



United Technologies

Työntekijöiden yleinen kilpailulainsäädäntöopas



United Technologies Corporationin (UTC) ja sen sisar- ja tytäryhtiöiden käytäntönä on noudattaa lainsäädäntöä kaikilla lainkäytön alueilla, joilla toimimme. Tähän kuuluu myös kaikkien sovellettavien kilpailulakien täsmällinen noudattaminen. Jokaisen työntekijän vastuulla on varmistaa, että liiketoiminta on näiden lakien sekä UTC:n *ettisten sääntöjen* mukaista.

Tämä opas on suunniteltu sellaisten liiketoiminnan tilanteiden tunnistamisen avuksi, jotka nostavat esille kilpailuoikeudellisia kysymyksiä, jotta saisit tarvitsemiasi neuvoja. Tämä opas ei ole yhteenveto soveltuvista kilpailulaeista, jotka saattavat olla monimutkaisia ja hienovaraisia joihinkin tiettyihin olosuhteisiin sovellettuina. Oppaassa ei myöskään käsitellä erikseen tiettyjä kilpailulakeja, joita sovelletaan niillä lainkäytön alueilla, joilla UTC:llä on liiketoimintaa. Siinä pikemminkin käydään läpi yleisiä kilpailulakien periaatteita ja ohjataan sinua pois jopa sellaisesta toiminnasta, joka saattaisi vain näyttää kilpailulakien rikkomiselta. Sinun tulee läpikäydä lakiasiainosastosi kanssa etukäteen kaikki sellainen toiminta, joka saattaisi nostaa esiin kilpailulainsäädäntöä koskevia kysymyksiä.

Tässä oppaassa ei käsitellä kilpailulainsäädännön vaikutusta yritysostoihin, yritysmyynteihin, fuusioihin ja yhteisyrityksiin. Jos harkitset liiketoimia, joissa UTC hankkii tai luovuttaa liiketoimintaa tai omaisuutta, perustaa yhteisyrityksen tai liittyy sellaiseen, tai hankkii tai myy vähemmistöosuuden jostakin entiteetistä, sinun on keskusteltava asiasta lakiasiainosastosi kanssa.

I. Miksi kilpailulainsäädäntö ansaitsee huomiomme?

Kilpailulainsäädännön noudattamatta jättäminen saattaa yrityksen, sen työntekijät ja osakkeenomistajat alttiiksi vakaville riskeille. Rikkomusten seuraamukset ovat vakavia, mukaan lukien yksittäisten henkilöiden vankeusrangaistukset, kovat henkilökohtaiset ja yrityksen sakkorangaistukset sekä UTC:n maineen syvälinen ja kauaskantoinen vahingoittuminen. Mahdollisiin vaaroihin kuuluu seuraavanlaisia asioita:

1. Työntekijöihin, jotka eivät noudata kilpailulainsäädäntöä, kohdistetaan kurinpidollisia toimenpiteitä. Rikkomuksen vakavuudesta riippuen, tällaiseen toimenpiteeseen saattaa kuulua myös työsuhteen irtisanominen.
2. Vankeus – Joidenkin maiden lainsäädäntö määrää kilpailulakien rikkomuksista rikosoikeudellisia rangaistuksia. Esimerkiksi Yhdysvalloissa liittovaltion tärkeimmän kilpailulain, Sherman Actin, rikkominen on monissa tapauksissa törkeä rikos. Yksittäinen henkilö voidaan tuomita jokaisesta rikkomuksesta jopa 10 vuoden vankeusrangaistukseen ja 1 miljoonan dollarin sakkoihin.

- Yhdysvaltain hallitus ajaa määrätietoisesti syytteitä törkeistä rikoksista ja vaatii merkittäviä vankeusrangaistuksia vakavista kilpailulainsäädännön rikkomuksista, kuten hintojen sopimisesta, tarjouskeinottelusta sekä asiakkaiden tai markkinoiden jakamisesta. Samalla kun lait muissa maissa, mukaan luettuna Euroopan unioni ja Kiina, eivät välttämättä säädä rikosoikeudellisia rangaistuksia, näiden lakien rikkomuksilla näissä maissa saattaa silti olla vakavia seuraamuksia sekä yhtiölle että sinulle henkilökohtaisesti.
3. Ankarat sakkorangaistukset – Taloudelliset rangaistukset vaihtelevat lainrikkomuksen todenneen tuomiovallan sijaintipaikan mukaan. Yhdysvalloissa yhtiötä voidaan sakottaa jopa yli 100 miljoonalla dollarilla tai summalla, joka on yhtä kuin kaksi kertaa rikkomuksesta koitunut rahallinen hyöty tai tappio. Euroopan unionissa sakon suuruus voi olla yhteenlaskettuna jopa 10 % UTC:n maailmanlaajuisista tuloista. Viime aikoina sakkorangaistusten määrä on useilla lainkäytön alueilla (mukaan lukien Yhdysvallat, Euroopan unioni, Meksiko, Brasilia, Intia ja Venäjä) vaihdellut kymmenistä miljoonista satoihin miljooniin dollareihin.
 4. Suuret vahingonkorvaukset – Siviilioikeudellisissa kilpailulakitapauksissa vahingonkorvaukset saattavat olla jopa satoja miljoonia dollareita tai enemmänkin. Yhdysvalloissa hyväksytyt korvausvaatimuksen esittäjälle myönnetään automaattisesti kolminkertaisena tosiasiallisia vahinkoja vastaava rahamäärä. Yhdysvalloissa kolminkertaisten vahingonkorvausten houkuttelemana jakelijat, asiakkaat ja jopa toimittajat yrittävät usein muuttaa tavanomaiset kaupalliset riidat Yhdysvalloissa kilpailulainsäädännön rikkomuksiksi. Myös yhä useammilla Yhdysvaltain ulkopuolisilla lainkäytön alueilla on alettu tunnustaa yksityisten asianosaisten oikeus nostaa kanne tapauksissa, joissa väitetään kilpailulain vastaisten toimenpiteiden aiheuttaneen heille vahinkoa.
 5. Solidaarinen vastuu – Jokainen kilpailulainsäädännön rikkomukseen osallistuva henkilö ja yhtiö on vastuussa kaikista (100 %) aiheutuvista vahingoista tai ylihinnoista, vaikka yrityksellä olisikin vain äärimmäisen pieni markkinaosuus kyseisillä häiriintyneillä markkinoilla. Tämän lisäksi yhtiö ja sen vakuutusenantaja eivät voi vapauttaa yksittäisiä henkilöitä tästä vastuusta.
 6. Veloitteet/sovitteluratkaisut – Määräykset, lopettamismääräykset, muut oikeuden päätökset ja sovitteluratkaisut saattavat sisältää kieltoja, jotka ovat alkuperäisen rikkomuksen piiriin ulkopuolella. Tällaiset kiellot, jotka voivat olla voimassa vuosikymmenien ajan sekä edellyttää säännöllistä ja häiritsevää virallista valvontaa, saattavat haitata vakavasti tulevia liiketoimia ja -mahdollisuuksia.

