

# KILPAILULAINSÄÄDÄNTÖÄ KOSKEVAT KÄYTÄNNESÄÄNNÖT



STRONGER PLATFORM TO ENHANCE CUSTOMER SERVICE  
THE ESSENCE LEADING TECHNOLOGY  
OF THE WORLDWIDE LEADER  
PRYSMIAN GROUP EXTENDED PRODUCT RANGE  
IN OGP AND INDUSTRIAL

**Prysmian**  
Group

 **PRYSMIAN**

 **Draka**

## 1. JOHDANTO: ASIAKIRJAN TARKOITUS

Kilpailusäännöt (joita kutsutaan myös kilpailurajoituksia koskeviksi säännöiksi) ovat keskeisessä asemassa kaikkien alojen liiketoiminnan sääntelemisessä.

Kilpailusääntöjen rikkominen voi altistaa yrityksen erittäin suurille hallinnollisille seuraamuksille ja vahingonkorvausvaatimuksille siviilioikeudellisissa menettelyissä sekä vahingoittaa yrityksen mainetta vakavasti.

Tietyillä lainkäyttöalueilla työntekijät kärsivät rikosoikeudellisista seuraamuksista, joihin lukeutuu myös vankeusrangaistus.

Yritysten on siksi toimittava markkinoilla niin, että ne noudattavat kilpailusääntöjä täydellisesti, ja yritysten on vältettävä luomasta sellaisia vilpillisiä käytäntöjä, jotka koskevat erityisesti markkinoiden jakamista tai hinnoista sopimista (sopimukset) ja yksipuolisia käyttäytymistapoja, joiden tarkoituksena on kilpailijoiden poissulkeminen markkinoilta tai tehdä voittoa kuluttajille haitallisella tavalla (monopolisoituminen tai määräävän markkina-aseman väärinkäyttö) hyväksikäyttämällä markkinavoimaa.

Kilpailunvastaisuuteen liittyviin rikkomuksiin liittyvien pääsääntöjen ja niihin liittyvien menettelyjen asianmukainen tuntemus on siksi välttämätöntä sekä johtajille että huomattavalle osalle henkilöstön jäseniä, jotka toimivat kaikissa yrityksissä toimialasta riippumatta. Kun otetaan huomioon Prysmianin maailmanlaajuinen läsnäolo markkinoilla ja kilpailuviranomaisten kasvava kiinnostus markkinoihin, joilla se toimii, tällainen tietämys on Prysmianille erityisen tärkeää.

Tämän vuoksi Prysmian on toteuttanut kilpailulainsäädännön noudattamista koskevan ohjelman, jonka tarkoituksena on *muun muassa* levittää tietoa kilpailulainsäädäntöä koskevista säännöistä kaikille, jotka tekevät töitä konsernissa. Tämän ohjelman yhteydessä kaikkien konsernin yritysten palkkaamien johtajien sekä henkilöstön on sitouduttava noudattamaan yksityiskohtaisesti kilpailulainsäädäntöä kaikissa toiminnoissaan.

Kilpailulainsäädäntöä koskevat käytäntösäännöt ovat olennainen osa vaatimustenmukaisuusohjelmaa, ja niillä pyritään antamaan yleiskatsaus eurooppalaisten ja italialaisten kilpailulainsäädännön periaatteiden soveltamiseen liittyviin ongelmiin ja erityisesti kilpailua rajoittaviin sopimuksiin ja määräävän markkina-aseman väärinkäyttöön liittyen.

## 2. KILPAILULAKIEN TARKOITUS

Kilpailusääntöjen tarkoituksena on varmistaa, että yritykset kilpailevat reilusti ja oikeudenmukaisesti keskenään. Tämä kannustaa yritteliäisyyttä ja tehokkuutta, luo kuluttajille enemmän valinnanvaraa, pienentää hintoja ja parantaa laatua.

Tämän tuloksen saavuttamiseksi yritysten on tarkoitus toimia markkinoilla toisistaan riippumattomasti rajoittamatta kilpailuvapautta ja jakamatta kaupallisesti arkaluonteisia tietoja, jotka tekisivät niiden tulevista siirroista ennakoitavia kilpailijoille. Tästä syystä kaikki yhteys kilpailijoihin on periaatteessa epäilyttävää.

Lisäksi monopoli- tai määräävässä markkina-asemassa olevat yritykset eivät saa hyödyntää markkinoilla heikommassa asemassa olevia yrityksiä oman asemansa vahvistamiseksi asettamalla

epäoikeudenmukaisia ehtoja asiakkailleen tai loppukäyttäjilleen tai käyttämällä taktiikoita, jotka heikentävät kilpailijoiden selviytymistä tai mahdollista osallistumista markkinoille.

Lyhyesti sanottuna kilpailusääntöjen tarkoituksena on rangaista kaikkia menettelytapoja, jotka saattavat turmella millä tahansa markkinoilla "kilpailu saavutusten perusteella" -periaatetta. Sääntöjen päätavoite on edistää markkinataloutta ja tervettä kilpailua kuluttajien hyvinvoinnin parantamiseksi, joiden on pystyttävä hankkimaan korkealaatuisia tuotteita ja palveluita mahdollisimman alhaisella hinnalla.

