat sakot ja vahingoittaa yhtiön mainetta maailmalaajuisesti:

Sopimukset ja yhteiset toiminnot. Kaikki seuraavat esimerkit ovat laittomia, jos ne perustuvat kahden tai useamman kilpailijan väliseen ”sopimukseen” tai ”yhteiseen toimintaan”. Sanaa ”sopimus” käytetään EU:n kilpailulainsäädännössä laajassa merkityksessä. Sopimuksen ei tarvitse olla muodollinen tai kirjallinen, ja miltei mitä tahansa kilpailijoiden välistä kommunikaatiota, johon sisältyy kilpailumielessä arkaluontoisen tiedon vaihtoa, voidaan käyttää todisteena sopimuksesta.

Seuraavat toiminnot ovat laittomia, vaikka kyseessä ei olisikaan sopimus vaan pelkkä ”yhteinen toiminta”. Yhteinen toiminta voi olla seurausta epämuodollisesta yhteisymmärryksestä, johon on päädytty näennäisen viattomassa yhteydessä, kuten toimialajärjestön kokouksessa tai golfia pelatessa. Toiminta, jolla yritykset tieteen tahtoen välttävät kilpailun käyttämällä ”takahuoneessa tehtyjä” tai muita salaisia yhteistyösopimuksia, katsotaan laittomaksi yhteistoiminnaksi.

Usein laittomista sopimuksista tai yhteistoiminnasta ei ole kirjallisia todisteita, mutta oikeusviranomaiset ja tuomioistuimet voivat tehdä johtopäätöksiä arvoituksellisten puhelinkeskustelujen, muistioiden ja sähköpostiviestien huonojen sanavalintojen ja työntekijöiden asiakkaille tai kilpailijoille tekemien huomautusten perusteella tai yksinkertaisesti silloin, kun asialle ei ole muuta hyvää selitystä.

Esimerkki: Valitat tärkeän kilpailijan myyntiedustajalle vähemmän tärkeän kilpailijan tuotteista huomauttaen: ”Oletan, että meidän täytyy tehdä jotain asian

korjaamiseksi.” Kilpailijan myyntiedustaja kirjoittaa yhtiölleen muistion, jossa hän mainitsee: ”Käsitykseni mukaan toinen tärkeä alan yhtiö aikoo ryhtyä toimiin kilpailija X:n markkinoilla aiheuttaman ongelman poistamiseksi.” Kaksi viikkoa myöhemmin yhtiönne käynnistää aggressiivisen, X:n tuotteeseen kohdistetun hinnanalennuskampanjan, ja pian sen jälkeen kilpailijanne aloittaa vastaavan ohjelman.

Vaikka kommunikointiin osallistuneet henkilöt eivät tehneetkään näitä hinnoittelupäätöksiä, muistiota voidaan käyttää todistuksena laittomasta X:ään kohdistuneesta sopimuksesta tai yhteistoiminnasta.

Hintasopimukset. Hintasopimuksen voidaan katsoa olevan olemassa vaikka varsinaisia sopimuksia, joissa määrätään hinnat tai hintaluokat, ei olekaan tehty.

Esimerkki: Juttelet toimialajärjestön kokouksessa epävirallisesti kilpailevien yritysten edustajien kanssa. Joku sanoo: ”En tiedä miten teillä muilla menee, mutta meidän voittomarginaalimme eivät ole enää yhtä hyvät kuin ennen.” Toisen kilpailijan edustaja sanoo: ”Voisimmepa tehdä jotakin noiden alhaisten hintojen suhteen.” Nyökytät myöntävästi päätäsi. Seuraavien kuukausien aikana kaikki yritykset, joiden edustajia oli mukana tässä keskustelussa, nostavat hintojaan.

Näiden tosiasioiden perusteella oikeusviranomainen tai tuomioistuin voi tehdä sen johtopäätöksen, että kaikki keskusteluun osallistuneet syyllistyivät hintasopimukseen.

Aina kun joudut kilpailijoiden kanssa tilanteeseen, jossa keskustelu kääntyy kilpailumielessä arkaluontoisiin asioihin, sinun tulisi välittömästi esittää vastalause, lähteä huoneesta ja kysyä lakiasiainosastolta neuvoa keskustelun suhteen.