7. Maailmanlaajuinen kilpailulainsäädäntö – Monissa Yhdysvaltain osavaltioissa, Euroopan unionissa sekä useimmissa maissa kautta maailman – mukaan lukien EU:n jäsenmaat, Brasilia, Kanada, Kiina, Intia, Japani, Korea, Meksiko, Venäjä, Etelä-Afrikka, Yhdistynyt kuningaskunta ja noin 100 muuta maata – sovelletaan kilpailulakeja, joilla on samankaltaiset vaikkakin erilliset täytäntöönpanon mekanismit. Lakien rikkominen yhdellä lainkäyttöalueella saattaa johtaa useiden sääntelyviranomaisten suorittamiin tutkimuksiin tai oikeudenkäynteihin samasta asiasta kahdessa tai useammassa tuomioistuimessa samanaikaisesti, jolloin puolustautumisesta aiheutuvat kulut, menetetty aika ja maineelle koituvat vahingot moninkertaistuvat.
8. Kielto toimimisesta hallituksen hankkijana – UTC:tä voitaisiin kieltää toimimasta Yhdysvaltain hallituksen (suurin yksittäinen asiakkaamme maailmanlaajuisesti) hankkijana, kuten myös muiden liittovaltion, osavaltioiden, paikallisten tai ulkomaisten hallitusten hankkijana rikos- tai siviilioikeudellisten kilpailulakien rikkomuksen nojalla.
9. Luottamuksellisten tietojen paljastaminen, liiketoiminnan hankaloittaminen ja kiusalliseen asemaan saattaminen – Yhtiön henkilökunnan kirjalliset todistajalausunnat sekä yhtiön asiakirjojen tuottaminen, mukaan lukien sähköpostit ja ennen oikeudenkäyntiä löydetty henkilökohtaiset muistiot, voidaan tuoda julkisuuteen tuomioistuimessa, jollakin muulla julkisella foorumilla tai lehdistössä. Tällainen paljastaminen voi vahingoittaa mainettamme, vaikka käytöksemme kyseisessä asiassa olisikin lainmukainen.
10. Menetetty aika – Vahingonkorvausten ja muiden kulujen lisäksi kilpailulainsäädäntöä koskeva oikeudenkäynti kuluttaa yhtiön työntekijöiden ja johdon aikaa ja energiaa, koska heidän täytyy avustaa puolustusta oikeustapauksessa. Tyypillisiin toimiin sisältyy asiakirjojen ja sähköisten tiedostojen etsimistä, tarkastamista ja tuottamista, todistajanlausuntoihin valmistautumista, pitkiin kirjallisiin kuulusteluihin vastaamista, vastapuolen asianajajien antamia todistajanlausuntoja sekä todistamista oikeudenkäynnissä.
11. Puolustuksen korkeat kustannukset oikeudessa – Kilpailulainsäädäntöä koskevassa oikeudenkäynnissä ja viranomaistutkimuksissa puolustus, joka edellyttää kilpailuoikeuteen erikoistunutta neuvonantajaa ja taloustieteilijöitä sekä kirjanpitäjiä ja muita todistajia, on kallista. Tämän lisäksi kantajan voittaessa tämän asianajopalkkiot maksetaan, vaikka todelliset vahingot olisivatkin pieniä korvattuina. Vakuutusurva saattaa puuttua, olla riittämätön tai soveltumaton tällaisesta puolustuksesta koituvien kulujen maksamiseen. Seurauksena saattaa olla raskaita maksuja, jotka rasittavat UTC:n toimintabudjettia, vaikka yhtiö ei olisikaan syytä mihinkään vääryyksiin.

II. Viranomaistutkimukset, tarkastukset ja takavarikointit

Valtion viranomaisilla on laajat tutkintavaltuudet. Valtion sääntelyviranomaiset voivat vierailla yrityksissä ilman ennakkovaroitusta, tehden ns. ”ratsioita”, suorittaa etsintöjä toimitiloissa (ja joissakin olosuhteissa yksityisasunnoissa) sekä ottaa kopioita kaikista aineistoista, jotka saattavat toimia todisteina. Selvittääkseen tapauksen tosiasiat, he saattavat kirjata suullisia lausumia, vaatia pakolla kirjallisia vastauksia kysymyksiin ja kuulla asianosaisina yrityksiä, kilpailijoita sekä muita kolmansia osapuolia.

Paikan päällä tapahtuva tarkastus on luonnollisesti vakava asia, mutta sen ei pitäisi aiheuttaa turhaa levottomuutta. Se ei tarkoita, että yhtiö olisi rikkonut jotakin lakia. Jos asianmukaisia ohjeita noudatetaan, tarkastuksen pitäisi aiheuttaa vain vähäisiä häiriöitä. On kuitenkin välttämätöntä, että valtion viranomaisen suorittaa tarkastuksen paikan päällä harkiten ja asianmukaisesti.

Sinun on välittömästi ilmoitettava lakiasiainosastolle, kun olet saattanut valtion viranomaisilta pyynnön toimittaa tietoja tai etsiä asiakirjoja. Sinun on yritettävä parhaasi varmistaessasi, että lakimies on paikalla ennen kuin keskustelet mistään tarkastajien tai tutkijoiden kanssa. Et saa kuitenkaan estää heidän tutkimustyötään. Sinun on myös seurattava tarkkaan, mitä asiakirjoja viranomaiset tarkastelevat ja/tai kopioivat.

