

# Zbieranie informacji o konkurentach

---

## **Wstęp**

*Kodeks Etyki UTC* uznaje, że zbieranie i wykorzystywanie informacji o konkurentach jest niezbędną i rutynową praktyką zawodową. Jednakże *Kodeks* stanowi, że o informacje można się starać i przyjmować je tylko wtedy, gdy istnieje uzasadnione przekonanie, że zarówno przyjęcie jak i wykorzystanie informacji jest zgodne z prawem.

## Co to są „informacje o konkurencji”?

Określenie „informacje o konkurencji” obejmuje wszystko, co wiąże się z konkurencyjnym środowiskiem lub z konkurentem – na przykład informacje dotyczące produktów, rynków, ustalania cen czy planów biznesu. Te informacje mogą pochodzić ze źródeł publikowanych czy też być skądinąd szeroko dostępne publicznie. Niektóre z nich będą dotyczyć konkretnego konkurenta („informacje o konkurencji”), a inne mogą być uznane za „zastrzeżone”, „poufne” lub stanowiące „tajemnicę handlową” (w niniejszym okólniku będziemy stosować określenie „zastrzeżone”), które przedsiębiorstwo chciałoby zachować w tajemnicy. Nie ma jednej deŹnitywnej normy stosowanej przez przedsiębiorstwa dla stwierdzenia, jakie informacje są zastrzeżone; deŹnicje różnią się zależnie od branży a nawet zależnie od przedsiębiorstwa; niektóre firmy nie czynią żadnych rozróżnień, uznając wszelkie informacje zawodowe za zastrzeżone.

## Jakie informacje o konkurencji wolno uzyskiwać?

UTC szanuje wszelkie uzasadnione oczekiwania ze strony przedsiębiorstw dotyczące ochrony ich informacji zastrzeżonych. Ponieważ nie ma jednej deŹnitywnej normy pozwalającej ustalić, co stanowi informację zastrzeżoną i ponieważ przedsiębiorstwa muszą podejmować uzasadnione kroki w celu ochrony swoich informacji zastrzeżonych, UTC dokona oceny pozyskanych informacji w kontekście procesu ich zbierania, nie zaś w odniesieniu do jakiejś ustalonej deŹnicji tego co jest „zastrzeżone”. Innymi słowy to, w jaki sposób informacje uzyskano, zazwyczaj będzie świadczyć o tym, czy jest rzeczą właściwą przyjąć i wykorzystać je. Na jednym krańcu informacje uzyskane ze źródeł opublikowanych oczywiście są dozwolone. Na drugim krańcu pozyskiwanie informacji drogą kradzieży lub oszustwa nigdy nie jest dozwolone.

Podczas procesu zbierania informacji należy kierować się dwiema zasadami:

1. Nie wolno nakłaniać nikogo do zdrady zaufania, oferując lub dając prezent czy też oferując albo czyniąc aluzje do ewentualnej możliwości zatrudnienia lub sposobności udzielenia zamówień, oraz
2. Nie wolno naruszać uzasadnionych oczekiwań prywatności czy poufności.

## Stosowanie zasad

Szukając przykładów wykraczających poza proste zakazy łapówek czy kradzieży, nie można sporządzić definitywnego katalogu czy spisu niestosownych metod. Niektóre wskazania wynikają z charakteru określonego rynku i ze stosowanych na nim praktyk. Np. konkurent zrozumie, że jego cena zostanie ujawniona przez potencjalnego klienta, który stosuje metodę licytacji, aby uzyskać konkurencyjne oferty.

Niezależnie od praktyk na konkretnym rynku, oczekuje się, że przedsiębiorstwa podejmują kroki w celu ochrony informacji, które uznają za cenne. Firma, która nie podejmuje kroków w celu ochrony swoich informacji, nie może oczekiwać, że inni potraktują je jako zastrzeżone. Konkurent nie może oczekiwać prywatności omawiając zastrzeżone informacje w miejscu publicznym. Przedsiębiorstwo może natomiast oczekiwać, że jego system komputerowy nie będzie atakowany ani obserwowany przez hakera.

Trzeba koniecznie kierować się tu zdrowym rozsądkiem. Analizując możliwy tok postępowania trzeba zadać sobie pytanie: „Dlaczego ta informacja jest dla mnie dostępna”?

1. Czy wymusiłem na kogoś, aby udzielił informacji? Czy np. zagroziłem dostawcy, że przyszłe zamówienia będą zależeć od udzielenia przez niego informacji na temat konkurenta? Czy zachęciłem pracownika do ujawnienia informacji należącej do jego poprzedniego pracodawcy, gdy takie ujawnienie byłoby niezgodne z jego umową o pracę?
2. Czy znajduję się w miejscu, w którym nie powinienem przebywać? Np. jeśli jestem przedstawicielem terenowym mającym przywilej poruszania się po terenie przedsiębiorstwa klienta, czy wkroczyłem na niedozwolony teren? Czy wprowadziłem kogoś w błąd aby uzyskać dostęp?
3. Czy zamierzona metoda gromadzenia informacji jest inwazyjna, np. polega na przeglądaniu śmieci lub założeniu elektronicznego podsłuchu pomieszczeń konkurenta z mieszkania po drugiej stronie ulicy?

4. Czy wprowadziłem kogoś w błąd w taki sposób, że ta osoba jest przekonana, iż udzielenie mi informacji było niezbędne lub jest chronione przez umowę poufności? Czy np. przedstawiłem się fałszywie jako urzędnik państwowy domagający się informacji w jakimś celu odcjalnym? Czy przedstawiłem się fałszywie jako dostawca (objęty umową o poufności) i stworzyłem wrażenie, że te informacje będą chronione?
5. Czy zrobiłem coś, aby uniknąć lub obejść system mający na celu zabezpieczenie informacji?