Myyntiehtoihin vaikuttavat sopimukset. Kilpailijoiden välistä sopimuskieltoa ei sovelleta ainoastaan hintoihin vaan myös muihin myyntiehtoihin, ml. luottoehdot, myyminenedistämishjelmat, alennukset, palvelumaksut ja toimitusehdot. Mikä tahansa sopimus tai yhteistoiminta tuotannon rajoittamiseksi voi myös olla laitton, vaikka kilpailijoilla ei olisi minkäänlaista hintoja koskevaa yhteisymmärrystä.

Kilpailijoiden väliset asiakkaita koskevat sopimukset. Kilpailijoiden väliset sopimukset siitä, mille asiakkaille he myyvät tai eivät myy tuotteitaan, ovat laittomia. Laittomia sopimuksia tai laitonta yhteistoimintaa eivät ole vain asiakkaiden tai alueiden jakamista koskevat sopimukset, vaan myös kilpailijoiden yhteinen käytäntö kieltäytyä myymästä tietyille asiakkaille tai asiakasluokille. Esimerkiksi yhteinen päätös kieltäytyä myymästä hinnan polkijoille, suurille luottoriskeille

tai jopa epäeettisille kauppiaille merkitsee boikottia, vaikka sellainen toiminta olisi laillista, kun se tapahtuu itsenäisesti. Myös useiden yritysten tekemä sopimus kieltäytyä myymästä asiakkaalle, jos tämä ei lopeta kaupankäyntiään jonkun muun toimittajan kanssa, on laitton siinäkin tapauksessa, että tämä toimittaja soveltaisi vilpillisiä käytäntöjä kaupankäynnissään. Toisin sanoen, kaupallisista perusteista riippumatta EU:n kilpailulaki ei salli kilpailijoiden toimivan yhdessä määrätäkseen, kenen kanssa he tekevät tai eivät tee kauppvoja.

Toimiala- ja ammattijärjestöt. Jotkut UTC:n työntekijät osallistuvat aika ajoin eri toimiala- ja ammattijärjestöjen toimintaan. Toimialajärjestöillä voi olla laillista toimintaa, kuten virallisten määräysten, lakiehdotusten sekä alakohtaisten tai tuoteturvallisuutta ja työterveys- ja turvallisuussääntöjen valvontaa. Näitä järjestöjä voidaan kuitenkin myös käyttää väärin, jolloin ne antavat kilpailijoille tilaisuuden keskustella asioista, joita voidaan pitää kilpailumielessä arkaluontoisina. Tästä syystä on tärkeää, että kaikki kanssakäynti todellisten tai mahdollisten kilpailijoiden kanssa toimialajärjestöjen kokouksissa ja muissa sponsoroiduissa tilaisuuksissa koskee vain ryhmän lailliseen toimintaan tarvittavia tietoja. On erityisesti varottava osallistumasta keskusteluihin, joista saattaisi myöhemmin olla seurauksena väitteitä laittomasta sopimuksesta tai yhteistoiminnasta. Pelkkää osallistumista kokoukseen, jossa keskustellaan kilpailumielessä arkaluontoisista asioista, voidaan käyttää todisteena siitä, että sinä ja UTC olette osallisina kilpailua rajoittavassa sopimuksessa, vaikka et osallistuisikaan sellaisiin keskusteluihin.

UTC:n ensimmäisenä 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 lakiasiainosaston hyväksyntä.

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

- Ennen jokaista kokousta on jaettava asialista, joka tulee aina jos se on mahdollista antaa paikallisen lakiasiainosaston tarkastettavaksi, jotta voidaan määrittää, sisältääkö se kilpailumielessä arkaluontoisia asioita. Älä osallistu kokouksiin, joiden asialistalla on sopimattomia keskustelun aiheita. Jos asialistaa ei voida lähettää ennen kokousta, sinun tulee lähettää se lakiasiainosastolle kokouksen jälkeen, jotta siellä voidaan pitää kirjaa järjestön toiminnasta asianmukaisella tavalla. Toimialajärjestön tulisi myös pitää kokouspöytäkirjaa, ja yhtiön edustajan tulee lähettää pöytäkirja lakiasiainosastolle heti sen saapumisen jälkeen, jos suinkin mahdollista.