III. Valvonnan piiriin kuuluvat liiketoimintakäytännöt: Yhteiset ja yksipuoliset toimet

Kilpailulainsäädännön lähtökohtana on, että tehokas kilpailu jakaa taloudelliset resurssit parhaalla tavalla, johtaen tuotteiden ja palvelujen saatavuuteen mahdollisimman alhaiseen hintaan ja korkealaatuisina. Tämän tavoitteen tukemiseksi kilpailulait yleensä kieltävät kaksi käyttäytymistapaa: (1) yhteiset toimet, jotka rajoittavat kohtuuttomasti kilpailua ja (2) sopimattomat yksipuoliset toimet, jotka joko ylläpitävät yrityksen monopoliasemaa tai edesauttavat yritystä saavuttamaan monopoliaseman tai uhkaavat vakavasti tehdä niin (tunnetaan myös nimityksellä ”markkina-aseman väärinkäyttö”). Muut kilpailulakien kohdat kieltävät tietyt syrjinnän tyypit hinnoittelussa sekä muut epäreilut kaupan käytännöt.

Seuraavat kohdat sisältävät yhteenvedon ja tarjoavat ohjausta yleisimmissä kilpailuoikeuden ongelmissa, joita saattaa ilmetä käydessämme kauppaa kilpailijoiden, asiakkaiden ja toimittajien kanssa:

A. Kaupankäynti kilpailijoiden kanssa

Yhteydenpito ja sopimukset kilpailijoiden kanssa nostavat esiin suurimmat kilpailulakien ongelmat ja tästä syystä ne vetävät puoleensa valtion sääntelyviranomaisten ja yksityisten kantajien erityisen huomion. UTC:n käytäntö on tehdä omat, itsenäiset päätöksensä tuotteidensa ja palvelujensa tarjonnasta, missä ja kuinka tarjota niitä ja kuinka paljon veloittaa niistä. Et saa koskaan antaa kilpailijan osallistua päätöksentekoon siitä, koska ja miten tarjota tuotteita asiakkaille, jollei lakiasiainosasto ole sitä etukäteen selvittänyt.

Kilpailijaksi katsotaan mikä tahansa taho, joka pyrkii voittamaan yhtiön liiketoimissaan. Yhtiöllä on liiketoimia yritysten kanssa, jotka ovat asiakkaita, toimittajia tai kumppaneita joissakin tietyissä asiayhteyksissä, mutta kilpailijoita toisissa. Jos sinulla on kysyttävää siitä, kuinka yhtiön käytäntöjä sovelletaan kaupankäyntiin kilpailijoiden kanssa tällaisissa tilanteissa, ota välittömästi yhteyttä lakiasiainosastoon.

Kilpailulait kieltävät yleensä kilpailijoiden väliset sopimukset, jotka rajoittavat kilpailua. Käsite ”sopimus” tulkitaan laajalla tavalla, joten työntekijöiden on oltava äärimmäisen hienovaraisia kaikessa yhteydenpidossaan kilpailijoihin. Ilman pätevää ja lainmukaista syytä mitään sopimuksia, jotka koskevat hintoja, hintapolitiikkaa, alennuksia, vähennyksiä tai muita myyntiehtoja, ei saa solmia (tai yrittää solmia) minkään kilpailijan edustajan kanssa. Vastaavat kiellot koskevat sopimuksia, joita solmitaan (tai yritetään solmia) kilpailijan kanssa tuotannon rajoittamiseksi, asiakkaiden, markkinoiden tai maantieteellisten alueiden jakamiseksi, tietyn asiakkaan tai toimittajan boikotoimiseksi tai teknisen kehityksen estämiseksi.

Jo pelkästään salaliiton vaikutelman välttämiseksi, työntekijät, jotka ovat tulleet UTC:lle kilpailijalta, eivät saa keskustella entisen työnantajansa kilpailullisesti arkaluontoisista tai omisteisista tiedosta, eivätkä jakaa tai käyttää tätä tietoa. Tämä kattaa tarjouskilpailuja koskevat tiedot, asiakasluettelot, hinnoittelun ja talouden tiedot, tekniset käyttöoppaat, mallit sekä strategiset suunnitelmat ja liiketoiminnan suunnitelmat. Jos et ole varma, katsotaanko entiseltä työnantajalta peräisin olevien tietojen olevan kilpailullisesti arkaluontoisia tai omisteisia, keskustele lakiasiainosaston kanssa ennen niiden käyttämistä tai jakamista jonkun kanssa.

Mikä on sopimus? Sopimus on keskinäisen varmuus siitä, että tulevaisuudessa sopimuksen osapuolet toimivat tai eivät toimi jollakin tietyllä tavalla. Kilpailulainsäädännössä ”sopimus” on laaja käsite, joka kattaa enemmän kuin vain kilpailijoiden välisen nimenomaisen tai kirjallisen sopimuksen esim. hintojen nostamisesta tai vakauttamisesta. Kantaja voi näyttää ”sopimuksen” olemassaolon toteen ilman mitään todisteita nimenomaisesta tai

kirjallisesta sopimuksesta. Valamiehistö saattaa pikemminkin tehdä johtopäätöksiä sopimuksen tai ”ymmärryksen” olemassaolosta tosiasioiden ja olosuhteiden perusteella. Jotkin tuomioistuimet ja valamiehistöt ovat todenneet sopimuksen olemassaolon jopa silloin, kun osalliset eivät ole olleet edes suorassa keskinäisessä kanssakäymisessä väitetyn sopimuksen tarkoituksesta tai yksityiskohdista tai siitä, miten se pantaisiin täytäntöön. Valamiehistöt voivat tehdä johtopäätöksen sopimuksesta jo pelkän käyttäytymisen tai markkinatapahtumien perusteella, esim. hinnankorotus, joka oli oletettavasti tulos kilpailijan yhteydenotosta.

