

# Kilpailua koskevat käytännöt

---

## Tarkoitus

Graphic Packaging International LLC, ja sen tytäryhtiöt (yhdessä "yhtiö" tai "GPI") noudattavat täysin kaikkia liittovaltion, osavaltioiden ja maailmanlaajuisia kartelli- ja kilpailulakeja. Yhtiö uskoo vapaan markkinatalouden järjestelmään, ja näiden lakien noudattaminen on olennaista GPI:n korkeimpiin normeihin ja eettiseen toimintaan perustuvan maineen ylläpitämiselle. Yhtiö on kehittänyt tämän kilpailua koskevan käytännön perehdyttääkseen työntekijät liiketoimintaamme eniten vaikuttaviin kartelli- ja kilpailulakeihin.

## Hintakeskustelut kilpailijoiden kanssa

Työntekijöiden on ehdottomasti vältettävä kaikkea hintoja koskevaa keskustelua tai epäsuoraa viestintää kilpailijoiden kanssa. Silti työntekijöiden on tarpeen joskus viestiä kilpailijoiden kanssa, koska nämä ovat myös asiakkaitamme tai toimittajiamme. Kilpailulait kieltävät ehdottomasti kaikki kilpailijoiden ja mahdollisten kilpailijoiden kanssa tehdyt hintoja koskevat sopimukset

Erityisen lainvastainen on kilpailijoiden keskenään tekemä sopimus hinnoista, joita jompikumpi tai molemmat veloittavat tuotteistaan tai palveluistaan. Termiä "hinta" tulkitaan laajasti niin, että se ei tarkoita vain tuotteen myyntihintaa, vaan myös maksuehtoja, kuljetuskustannuksia, alennuksia, hyvityksiä ja muita myönnytyksiä. Laissa määritellään myös laajasti "sopimus", johon sisältyy muutakin kuin vain muodollisissa, allekirjoitetuissa sopimuksissa mainitut asiat. Kaikenlainen kilpailijoiden välinen *yhteisymmärrys* hintojen muuttamisesta tai vakauttamisesta on lainvastaista. Tuomioistuimissa on esimerkiksi katsottu, että kyse on sopimuksesta, jos kilpailijat ovat korottaneet hintoja keskusteltuaan epävirallisesti kulujen kasvua aiheuttaneista ongelmista. Ei ole väliä, ovatko kilpailijat erityisesti sopineet hintojen korottamisesta tai sopineet tietyistä hinnasta. Pelkästään se, että kilpailijat nostivat hintoja keskusteltuaan toistensa kanssa, voi riittää viittaamaan hintasopimuksen olemassaoloon.

Koska kilpailulait määrittelevät "sopimuksen" ja "hinnan" niin laajasti, työntekijöiden ei pidä keskustella kilpailijan tai mahdollisen kilpailijan kanssa seuraavista yhtiötä tai kilpailijaa koskevista asioista:

- entiset, nykyiset tai tulevat hinnat
- hinnoittelukäytännöt
- alennukset
- tarjoukset
- myyntiehdot
- voitto tai voittomarginaalit
- kulut
- tuotantorajoitukset tai suunnitellut seisokit
- varastotasot.

Lisäksi kilpailulaeissa todetaan, että kilpailijat voivat käyttää erilaisia tekniikoita heikentääkseen kilpailua. On sopimatonta, että kilpailijat suostuvat jättämään kilpailematta tietyistä asiakkaasta tai olemaan kilpailematta tietyllä alueella, koska sellainen sopimus rajoittaa asiakkaiden mahdollisuutta valita tavaroista ja palveluista. Kilpailulakien mukaan kilpailijoiden väliset sopimuksen alueiden tai asiakkaiden jakamisesta tai tietyn toimittajan tai asiakkaan poissulkemisesta on lainvastaista.

Jos kilpailija yrittää keskustella tällaisista tiedoista työntekijän kanssa, työntekijän pitää vastata, ettei hän ryhdy tuollaisiin sopimattomiin keskusteluihin, ja hänen pitää lopettaa keskustelu. Työntekijöiden on aina ilmoitettava kilpailijan yrityksestä ryhtyä tämän käytännön kieltämään keskusteluun jollakin alla olevista ilmoitusmenetelmistä.

## Kun kilpailija on myös asiakas tai toimittaja

GPI myy kartonkia itsenäisille jalostajille, jotka voivat kilpailla jalostettujen tuotteiden myynnistä GPI:n jalostuslaitosten kanssa. Koska GPI on asiakkaidensa kilpailija, sen liiketoiminta ja toiminnot voivat olla kilpailulainsäädännön alaisia. Lisäksi GPI:n asiakkaidensa kanssa tekemät myyntisopimukset voivat sisältää salassapitovelvoitteita, jotka rajoittavat

GPI:n neuvottelujen aikana saamien tietojen käyttöä. Vastaavasti GPI:n myyntiedustajien ja hinnoitteluhenkilökunnan pitäisi huolehtia siitä, etteivät he saa asiakkailta kilpailun kannalta arkaluontoista tietoa, jota GPI:n jalostustoiminnat voisivat käyttää asiakkaita vastaan. GPI:n myyntihenkilöstön pitää erityisesti välttää keskustelua asiakkaiden kanssa seuraavista jalostusasiakasta koskevista asioista:

- myyntimäärät, hinnat, kustannukset (ei koske kuitua) tai marginaalit
- asiakkaan identiteetti, sijoituspaikka tai hinnoittelu
- laajennussuunnitelmat, vetäytyminen tai muut kilpailun kannalta arkaluontoiset asiat.