- Jos kokouksessa tulee esiin kilpailumielessä arkaluontoisia asioita, yhtiön edustajan on välittömästi ja julkisesti otettava etäisyyttä keskusteluun omasta ja yhtiön puolesta, pyytää, että tämä merkitään kokouspöytäkirjaan, lähteä sen jälkeen kokouksesta ja ilmoittaa asiasta viipymättä lakiasiainosastolle.
- Tärkeintä on, että kukaan yhtiön työntekijä ei saa osallistua mihinkään muodolliseen tai epämuodolliseen sopimukseen tai yhteisymmärrykseen, joka koskee hintoja, marginaaleja, myyntiehtoja, tuotantovolyymeja, tutkimus- ja kehitysprojekteja, asiakkaita tai markkinoita. Tämän lisäksi ei saa vaihtaa yksittäisen yrityksen hintoja tai kustannuksia, markkinointia, tuotantoa tai tutkimussuunnitelmia koskevia tietoja tai tuoreita myynti- tai toimitustilastoja. Toimialajärjestölle voidaan antaa tiettyjä historiallisia tietoja esimerkiksi yleisten markkinatilastojen kokoamiseen edellyttäen, että kilpailijoille paljastetut tiedot ovat nimettömiä yhdistelmä tietoja. Lakiasiainosaston tulee tarkastaa ja hyväksyä tiedot ennen niiden luovuttamista toimialajärjestölle.
- Paikallisen liiketoimintayksikön ja lakiasiainosaston on hyväksyttävä etukäteen kaikki jäsenyydet toimialajärjestöissä, ja jäsenten on noudatettava näitä ohjeita ja liiketoimintayksikön mahdollisesti laatimia toimialajärjestöjä koskevia ohjeita.

Valtion neuvoo-antavat komiteat ja esitykset valtion elimille. Aika ajoin työntekijöitä saatetaan pyytää osallistumaan yhdessä toimiala- tai ammattijärjestöjen jäsenten kanssa valtion elinten kanssa käytäviin neuvotteluihin veroista, työterveys- ja turvallisuusasioista tai jonkin tuotteen yhtenäisestä teollisuusstandardista. Sellainen toiminta on laillista, jos se tapahtuu asianmukaisella tavalla. Koska sellaiseen toimintaan liittyy kuitenkin riskejä, osallistujien tulisi keskustella asiasta lakiasiainosaston kanssa, ennen kuin he osallistuvat virallisiin kuulemisiin tai käsittelyihin yhdessä kilpailijoiden kanssa.

Kilpailijoiden toiminnan tarkkailu. UTC kilpailee voimakkaasti kaikilla markkinoilla, joita se palvelee. Kilpailuun kuuluu luonnollisesti myös kilpailijoiden toiminnan huomioiminen. Yhtiö ei saa kuitenkaan missään tapauksessa kerätä suoraan kilpailevilta yrityksiltä tietoja näiden hinnoista, myyntikampanjoista tai muista vastaavista toimista. Kilpailutietoja saa hankkia kolmansilta osapuolilta, kuten itsenäisiltä markkinatutkimusjärjestöiltä. Tiedon hankkiminen muistakin lähteistä, kuten asiakkailta, on luvallista, mutta näitä lähteitä ei pidä käyttää molemminpuoliseen tiedonvaihtoon kilpailijoiden kesken. Lisää tietoa asiasta on UTC:n kirjasessa *Kilpailijatietojen kerääminen*.

Suhteet asiakkaisiin

Kilpailulait asettavat rajoja UTC:n suhteille asiakkaisiin. Toimiessaan yksin yhtiö voi yleensä valita vapaasti asiakkaansa ja asettaa hinnat niin kauan kuin yhtiö ei käytä väärin mahdollisesti määräävää markkina-asemaansa. Myös yhtiön asiakkaat voivat yleensä valita vapaasti asiakkaat, joille he jälleenmyyvät UTC:n tuotteita, määrätä näiden tuotteiden jälleenmyyntihinnat ja valita toimittajat, joilta he tekevät hankintansa. Yritykset rajoittaa tätä valinnanvapautta saavat helposti aikaan ongelmia kilpailulainsäädännön kanssa.