Vastaavasti työntekijöiden on vältettävä mitä tahansa tilannetta, joka saattaisi johtaa päätelmään kilpailijoiden välisestä sopimuksesta. Turvallisinta on kieltäytyä osallistumasta mihinkään tapaamiseen tai kanssakäymiseen kilpailijan kanssa, ellet pysty helposti todistamaan, että siihen on perusteltu, lainmukainen syy. Työntekijä ei saa koskaan keskustella kilpailijan kanssa tiedoista, jotka koskevat hintoja, tehtyjä tarjouksia, tiettyjä asiakkaita tai alueita, tai mitään tietoja, jotka liittyvät hinnoitteluun, kustannuksiin, marginaaleihin tai tavaroiden tai palveluiden markkinointiin. Jos kilpailija alkaa keskustella mistä tahansa näistä aiheista, sinun on välittömästi kieltäydyttävä osallistumasta keskusteluun, lähdeävä tapaamisesta huomiota herättävällä tavalla tai muuten päätettävä keskustelu ja otettava viipymättä yhteyttä lakiasianosastoon. Näitä ohjeita koskevien poikkeuksien, kuten perusteltujen yritysten välisten toimitustapahtumien tai yhteisyritysten, on ensin saatava lakiasianosaston hyväksyntä. Et myöskään saa käyttää kolmansia osapuolia, mukaan lukien asiantuntijat ja toimittajat, välittääksesi kilpailijalle tietoja, jotka olisivat laittomia suoraan kilpailijalle kerrottuna

Minkälaiset sopimukset ovat laittomia? Tuomioistuimet ovat todenneet tietyn tyyppisten sopimusten olevan niin suurella todennäköisyydellä kilpailulle haitallisia, että niiden arvioimiseksi ei tarvita yksityiskohtaista tutkimusta. Tällaisia sopimuksia käsitellään jo itsessään lainvastaisina, koska tuomioistuimet olettavat niiden vaikuttavan kielteisesti kilpailuun, niiden tarkoitusta tai vaikutusta huomioimatta. Jopa pyrkimys tällaisen sopimuksen solmimiseen saattaa olla laitton ja UTC:n käytännön vastainen.

Hintakartellit. Merkittävimpiä tällaisista itsessään lainvastaisista sopimuksista ovat ne, jotka liittyvät hinnoista sopimiseen. Hinnoista sopiminen on laaja käsite, ja kattaa yhteiset pyrkimykset tarjouksista sopimiseen, hintojen määrittämiseen tai vakauttamiseen, hintojen laskennassa käytettävän kaavan tai menetelmän laatimiseen, vakioalennuksista tai hyvitystasoisista sopimiseen, luottojen tai takuiden vakioehdoista sopimiseen tai hintamuutosten ilmoitusajankohdasta sopimiseen. Tällainen menettely johtaa todennäköisesti rikosoikeudelliseen syytöseen laittomasta hintojen sopimisesta.

Äärimmäisen kilpailuhenkisissä ympäristöissä, joissa UTC harjoittaa liiketoimintaansa, kilpailijoiden hintoja koskevien julkisten tietojen seuraaminen, kuten myös kilpailijoiden hinnanmuutoksiin reagoiminen saattaa olla kilpailukyvyyn säilyttämisen kannalta viisasta. Mikään ei estä meitä tekemästä omia, itsenäisiä muutoksia hinnoitteluun, nostamasta hintoja vastauksena markkinaolosuhteisiin tai laskemasta niitä kilpailijoiden tarjoamien hintojen tasolle.

Ellei lainsäädäntö sitä kiellä, työntekijät saavat siis hankkia kilpailijoiden hinnoittelua tai kustannuksia koskevia tietoja laillisista lähteistä, kuten asiakkailta, toimittajilta ja alan julkaisuista. Työntekijöiden on aina kirjattava selkeästi lähteet, joista he saivat kilpailijoiden hintoja tai kustannuksia koskevia tietoja tai muita kilpailullisesti arkaluontoisia tietoja. UTC:n käytäntö ei kuitenkaan salli hintalistojen, kustannusten tai tarjousten vaihtamista kilpailijoiden kanssa. Tällainen toiminta saattaa antaa vaikutelman salaliitosta myös tapauksissa, joissa kilpailijoiden välillä ei todellisuudessa ole hintoja koskevaa sopimusta.

Asiakkaiden tai alueiden jakaminen. Kilpailijoiden väliset sopimukset olla kilpailematta tietyistä asiakkaista tai tietyillä alueilla, voidaan myös katsoa jo itsessään laittomiksi. Älä siis sovi tai yritä sopia kilpailijan kanssa myymisestä tai myymättä jättämisestä tietyille asiakkaalle tai asiakasryhmälle. Älä myöskään sovi tai yritä sopia kilpailijan kanssa tietyllä maantieteellisellä alueella myymisestä tai myymättä jättämisestä tai asiakkaan liikeasioiden jakamisesta, osittelusta tai tasaamisesta. Et myöskään saa koskaan osallistua toimintaan, jonka perusteella voidaan tehdä johtopäätös asiakkaiden jakamista koskevasta sopimuksesta. Lakiasiainosaston on tarkistettava ja hyväksyttävä jakelukanavia koskevat poikkeukset etukäteen.

Ryhmäboikotit ja yhteiset kiellot käydä kauppaa. Kilpailijoiden sopimat kaupankäynnin kiellot, jotka kohdistuvat toiseen kilpailijaan (tai asiakkaaseen tai toimittajaan), voivat tietyissä olosuhteissa olla jo itsessään laittomia erityisesti silloin, kun sopimuksen solmivilla kilpailijoilla on määräävä markkina-asema tai jos ne estävät ulkopuolelle jätetyltä osapuolelta pääsyn palveluihin, jakeluun tai markkinoille, joita se tarvitsee kilpaillakseen tehokkaasti. Jo pelkän laittomuuden vaikutelman välttämiseksi et saa keskustella kolmansia osapuolia koskevasta erimielisyyksistä tai valituksista kilpailijoiden kanssa, etkä ehdottaa toimittajan, asiakkaan tai kilpailijan rankaisemista, vahingoittamista tai boikotoimista ennen kuin olet keskustellut asiasta lakiasiainosaston kanssa.