Volyyimperusteista hinnoittelua pitäisi mahdollisuuksien mukaan laajentaa ilman erityisiä volyymitavoitteita. Jos myyntihenkilöstö käyttää volyymitavoitteita kuitujen hinnoittelussa jalostusasiakkaille, heidän täytyy varmistaa, että tietoja ei välitetä sille osalle GPI:n henkilöstöä, joka on hinnoittelu- tai myyntivastuussa jalostusasiakkaan kanssa mahdollisesti kilpailevista jalostustoiminnoista. Muita kilpailun kannalta arkaluontoisia tietoja, joita GPI:n myyntihenkilöstö voi saada asiakkaidensa volyymeistä, hinnoista asiakkaille tai vastaavista asioista vahingossa tai tarkoituksella, ei myöskään saa paljastaa kilpailevien jalostustoimintojen hinnoitteluun tai myyntiin osallistuvalla GPI:n henkilöstölle. Työntekijöiden on oltava erittäin varovaisia vuorovaikutuksessa asiakkaiden tai toimittajien kanssa, jotka ovat myös kilpailijoita, ja keskustelujen pitää pysyä kokouksessa aina liiketoiminnallisiin tarkoituksiin dokumentoidun esityslistan mukaisissa rajoissa.

### **Kaupan alan järjestöt ja messut**

Vaikka kaupan alan järjestöjen toiminta on yleensä laillista ja suosii kilpailua, siihen liittyy kilpailuriski, koska se kokoaa kilpailijoita yhteisiin ponnistuksiin. Suuri osa rikostapauksista liittyy keskusteluihin, joita väitetään käydyn kaupan alan järjestöjen kokouksissa tai messuilla. Tästä syystä on ehdottoman välttämätöntä, että työntekijät huolehtivat tarkoin siitä, ettei edes vaikuta siltä kuin tapaamisten aikana olisi tehty laittomia sopimuksia. Tämän tavoitteen saavuttamiseksi kaupan alan järjestöjen pitäisi:

- luoda objektiiviset jäsenyysvaatimukset
- luoda viralliset kokouskäytännöt
- valmistella ja jakaa kokoukselle kirjallinen esityslista
- estää keskustelut sopimattomista aiheista ja
- tuoda kokoukseen tarvittaessa asianajaja.

Työntekijöiden pitää muistaa, että kaikki jäsenet eivät ole yhtä hyvin perillä kilpailulaeista kuin he itse. Jos GPI:n työntekijä siis uskoo, että keskustelu kääntyy sopimattomaan aiheeseen, hänen täytyy lopettaa keskustelu välittömästi. Jos se jatkuu, työntekijän on poistuttava huoneesta.

Monet kaupan alan järjestöjen toiminnot ovat tietysti luvallisia. Esimerkiksi tuotantoasioita koskevan tilastollisen raportointiohjelman luominen on yleensä sallittu, jos toimialajärjestö asettaa ohjelmalle asianmukaiset suojatoimet. Tarkemmin sanottuna yhdistyksen tulee raportoida tiedot vain koosteen muodossa, eikä se saa jakaa yhden jäsenen tietoja toiselle jäsenelle.

### **Kytkeykaupat**

Kahden tai useamman tuotteen yhteen sitominen, ns. kytkeykauppa, on kyseessä silloin, kun myyjä vaatii asiakasta ostamaan yhden tuotteen voidakseen ostaa toisen. Kytkeykaupasta voi olla kyse myös silloin, kun myyjä vaatii asiakasta ostamaan tarvikkeita tai tavaroita tietystä lähteestä.

Kytkeykaupan laillisuus riippuu erityisistä olosuhteista, kuten myyjän markkina-asemasta sitovan tuotteen suhteen, myyjän taloudellisesta intressistä sidotun tuotteen myyntiin sekä todellisesta kilpailutilanteesta kyseessä olevilla markkinoilla.

Tuotteiden kytkeykauppa voi olla kilpailusääntöjen vastaista tietyissä olosuhteissa. Työntekijöiden pitää neuvotella lakiasianjohtajan tai muun GPI:n lakimiehen kanssa aina, kun he uskovat yhtiön olevan tai saattavan olla mukana kytkeykauppajärjestelyssä.