Asiakkaiden valinta. UTC voi valita asiakkaat, joiden kanssa se haluaa käydä kauppaa. Yhtiö voi myös tietyissä tilanteissa toimia asiakkaiden yksinmyyjänä. Sellaiset järjestelyt asiakkaan kanssa, joiden mukaan UTC kieltäytyy tekemästä kauppooja asiakkaan kilpailijoiden kanssa, ovat kuitenkin yleensä laittomia. Tästä syystä sinun tulisi välttää keskustelemasta asiakkaittesi kanssa kaupoistasi muiden todellisten tai mahdollisten asiakkaiden kanssa tai suunnitelmistasi näiden suhteen. Jos tällainen asia tulee esiin, sinun tulisi keskustella siitä lakiasianosaston kanssa. Sinun on kysyttävä lakiasianosaston neuvoa ennen kuin lopetat toimitukset asiakkaalle, jonka olemassaolo saattaa riippua näistä toimituksista, tai jos asiakas on yhtiön todellinen tai mahdollinen kilpailija.

Asiakkaita ja alueita koskevat rajoitukset. Tietyissä olosuhteissa EU:n kilpailulaki sallii UTC:n rajoittavan (a) aluetta, jolla asiakas tai jakelija saa aktiivisesti myydä tai markkinoida tuotteita, ja (b) ostajatyyppejä, jolle asiakas tai jakelija voi aktiivisesti myydä tai markkinoida tuotteita. Vaikka asiakkaiden tai jakelijoiden ”aktiivista” markkinointia koskevat alue- tai asiakaskohtaiset rajoitukset saattavat olla laillisia, et saa kuitenkaan kieltää ”passiivista myyntiä” alueen ulkopuolisille asiakkaille. Alue- ja asiakaskohtaisia rajoituksia koskevat säännöt ovat monimutkaisia, ja sinun on kysyttävä lakiasianosaston neuvoa ennen kuin määrääät asiakkaillesi sellaisia rajoituksia.

Jälleenmyyntihintojen voimassapito ja syrjivä toiminta.

UTC ei saa tehdä asiakkaidensa kanssa mitään sopimuksia tai järjestelyjä, joiden tarkoituksena on säädellä asiakkaiden jälleenmyyntihintoja tai muita myyntiehtoja yhtiön tuotteille. Jälleenmyyntiehtoja koskeva päätöksenteko on jätettävä kokonaan asiakkaalle. Yhtiön edustajat voivat tehdä jälleenmyynti ihintasuosituksia, mutta ne on tehtävä tavalla, josta käy selvästi ilmi, että asiakkaan ei tarvitse ottaa ehdotuksia huomioon. Asiakkaita ei saa uhata tai pakottaa noudattamaan yhtiön ohjehintasuosituksia.

Markkinoilla, joilla yhtiö on määräävässä asemassa, sovelletaan monimutkaisia sääntöjä ”syrjiviin” hintoihin tai alennuksiin, ”saalistushintoihin”, joiden tarkoituksena on karkottaa kilpailijat tietyiltä markkinoilta, ja ”kohtuuttomiin” hintoihin, jotka eivät ole missään suhteessa tarjotun tuotteen tai palvelun taloudelliseen arvoon. Nämä ovat subjektiivisia konsepteja ja joissakin tapauksissa komissio tai kansalliset kilpailuviranomaiset saattavat kyseenalaistaa hintakäytännöt, jotka eivät sinun mielestäsi ole syrjiviä tai kohtuuttomia. Tästä seuraa, että jos yhtiö on joidenkin tuotteiden määräävä toimittaja, sinun on keskusteltava etukäteen lakiasianosaston kanssa hintakäytännöistä ja etenkin hinnoittelussa todellisen tai mahdollisen kilpailun seurauksena tapahtuneista muutoksista.

Asiakkaiden myynti- tai ostorajoituksia koskevat

sopimukset. UTC:n ja sen asiakkaiden välisiin sopimuksiin saattaa sisältyä erilaisia kumpaakin osapuolta yhdessä tai erikseen koskevia rajoituksia, jotka liittyvät kolmansilta osapuolilta ostettaviin tai näille toimitettaviin tuotteisiin tai palveluihin. Yleisimpiä rajoituksia ovat:

- Määräykset, jotka velvoittavat asiakkaan ostamaan tuotteita tai palveluja yksinomaan UTC:ltä ja kieltävät asiakasta käyttämästä UTC:n kilpailijoiden tuotteita tai käymästä niillä kauppaa. Tällaiset sopimukset saattavat olla ”keskittämissopimusten” muodossa, jolloin ostajan on tehtävä kaikki tai suurin osa tietyn tuotteen hankinnoista UTC:ltä, ja
- Sitomismääräykset, jotka velvoittavat ostajan ostamaan samaan aikaan kaksi erillistä tuotetta tai palvelua UTC:ltä.