Toiminta toimialajärjestöissä. Jotkut työntekijät osallistuvat ajoittain erilaisten toimialajärjestöjen ja ammatillisten järjestöjen toimintaan. Toimialajärjestöillä on laillisia tehtäviä, kuten virallisten määräysten valvominen, toimialaa koskevien lakien tai terveys- ja turvallisuussäädösten ehdottaminen tai tuotteiden turvallisuuden parantaminen. Nämä järjestöt voivat kuitenkin väärinkäytettyinä

tarjota mahdollisuuden kilpailijoiden välisiin keskusteluihin aiheista, joiden saatetaan katsoa olevan kilpailullisesti arkaluontoisia. Siksi onkin tärkeää, että kaikki viestintä toimialajärjestön tapaamisissa tai muussa toimialan yhteisessä toiminnassa koskee ainoastaan niitä tietoja, jotka ovat välttämättömiä ryhmän lailliselle toiminnalle. Vältä keskusteluja, jotka saattaisivat jälkeensä johtaa syytöksiin tai tukea päätelmiä siitä, että lainvastainen sopimus solmittiin. Pelkkää läsnäoloa missä tahansa tilaisuudessa, jossa keskustellaan kilpailullisesti arkaluontoisista aiheista, voidaan käyttää todisteena sinusta ja UTC:sta sopimuksen laittomina osapuolina, vaikka et olisi osallistunut kyseisiin keskusteluihin.

Ensinnäkin UTC:n käytäntönä on, että kaikilla toimialajärjestöillä, joihin UTC tai sen työntekijä kuuluu, on oltava lakimies, joka neuvoo järjestöä kilpailulainsäädäntöä koskevissa asioissa. Kaikkiin tätä käytäntöä koskeviin poikkeuksiin vaaditaan lakiasiainosaston hyväksyntä.

Toiseksi, seuraavia menettelytapoja on noudatettava kaikissa toimialajärjestön jäsenten tapaamisissa liittyen aiheisiin, jotka koskevat toimialan yhteisiä etuja:

- Esityslista on toimitettava ennen jokaista kokousta ja mikäli mahdollista, lakiasiainosaston on tarkastettava se määrittääkseen sisältyykö siihen kilpailullisesti arkaluontoisia puheenaiheita. Älä osallistu kokoukseen, jos esityslistalla on epäasiallisia puheenaiheita. Jos esityslistan toimittaminen ennen kokousta ei ole käytännössä mahdollista, sinun on toimitettava esityslista lakiasiainosastolle kokouksen jälkeen, jotta lakiasiainosasto voi seurata järjestön toimintaa. Toimialajärjestön tulee myös laatia kokouksista pöytäkirjoja, ja yhtiön edustajan on toimitettava nämä pöytäkirjat lakiasiainosastolle vastaanotettuaan ne.
- Mikäli kokouksessa otetaan esiin mikä tahansa kilpailullisesti arkaluontoinen aihe, yhtiön edustajan on välittömästi ja julkisesti ilmoitettava, ettei hän tai yhtiö ota osaa kyseiseen keskusteluun ja pyydettyä ilmoituksensa merkitsemistä pöytäkirjaan sekä poistuttava välittömästi kokouksesta ja ilmoitettava asiasta viipymättä lakiasiainosastolle.
- Ja mikä tärkeintä, kukaan yhtiön edustaja ei saa olla osapuolena missään virallisessa tai epävirallisessa sopimuksessa tai yhteisymmärryksessä, joka koskee hintoja, marginaaleja, myyntiehtoja, tuotantomääriä, tutkimus- ja kehityshankkeita, asiakkaita tai markkinoita. Tämän lisäksi kiellettyä on kaikki tiedonvaihto, joka liittyy yksittäisen yrityksen hintoihin tai kustannuksiin, markkinointiin, tuotantoon tai tutkimussuunnitelmiin tai viimeaikaisiin myynteihin tai toimitustilastoihin. Tiettyjen historiallisten tietojen antaminen toimialajärjestölle saattaa olla sallittua toimialaa koskevien yleisten tilastojen laatimiseksi edellyttäen, että kyseiset tiedot luovutetaan kilpailijoille osana koostetta ja nimettöminä.

Lakiasiaimosaston on tarkastettava ja hyväksyttävä kaikki tiedot ennen niiden luovuttamista toimialajärjestölle.

- Asiaankuuluvan liiketoimintayksikön sekä lakiasiaimosaston on hyväksyttävä kaikki toimialajärjestöjen jäsenyydet etukäteen, ja jäsenyyden on noudatettava näitä ohjeita sekä kaikkia liiketoimintayksikön antamia toimialajärjestöjä koskevia ohjeita.

Monet toimialajärjestön toiminnasta syntyvät kilpailua koskevat ongelmat saavat alkunsa epävirallisissa tai sosiaalisissa tilanteissa toimialajärjestön kokousten yhteydessä. Kaikki tässä osassa annetut toimialajärjestöihin liittyvät säännöt koskevat sekä virallisia että epävirallisia toimia ja tilanteita.

Yhteydenpito kilpailijoihin on vakavin ja arkaluontoisin kilpailua koskeva huolenaihe, ja erityistä varovaisuutta on noudatettava aina, kun tällaista yhteydenpitoa tapahtuu. Kaikki kysymykset, jotka koskevat asianmukaista viestintää kilpailijoille tai toimialajärjestöön osallistumista, on esitettävä lakiasiaimosastolle.

B. Kanssakäyminen asiakkaiden kanssa

Asiakkaita koskevat tietyt toimenpiteet, kuten alihinnoittelu, hintasyrjintä, kilpailijan tuotteiden tai palveluiden väheksyntä, yhden tuotteen tai palvelun sitominen toiseen, yksinmyynti, asiakkaan jälleenmyyntiehtojen rajoittaminen tai asiakassuhteen päättäminen ilman perusteltua syytä, saattavat aiheuttaa kilpailuoikeudellisia ongelmia. Monia näistä käytännöistä pidetään erityisen tarkasti silmällä alueilla, joilla UTC:n liiketoimintayksiköllä on merkittävä tai määräävä markkina-asema. Tässä osassa kuvaillaan näitä käytäntöjä yleisellä tasolla ja tunnistetaan tilanteet, joissa keskusteleminen lakiosaston kanssa on tärkeää ennen toimenpiteisiin ryhtymistä.