Te ilustracje wyrażone w formie pytań obejmują agresywne zachowania, które nie powinny mieć miejsca.

Norma UTC dotycząca „uzasadnionego przekonania”, że uzyskanie i wykorzystanie jest zgodne z prawem, nie zależy wyłącznie od osobistego przekonania osoby pozyskującej informacje. Należy ponownie zadać sobie pytanie: „czy obiektywna osoba postronna doszłaby do wniosku, że moje przekonanie, iż przyjęcie i użycie informacji było zgodne z prawem, jest uzasadnione”? To, czy dana informacja jest przydatna czy też ma jakąś wartość dla UTC (a nawet czy dana informacja została wykorzystana), nie ma znaczenia dla ustalenia, czy jej pozyskanie było stosowne.

## Informacje oznakowane jako zastrzeżone

Oznakowanie informacji jako zastrzeżonej –

może wskazywać, że informacja jest cenna i powinna być chroniona lub

może nie mieć żadnego znaczenia, bo np. opatrzona takim znakiem została informacja publiczna, albo dlatego że dana informacja jest przestarzała i już bezwartościowa.

Oznakowanie informacji jako zastrzeżonych, to czynnik, który trzeba brać pod uwagę, zwłaszcza prowadząc interesy z rządem USA, ponieważ istnieją ścisłe reguły dotyczące przyjmowania informacji oraz sankcje karne za ich naruszenie. Nie wolno przyjmować w żadnej części oferty czy propozycji konkurenta oraz nie wolno przyjmować żadnych dokumentów opatrzonych napisem „Informacja o doborze źródła [zakupu] [Source Selection Information] – patrz FAR 3.104 (patrz także niżej, punkt dotyczący informacji o konkurencji w naszych stosunkach z władzami USA).

W okolicznościach nie podpadających pod ścisłe zasady procesu zakupów rządowych znaczenie znaków określających informacje jako zastrzeżone jest mniej jasne. Obecność lub brak takich znaków nie daje ostatecznej odpowiedzi na pytanie, czy dana informacja w istocie jest zastrzeżona, jednakże takie znaki stanowią formę powiadomienia – informacja może być cenna i podlegać ochronie.

Jeżeli informacja jest oznakowana i w ramach typowych praktyk zawodowych zwykle byłaby traktowana jako poufna, powinniśmy ocenić stosowność przyjęcia jej. Należy pamiętać, że nawet jeśli informacja jest zastrzeżona, to osoba jej udzielająca może być upoważniona do tego. Należy się kierować zasadami opisanymi w niniejszym okólniku, skupiając się na procesie zbierania informacji – nie wolno nikogo namawiać do zdrady zaufania ani wtrącać się do uzasadnionych oczekiwań poufności i prywatności. Wykraczając poza stosowanie zasad, należy uwzględnić z kim ma się do czynienia otrzymując informacje i uzyskać pewność, że dana osoba nie weszła w ich posiadanie w sposób niezgodny z prawem. Jeśli informacja jest oznakowana jako zastrzeżona, należy przygotować dokumentację opisującą okoliczności jej uzyskania.

## W jaki sposób te wskazania odnoszą się do konsultantów i innych przedstawicieli?

Niniejsze wskazówki odnoszą się do nich pod każdym względem. UTC nie wykorzystuje osób postronnych w sposób niezgodny z *Kodeksem etyki*.

---

**Dawanie prezentów w stosunkach zawodowych jest powszechne. Jakie wytyczne pozwalają odróżnić stosowny prezent od takiego, który nakłaniałby obdarowanego do „zdrady zaufania”?**

Wytyczne UTC zasadniczo zezwalają na dawanie prezentów w sytuacjach zawodowych, o ile prezenty mają uzasadnienie – muszą mieć rozsądną wartość, rozsądną częstość i być zgodne z rozsądną oceną całokształtu okoliczności. Dodatkowe informacje można znaleźć w okólniku „Dawanie i przyjmowanie prezentów w stosunkach zawodowych”.

**Zasady dotyczące informacji o konkurencji w stosunkach handlowych z rządem USA**

Utrzymywanie stosunków, jak też prowadzenie interesów zarówno z organami władz wykonawczych jak i ustawodawczych rządu USA, są ściśle kontrolowane przez ustawy i przepisy administracyjne. Informacje zastrzeżone należące do konkurenta oraz dobór informacji ze źródeł rządowych chronione są postanowieniami na temat „uczciwości w zakupach rządowych” Ustawy o Urzędzie do spraw określania wytycznych zakupów rządowych [Office of Federal Procurement Policy Act] (41 U.S.C. 423, przepisy wykonawcze do tej ustawy zawarte są w przepisach Federal Acquisition Regulation (FAR) 3.104). Ustawa określa kategorie informacji (np. propozycje składane przez konkurenta oraz oceny konkurenta przez urząd państwowy), których pozyskanie lub posiadanie jest samo przez się niestosowne podczas procesu dokonywania zakupu przez urząd. Sankcje karne, cywilne i administracyjne za naruszenia są surowe.

---

### **Ciężar innych przepisów prawnych**

Pozyskanie informacji o konkurencie w sposób niestosowny może być powodem wszczęcia postępowania sądowego jako zakłócanie stosunku wynikającego z umowy, łapownictwo lub bezprawne wejście w posiadanie tajemnicy handlowej. Ponadto przedsiębiorstwo współdzielące informacje z konkurentami może w ten sposób naruszać ustawy antymonopolowe.

### **Gdzie można uzyskać dodatkową pomoc?**

Jeżeli potrzebne są dodatkowe wskazania, należy skonsultować się ze swoim dyrektorem do spraw praktyk handlowych lub z radcą prawnym swojej placówki.

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101