Markkinoilla, joilla UTC voi olla määräävän kilpailijan asemassa, tällaiset rajoitukset saattavat johtaa korkeisiin sakkoihin. Tämä on monimutkainen osa lainsäädäntöä, ja sinun tulee keskustella lakiasianosaston kanssa, ennen kuin harkitset tällaisia rajoituksia määrääviä sopimuksia UTC:n asiakkaiden kanssa.

Suhteet jakelijoihin

UTC:n tuotteiden jakelijat ovat itsenäisiä yrityksiä. Kukaan ei saa yrittää pakottaa jakelijoita tekemään liiketoimintapäätöksiä tai vaikuttaa niihin. UTC toimii oikeudenmukaisesti kaikkien jakelijoiden kanssa. UTC voi kuitenkin vaatia, että jakelijat noudattavat nykyisten ja tulevien sopimusten, toimintatapalausekkeiden, volyymitavoitesopimusten yms. ehtoja.

EU:n ja jäsenvaltioiden kilpailulait rajoittavat UTC:n oikeutta estää jakelijoitaan käymästä kauppaa kilpailevilla tuotteilla. Keskustellessasi UTC:n käytännöistä jakelijan kanssa, joka käy tai harkitsee käyvänsä kauppaa kilpailijan tuotteilla, sinun ei pitäisi keskittyä jakelijan kaupankäyntiin kilpailevilla tuotteilla vaan siihen, millaisia odotuksia UTC:llä on jakelijan tulosten suhteen ja kuinka hyvin tämä pystyy täyttämään tulosodotukset. Tietyissä olosuhteissa yksinmyynti- tai muut ehdolliset järjestelyt saattavat olla laillisia, mutta tämä on monimutkainen lainkäyttöalue, ja sinun tulee keskustella lakiasiainosaston kanssa ennen kuin harkitset sopimuksia, jotka määräävät sellaisia rajoituksia UTC:n asiakkaille. Lue myös yllä oleva ”Asiakkaita ja alueita koskevat rajoitukset” -keskustelu, joka sisältää muitakin rajoituksia UTC:n sopimussuhteille jakelijoiden kanssa.

Toimiessaan yksin ja hyvässä uskossa UTC voi lopettaa myynnin mille tahansa asiakkaalle niin kauan kuin yhtiö ei käytä väärin mahdollisesti määräävää asemaansa. Lukuun ottamatta hätätilanteita, joissa syyhyn perustuva päättäminen on perusteltua, esim. jos UTC:n tuotteita uhkaavat vakavat laatuongelmat, liikesuhteen lopettamisessa on noudatettava jakelusopimuksen ja paikallisen lainsäädännön asettamia ehtoja. Jakelusuhteen päättämisestä – etenkin asiakkaan kanssa, joka on suuressa määrin riippuvainen UTC:n tuotteista – saattaa olla seurauksena kilpailulakia tai muita laillisia asioita koskevia kysymyksiä, ja tähän liittyvät päätökset onkin annettava lakiasiainosaston tarkastettaviksi etukäteen.

Suhteet toimittajiin

Hintoja ja ehtoja koskevat sopimukset ja yhteistoiminta. EU:n kilpailulain mukaan voi olla laitonta, jos kilpailevat ostajat keskustelevat ja tekevät sopimuksia hinnoista ja ehdoista, joilla he ostavat tuotteita ja palveluja silloin, kun ostajilla on valtaa kyseisillä markkinoilla. Sinun ei pidä koskaan keskustella muiden ostajien kanssa hinnoista, joita maksat jonkun toimittajan tai toimittajaryhmän tuotteista. Ennen kuin ryhdyt neuvottelemaan yhteisestä ostoryhmästä, sinun tulee kysyä neuvoa lakiasiainosastolta ja saada heidän suostumuksensa.