Alihinnoittelu. Tietyissä olosuhteissa kilpailulainsäädäntö vaatii yrityksiä hinnoittelemaan tuotteensa ja palvelunsa tasolle, joka ylittää asianmukaiset, vertailukohteena käytetyt kustannukset, kuten keskimääräiset muuttuvat kustannukset. Tämä ongelma nousee esiin, kun johtava yritys voisi alihinnoitteleamalla ajaa pienemmät kilpailijat markkinoilta, ja sitten nostaa hintojaan korvatakseen katteettomat kulunsa ja menetetyt voittonsa. Tätä osa-alueetta koskevat kilpailusäännöt ovat monimutkaisia, koska kilpailulainsäädännön tarkoituksena on varmistaa tehokas kilpailu, joten lakiasiaimosastoon on otettava yhteyttä aina, kun jonkin hinnoistamme voitaisiin katsoa olevan liian alhainen.

Sitominen ja pakettihinnoittelu. Sitomisjärjestelystä on kyse silloin, kun myyjä vaatii, että ehtona ostajan haluaman tuotteen (tai palvelun) ostamiseksi, ostajan on ostettava myös toinen tuote (tai palvelu), jota hän ei välttämättä haluaisi. Jos myyjällä on asiakkaan haluaman tuotteen osalta määräävä markkina-asema, ja se kieltäytyy myymästä kyseistä tuotetta, ellei asiakas osta myös toista tuotetta tai palvelua, myyjää saatetaan syyttää laittomasta sitomisjärjestelystä.

Lakiasiainosaston kanssa on keskusteltava ennen tällaisen järjestelyn ehdottamista asiakkaalle.

Vastaavasti ”pakettihinnoittelussa” myyjä tarjoaa alennusta asiakkaalle, joka ostaa useita tuotteita (tai palveluita). Jos myyjällä on jonkin ”pakettiin” kuuluvan tuotteen osalta määräävä markkina-asema, ja se tarjoaa asiakkaalle alennusta, mikäli tämä ostaa ”tuotepaketin”, myyjää saatetaan syyttää laittomasta pakettihinnoittelusta. Toisaalta pakettijärjestelyt edistävät usein kilpailua ja ovat laillisia, koska ne sallivat asiakkaiden ostaa tuotteita tavanomaista alhaisempaan hintaan. Tästä johtuen lakiasiainosaston kanssa on keskusteltava ennen pakettijärjestelyn ehdottamista asiakkaalle.

Yksinmyyntijärjestelyt. Yksinmyyntijärjestelyihin kuuluvat sopimukset, joissa ostaja sitoutuu ostamaan tietyt kaikki (tai lähes kaikki) tarvitsemansa tuotteet tai palvelut yhdeltä toimittajalta. Tällaiset sopimukset saattavat edistää kilpailua – esimerkiksi silloin, kun järjestely on määräaikainen ja ostaja hyötyy vakauttamalla maksamansa hinnan tai takaamalla saatavuuden. Joissakin tapauksissa tällaiset järjestelyt voivat kuitenkin aiheuttaa kilpailuoikeuden ongelmia, kun sopimuspuolena on yritys, jolla on siinä määrin merkittävä markkinaosuus (yrityksellä on “määräävä markkina-asema” tai “markkinavoimaa”), että se voi kohtuuttomasti heikentää kilpailijan mahdollisuuksia. Näistä syistä tällaisten järjestelyiden on aina oltava lakiasiainosaston etukäteen tarkastamia ja hyväksymä.

Suosituimmuusehdot. Suosituimmuusehdot velvoittavat toimittajan yleensä myymään tuotteita tai palveluita asiakkaalle myyjän alhaisimmin hinnoin tai edullisimmin ehdoin. Tällaiset ehdot saattavat aiheuttaa kilpailuoikeudellisia huolenaiheita, mikäli ne ovat kilpailulle haitallisia (esim. heikentävät toimittajan kannustimia antaa alennuksia tai mahdollistavat koordinoitun hinnoittelun). Tietyn sopimuksellisen sitoumuksen toimiminen kilpailua haittaavana suosituimmuusehtona on kysymys, joka vaatii tapauskohtaisen tarkastelun. Tämän vuoksi sinun on kysyttävä lakiasiainosastolta, onko sopimuksen toiselle osapuolelle annettava lupaus suosituimmuusehto, joka saattaa haitata kilpailua ja vaatia lainsäädännöllistä lisäanalyysiä.

Suhteet jälleenmyynnin asiakkaisiin. Älä sovi jälleenmyyjien kanssa tuotteidemme (enimmäis- tai vähimmäis-) jälleenmyyntihinnoista. Suositellut jälleenmyyntihinnat ovat usein sallittuja, mutta sinun on keskusteltava lakiasiainosaston kanssa ennen minkään tällaisen suosituksen tekemistä. Älä valitse asiakkaita ilman lakiasiainosaston etukäteen antamaa hyväksyntää sen käsityksen perusteella, että ne jälleenmyisivät tuotteita vain markkinoilla tai alueilla tai vain sellaisille henkilöille, jotka yhtiö on määrittänyt.

Tuotteidemme jakelu sekä itsenäisten että yhtiön omistamien jakelukanavien (kaksoisjakelu) kautta saattaa aiheuttaa kilpailuoikeudellisia huolenaiheita, koska yhtiö saattaa olla samanaikaisesti sekä asiakkaamme toimittaja että kilpailija. Laki ei vaadi, että yrityksen omistamia ja itsenäisiä jakelijoita kohdellaan samalla tavalla hintojen tai tuote- tai markkinointipalvelujen kohdistamisen suhteen, mutta itsenäiset jakelijat valittavat usein, jos ne eivät koe hyötyvänsä yhdenvertaisista ehdoista. Kaksoisjakelu on monimutkaista, ja sinun on pyydettävä neuvoa lakiasianosastolta ennen tällaiseen järjestelyyn ryhtymistä. Lisäksi, koska yhtiön omistamat jakelijat kilpailevat itsenäisten jakelijoiden kanssa, niiden välillä ei saa olla mitään hintasopimuksia.