## Turvallisen ja laillisen myynnin ja markkinoinnin säännöt

Sovellettavien kilpailulakien noudattamiseksi kaikkien GPI:n työntekijöiden on noudatettava seuraavia sääntöjä:

- Älä koskaan sovi kilpailijan kanssa, että joko työntekijä, GPI tai kilpailija ryhtyy tiettyihin toimiin tai pidättäytyy tietyistä toimista erityisesti, jos ne koskevat tuotteita, hintoja, asiakkaita, toimittajia tai alueita.
- Ymmärrä, että asiakas on itsenäinen kilpaileva kokonaisuus. Anna asiakkaan aina tehdä omat liiketoimintapäätöksensä, erityisesti, mitä tulee jälleenmyyntihintoihin, asiakkaisiin, joille se myy, ja alueisiin, joilla se myy.
- Kilpaile reilusti. Kohtuuttomat kilpailutaktiikat, kuten saalistushinnoittelu, liioiteltu mainonta ja kilpailijan tuotteiden pahantahtoinen halventaminen, ovat laittomia, eivätkä liioin ole yhdenmukaisia GPI:n ydinarvojen kanssa.
- Tilanteissa, joissa GPI:n kilpailijat ovat myös yhtiön asiakkaita tai toimittajia, GPI:n työntekijöiden on erityisesti huolehdittava siitä, etteivät he keskustele GPI:n asiakkaista, alueista, hinnoista (muusta kuin hinnasta, jolla GPI myy tai ostaa yritykseltä tietyn tuotteen tai palvelun) tai kyseisten asiakkaiden strategioista.

Jos tilanne on epäselvä, työntekijöiden pitää keskustella asiasta esimiehensä tai työnjohtajansa kanssa ja esittää kysymyksiä. Tarpeen mukaan työntekijöiden pitäisi ottaa yhteyttä lakiosastoon saadakseen apua tätä käytäntöä koskeissa kysymyksissä.

### Rikkomuksista ilmoittaminen ja niiden tutkinta

Kenen tahansa, joka tietää tätä käytäntöä koskevasta rikkomuksesta tai epäilee sellaista, on ilmoitettava välittömästi kyseisestä toiminnasta jollekin seuraavista:

- Lakiasiaintoimittajalle osoitteella [GeneralCounsel@graphicpkg.com](mailto:GeneralCounsel@graphicpkg.com)
- Graphic Packaging Business Conduct Alertline -palveluun verkkosivustolla [www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com](http://www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com) tai maakohtaisen maksuttoman puhelimen välityksellä

Graphic Packaging Alertline -palvelu on käytettävissä ympäri vuorokauden. Ilmoituksen voi halutessaan tehdä nimettömänä. Maakohtaiset Business Conduct Alertline -palvelun puhelinnumerot:

Australia	1800565761	Italia	800 725 944
Itävalta	0800 017868	Japani	0800-700-9401
Belgia	0800 77 076	Meksiko	800 681 6714
Brasilia	0800 000 0572	Alankomaat	0800 0229398
Kanada	1.866.898.3750 1.855.350.9393	Uusi-Seelanti	0800 426 361
Kiina	400 120 3531	Nigeria	0-708-060-1816, then 866-898-3750
Kroatia	800-528-422	Norja	80062436
Viro	8000044232	Puola	800005072
Suomi	800416130	Espanja	900.991.498
Ranska	0.800.90.2500	Ruotsi	020-088 00 16
Saksa	0800 1810751	Sveitsi	0800 000 329
Kreikka	0.080.012.6576	Yhdistynyt kuningaskunta	0800 048 5494
Indonesia	0800 1401907	Yhdysvallat	1.866.898.3750
Irlanti	1800 851 822		

Kaikki ilmoitukset tämän käytännön tai kilpailulain epäilyistä rikkomuksista tutkitaan puolueettomasti ja oikea-aikaisesti. Yhtiö säilyttää kaikki ilmoitukset luottamuksellisina siinä laajuudessa kuin se on yhtiön tutkintavelvollisuuden kannalta kohtuudella mahdollista. Kaikkien työntekijöiden odotetaan tekevän yhteistyötä tutkinnan kanssa. Yhteistyön laiminlyönti voi johtaa kurinpidollisiin toimiin.

**Alphabetized:**

Alankomaat	0800 0229398
Australia	1800565761
Belgia	0800 77 076
Brasilia	0800 000 0572
Espanja	900.991.498
Indonesia	0800 1401907
Irlanti	1800 851 822
Italia	800 725 944
Itävalta	0800 017868
Japani	0800-700-9401
Kanada	1.866.898.3750 1.855.350.9393
Kiina	400 120 3531
Kreikka	0.080.012.6576
Kroatia	800-528-422

Meksiko	800 681 6714
Nigeria	0-708-060-1816, then 866-898-3750
Norja	80062436
Puola	800005072
Ranska	0.800.90.2500
Ruotsi	020-088 00 16
Saksa	0800 1810751
Suomi	800416130
Sveitsi	0800 000 329
Uusi-Seelanti	0800 426 361
Viro	8000044232
Yhdistynyt kuningaskunta	0800 048 5494
Yhdysvallat	1.866.898.3750