Boikotit. Mikä tahansa kahden yrityksen välinen sopimus, jonka puitteissa vältetään ostamasta kolmannen osapuolen tuotteita, rikkoo EU:n kilpailulainsäädäntöä vastaan. Jos esimerkiksi osallistut ostajien keskeiseen keskusteluun, jonka aiheena on tietyn toimittajan paneminen ”mustalle listalle”, komissio tai kansalliset kilpailuviranomaiset voivat päätellä, että kyseessä on sopimus tai yhteistoiminta tämän toimittajan boikotoimiseksi, vaikka olisitkin päättänyt itsenäisesti ja yksipuolisesti olla käymättä kauppaa kyseisen toimittajan kanssa.

Teollisuusfoorumit ja toimialajärjestöjen kokoukset voivat olla boikottien syntymäpaikkoja. Jos olet läsnä muodollisessa tai epämuodollisessa istunnossa ja mielestäsi käynnissä oleva keskustelu saattaa johtaa boikottiin, sinun täytyy pysyä erillasi keskustelusta ja ilmoittaa asiasta välittömästi lakiasiainosastolle.

Yksintoimitussopimukset. Yksinomaiset jakelulausekkeet, jotka velvoittavat toimittajan myymään tuotteita tai palveluja yksinomaan UTC:lle eikä UTC:n kilpailijoille, voivat olla joissakin tapauksissa laittomia. Keskustele lakiasiainosaston kanssa, jos harkitset sellaiseen sopimukseen osallistumista.

Tutkimukset, etsinnät ja takavarikoinnit

Komissio tai kansalliset kilpailuviranomaiset voivat lähettää edustajiaan (joskus ilman etukäteisvaroitusta) tarkastamaan EU:n alueella sijaitsevia UTC:n toimitiloja. 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 ohjeiden mukaan, tarkastuksen aiheuttama keskeytys on minimaalinen. On kuitenkin äärimmäisen tärkeää, että komission tai kansallisten viranomaisten paikan päällä tekemiin tutkimuksiin suhtaudutaan huolellisesti ja asianmukaisesti. Ota välittömästi yhteys lakiasiainosastoon, jos sinulta vaaditaan tietoja tai joudut tekemisiin komission tai kansallisten kilpailuviranomaisten suorittaman asiakirjojen etsinnän kanssa. Tee parhaasi varmistaaksesi, että paikalla on lakimies, ennen kuin keskustelet tarkastajien kanssa mistään. Yritä myös pitää lukua viranomaisten tarkastamista tai kopioimista asiakirjoista.

Asiakirjojen luonti

Pidä mielessäsi, että kaikki UTC:n työntekijöiden luomat, heidän työsuhteeseensa liittyvät asiakirjat – silloinkin kun ne luodaan kotona eikä niitä ole tarkoitettu näytettäväksi muille – saattavat joutua kilpailulakeja valvovien viranomaisten käsiin. Tästä syystä työntekijöiden tulisi olla varovaisia laatiessaan asiakirjaluonnoksia ja sähköisiä tiedostoja, mukaan lukien sähköposti, vaikka ne olisi tarkoitettu vain sisäiseen tai yksityiseen käyttöön. Työntekijöiden tulisi lisäksi olla tietoisia liiketoimintayksikkönsä asiakirjojen säilytyskäytännöistä ja noudattaa niitä.

Komissiolla ja kansallisilla kilpailuviranomaisilla on valtuudet hankkia yhtiön asiakirjoja, mukaan lukien virallinen kirjeenvaihto, raportit ja muistiot, sähköposti, luonnokset ja yksittäisten työntekijöiden epäviralliset käsinkirjoitetut muistiinpanot, puhelinpäiväkirjat, kotona säilytetyt asiakirjat ja muut yksityisiltä vaikuttavat paperit. Riippumatta sellaisten asiakirjojen viattomasta tarkoituksesta ja silloinkin, kun ne eivät edusta yhtiön käytäntöä, vaan yhden henkilön yksityisiä ajatuksia, kilpailuviranomaiset saattavat käyttää niitä UTC:tä vastaan.

Päätteeksi

Sinun velvollisuutesi on aina, kun tietoosi tulee kilpailulainsäädäntöön liittyviä mahdollisia pulmia, saattaa asia lakiasiainosaston tietoon. Lakiasiainosasto voi neuvoa sinua, kuinka voit saavuttaa maailmanlaajuiset liiketoimintatavoitteesi ja noudattaa samalla EU:n kilpailulakia sen täydessä laajuudessaan.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101