Liikesuhteen päättäminen. Jos päätämme liikesuhteen asiakkaan tai jakelijan kanssa, sen on johdettava perustelluista liiketoiminnallisista syistä, jotka sinun tulee kirjata yksityiskohtaisesti ja joista sinun on keskusteltava lakiasianosaston kanssa ennen liikesuhteen päättämistä.

Yksipuoliset asiointikiellot. Yrityksillä on yleensä vapaus päättää yksipuolisesti siitä käyvätkö ne kauppa tietyn asiakkaan, kilpailijan tai toimittajan kanssa. Jos kuitenkin yritys, jolla on merkittävä markkinaosuus ("määrävä markkina-asema"), kieltäytyy käymästä kauppa, tämä saattaa joissakin tapauksissa nostaa esiin huolenaiheita kilpailun estämisestä. Esimerkiksi, jos yrityksellä on jonkin tietyn tuotteen osalta määrävä markkina-asema, ja se kieltäytyy käymästä kauppa kilpailijan tuotteita toimittavien jakelijoiden kanssa, yrityksen kilpailijaa saatetaan tällä tavoin estää käyttämästä juuri niitä jakelijoita, joita se tarvitsee kilpaillakseen. Vastaavasti, jos yrityksellä on määrävä markkina-asema, ja se kieltäytyy käymästä kauppa kilpailijan kanssa omien lyhyen aikavälin taloudellisten etujensa varalta, se saattaa tietyissä olosuhteissa rikkoa kilpailulainsäädäntöä. Jos harkitset kieltäytymistä kaupankäynnistä, keskustele ensin lakiasianosaston kanssa.

Hintasyrjintä. Yksi hinnoittelukäytännöistä, joka saattaa aiheuttaa kilpailulakeihin tai määräyksiin liittyviä ongelmia, on tuotteen hintaan, alennuksiin ja palveluihin perustuva syrjintä eri ostajien välillä. Joissakin tilanteissa tuomioistuimien saattaa kiinnittää huomiota eri asiakkaille myydyin tuotteen "nettohintaan" vähennettyään siitä ensin kannustimien, alennuksien ja muiden palveluiden arvon. Toisaalta laki tarjoaa suojan, mikäli tiettyjä erilaisia hintoja tarvitaan kilpailussa, tai ne heijastavat erilaisia kustannuksia liiketoiminnassa. Myös hintasyrjintää koskeva lainsäädäntö on monimutkainen, ja sinun tulee ottaa yhteyttä lakiasianosastoon aina, kun jotakin hinnoistamme saatettaisiin pitää syrjivänä.

Väheksyntä. Vaikka voimme verrata tuotteitamme ja palvelujamme kilpailijoidemme vastaaviin tuotteisiin, meidän on oltava tarkkoja markkinointiyhteyshenkilöidemme päivittäisessä yhteydenpidossa

asiakkaidemme kanssa, jotta emme puhuisi epäreilusti tai valheellisesti kilpailijoidemme tuotteista tai palveluista tai emme vertailisi niitä tällä tavalla. Yleensä kilpailijan tuotteiden ja palveluiden huonojen puolien selittäminen asiakkaalle on lain mukaan sallittua, kunhan kuvaus ei ole harhaanjohtava ja se on asiaankuuluva kyseisessä myyntitilanteessa, mutta lakiasianosastolta on kysyttävä neuvoa etukäteen.

C. Kaupankäynti toimittajien kanssa

Monet kilpailua koskevat periaatteet, jotka soveltuvat kaupankäyntiin asiakkaiden kanssa, koskevat myös suhteitamme toimittajiin, erityisesti silloin, kun yhtiöllä on merkittävä tai määräävä asema markkinoilla. Näitä ovat sitomis- ja niputusjärjestelyt, hintasyrjintä, suosituimmuusehdot, liikesuhteen päättäminen ja yksinmyynti. Keskustele lakiasianosaston kanssa ennen kuin ryhdyt harjoittamaan mitään tällaista toimintaa toimittajan kanssa.

Vastavuoroisuus. Sitoutumista toimittajan tuotteiden tai palveluiden ostamiseen sillä ehdolla, että myös toimittaja sitoutuu ostamaan meiltä tuotteita ja palveluja, on pidetty joissakin tietyissä olosuhteissa kilpailua koskevana ongelmana. Yrityksen, jolla on määräävä markkina-asema joillakin tietyillä markkinoilla, tulee välttää käyttämistä tuota ostovoimaansa pakottaakseen toimittajiaan ostamaan yrityksen omia tuotteita ja palveluita. Useimmissa tapauksissa saattaa olla mahdollista laatia lainmukaisia sopimuksia toistensa tuotteiden ostamiseksi. Mikä tahansa tällainen järjestely tulee selvittää etukäteen lakiasianosaston kanssa.

Syrjivän hinnoittelun kätkenä. Joissakin tietyissä olosuhteissa kilpailulainsäädäntö kieltää ostajaa tietoisesti vaikuttamasta myyjään tarjotakseen syrjiviä hintoja ostajan kilpailijoille. Koska hintasyrjintää koskevat asiat ovat monimutkaisia, ne on kaikki annettava lakiasianosaston käsiteltäviksi.

Toimittajien kaksoisroolit. Sinun tulee olla tietoinen siitä, että jossakin liiketapahtumassa jokin yritys saattaa olla toimittajamme (tai asiakkaamme) ja jossakin toisessa tilanteessa taas kilpailijamme. Kun jokin toimittaja (tai asiakas) on tai voisi olla mahdollinen kilpailijamme, sinun tulee aina huolehtia siitä, että et välitä tietoja, joiden jakaminen kilpailijan kanssa on sopimatonta, etkä solmi kilpailevan tuotteen hintaa tai myyntiehtoja koskevia sopimuksia. Keskustele lakiasianosaston kanssa kehittääksesi suojakeinoja, jotka estävät kilpailutietojen välittämisen sellaiselle toimittajalle, joka on myös kilpailija.

IV. Varo tulkinnanvaraisia lausuntoja, jotka voidaan ymmärtää väärin.

Kilpailulakitapaukset sisältävät usein subjektiivisia kysymyksiä aikomuksesta ja motiivista, ja valamiehistöt voivat päätellä yrityksen asiakirjoista sopimusten tai markkinavoiman olemassaolosta. Alla on esitetty esimerkkejä lauseista, jotka voidaan tulkita väärin:

Markkina-asemasta:

”Yhtiömme suunnitelmana on saavuttaa määräävä asema widget-markkinoilla.”

Huolenaihe: Sääntelyviranomainen tai kantaja saattaa tulkita lauseen ”suunnitelmana on saavuttaa määräävä asema” todisteena laittomasta yrityksestä monopolisoida markkinoita. Tämän lisäksi sanalla ”markkinat” tai ”markkinaosuus” on kilpailulainsäädännössä tietty merkitys. Tuloksena sanan ”markkinat” käyttämisestä kuvaamassa myyntiä, tuotteen tarjontaa, markkina-aluetta tai kilpailuympäristöä sääntelyviranomainen tai kanteen nostaja saattaa käyttää tätä kuvausta markkinoina, joihin on sovellettava kilpailulakeja, huolimatta kirjoittajan alkuperäisestä tarkoituksesta.

Kilpailijoista:

”Meidän pitäisi tukehduttaa heidät.”

Huolenaihe: Sääntelyviranomainen tai kantaja voisi tulkita sanat ”murskata”, ”estää”, ”tuhota” jne. tunnustuksena saalistus- tai poissulkevan hinnoittelun suunnittelusta erotukseksi aggressiivisesta ja oikeutetusta kilpailusta.

Hintojen sopimisesta:

”Alalla vaikuttaa vallitsevan yksimielisyys siitä, että hinnat tulevat nousemaan.”

Huolenaihe: Sääntelyviranomainen tai kantaja voisi väärin lainmukaista tulkintaa markkinoiden tapahtumista pitäen sitä tunnustuksena kilpailijoiden välisestä keskustelusta hintojen nostamiseksi.

Kilpailualueista:

”Pysykööt omilla markkinoillaan; tämä on meidän aluettamme.”

Huolenaihe: Sääntelyviranomainen tai kantaja voisi tulkita väärin ilmaisut ”omilla markkinoillaan” ja ”meidän aluettamme” viitaten kilpailijoiden salaiseen yhteistyöhön markkinoiden jakamiseksi.

Asiakirjoista:

”Tuhottava lukemisen jälkeen.”

Huolenaihe: Sääntelyviranomaisen tai kantaja voisi vääristellä tätä ja muita samanlaisia lauseita osoittaakseen, että asiakirja sisälsi lainvastaista tietoa tai että se viittasi laittomaan menettelyyn.

Lyhyesti:

Noudata huolellisuutta kirjoituksissasi ja puheissasi välttääksesi mahdollisesti väärin tulkittavat toteamukset – jopa pilanpäiten esitetyt. Kaikki asiakirjat voidaan vaatia tuotettaviksi virallisen tutkimuksen tai oikeusjutun yhteydessä, mukaan lukien vanhentuneet kirjeluonnokset ja muistiot (myös sähköisesti tallennetut luonnokset), käsin kirjoitetut muistiinpanot, puhelinviestit, sähköpostit, teksti- tai pikaviestit, henkilökohtaiset muistikirjat, päiväyrit ja kalenterit sekä sosiaalisessa mediassa annetut lausunnot. Tämän lisäksi asiakirjoja voidaan joutua toimittamaan valtiolle ehdotetun yritysoston tai yhteisyrityksen kilpailuoikeudellisen arvioinnin yhteydessä. Kilpailun periaatteiden ottaminen huomioon on äärimmäisen tärkeää kirjoituksissa ja puheissa, ja ole aina varma kirjoittamasi ja sanomasi todenmukaisuudesta. Lisäksi, kun pyydämme kolmatta osapuolta laatimaan asiakirjan puolestamme tai hyödyksemme, on tärkeää, että nämä kolmannen osapuolen laatimat asiakirjat ovat näiden kilpailun periaatteiden mukaisia, sillä näidenkin asiakirjojen nojalla voidaan haastaa oikeuteen kilpailulakien rikkomisesta.

V. Lakiasianoston rooli

Kun kannat vastuuta työstäsi, kohtaat ajoittain käyttäytymistä tai tilanteita, jotka nostavat esiin kilpailuoikeuden ongelmia. Jos olet tilanteessa, joka saattaa sisältää kilpailuoikeuden ongelmia – tai jos olet epävarma jonkin tilanteen mahdollisesti sisältämästä kilpailulain ongelmasta – älä jatka toimintaasi tai keskustelua ennen kuin olet pyytänyt neuvoa esimieheltäsi tai ottanut yhteyttä lakiasianostoon.

VI. Ilmoittaminen

Kaikilla työntekijöillä on velvollisuus ilmoittaa välittömästi kaikista epäilyistä kilpailuoikeuden rikkomuksista. Yksi niistä syistä, joiden vuoksi tämä on niin olennaisen tärkeää, on se, että jos yhtiö tunnistaa ongelman, useilla mailla (Yhdysvallat mukaan lukien) on rangaistuksia lieventäviä ohjelmia, jotka sallivat yrityksille rikosoikeudelliselta vastuulta välttymisen, jos he ovat itse ensimmäisinä raportoimassa osallisuudestaan rikolliseen kilpailulainsäädännön rikkomiseen.

Ilmoitus voidaan esittää mille tahansa seuraavista tahoista:

- Esimiehesi, jos et epäile esimiehesi osallistuneen rikkomukseen tai suvainneen sitä.
- Lakiasiainosasto.
- Etiikasta ja sääntöjenmukaisuudesta vastaava lakimies tai yleinen eettisyydestä ja sääntöjenmukaisuudesta vastaava edustaja.
- UTC:n oikeusasiamies / DIALOG-ohjelma.