Tämä tarkoitus myös oikeuttaa poikkeuksellisissa tapauksissa kilpailijoiden välisen yhteistyön tai määräävässä markkina-asemassa olevien yritysten yksipuolisen toiminnan, joka voi selvästi parantaa tehokkuutta ja hyödyttää kuluttajia, esim. suosimalla innovaatiota tai kasvattamalla markkinoilla olevia valintavaihtoehtoja (kuten tutkimus- ja kehityssopimukset).

### 3. KILPAILULAINSÄÄDÄNTÖÖN LIITTYVÄT PERUSKÄSITTEET

Seuraavat peruskäsitteet ovat keskeisiä kilpailulainsäädännön ymmärtämiseksi:

**Itsenäiset yritykset:** Kilpailulainsäädäntö koskee kaikkia entiteettejä, jotka suorittavat itsenäistä taloudellista toimintaa oikeudellisesta asemasta tai rahoitustavasta riippumatta.

Tämä käsite voi sisältää kaikki yritykset, jotka vastaavat yhdelle koordinointi- ja hallintokeskukselle, ja jotka tehokkaasti heikentävät (tai merkittävästi rajoittavat) päätöksenteon itsenäisyyttä strategisesti tärkeissä asioissa (kuten voi käydä esim. Prysmian Groupin yhtiöissä).

Tämä "laajennettu" yrityksen käsite merkitsee, että kilpailulainsäädäntö ei periaatteessa koske samaan konserniin kuuluvien yritysten välisiä sopimuksia.

**Merkitykselliset markkinat:** Kun arvioidaan kaiken kilpailunvastaisen toiminnan rajoittavaa vaikutusta, olipa kyseessä sopimus tai määräävän markkina-aseman väärinkäyttö tai monopolisaatio, meidän on viitattava tiettyihin tuote- ja maantieteellisen ulottuvuuden erityispiirteisiin, jotka edustavat asianmukaista viitekehystä kyseisen toiminnan arvioimisessa.

Tuotteisiin viitattaessa merkitykselliset markkinat käsittävät kaikki ne tuotteet ja/tai palvelut, joita kuluttajat pitävät kuluttajan vaihdettavissa tai korvattavissa olevina ominaisuuksien, hinnan, tai käyttötarkoituksen perusteella.

Merkitykselliset maantieteelliset markkinat käsittävät alueen, jolla kyseiset yritykset osallistuvat tuotteiden tai palveluiden tarjontaan ja kysyntään, ja jossa kilpailuedellytykset ovat riittävän homogeeniset verrattuna naapurialueilla vallitseviin olosuhteisiin.

**Rajoittavat sopimukset/menettelytavat:** Tämä käsite kattaa kahden tai useamman yrityksen väliset sopimukset tai vilpillisen yhteistyön, joka on viimeistelty markkinointistrategian yhteensovittamisella. Ainoastaan käytösmallit, joka voidaan jäljittää takaisin itsenäisiin päätöksiin, jäävät tämän käsitteen ulkopuolelle. Tarkemmin sanottuna tämä käsite kattaa:

**A. Kaikki** viralliset tai epäviralliset, sitovat tai sitomattomat sopimukset, kuten epäviralliset sopimukset ja herrasmiessopimukset, jotka voivat rajoittaa kilpailua.

**B. Niin kutsutut "yhdenmukaistetut menettelytavat"**, joilla tarkoitetaan koordinoitimenetelmiä, jotka ilman konkreettista sopimusta vahvistavat osapuolten tietoisien yhteistyön kilpailusta huolimatta. Yhdenmukaistettujen menettelytapojen käsite edellyttää i) yritysten välistä "yhteydenpitoa", joka antaa yrityksille mahdollisuuden saada tietoa toisen osapuolen liiketoimintastrategioista ja ii) tällaisen yhteyden välittömät ja konkreettiset vaikutukset asianomaisten yritysten toimintaan, eli sen, että jälkimmäinen ottaa liiketoimintapäätöksiä tehdessään huomioon mainitut tiedot.

**C. Ammattijärjestöjen päätökset**: Kilpailulait eivät kiellä yhtiöitä osallistumasta kokouksiin kilpailijoiden kanssa ammattijärjestöjen tiloissa. Päätöslauselmia pidetään kuitenkin kilpailua rajoittavina sopimuksina aina, kun kumppanit tosiasiallisesti koordinoivat markkinakäyttäytymistään niiden vuoksi.

**Horisontaaliset suhteet/rajoitukset**: Nämä käsitteet kattavat horisontaaliset suhteet sellaisten yritysten välillä, jotka todistetusti tai mahdollisesti kilpailevat samoilla markkinoilla. Horisontaaliset rajoitukset ovat kilpailulle kaikkein haitallisimpia, esim. silloin, jos osapuolet sopivat hinnoista, tuotannosta tai markkinoiden jakamisesta tai jos yhteistyö antaa osapuolille mahdollisuuden ylläpitää, hankkia tai kasvattaa markkinavoimaa ja sillä on siten todennäköisesti negatiivisia vaikutuksia hintoihin, tuotantoon, tuotteiden laatuun, tuotevalikoimaan tai innovaatioon. Kaikki koordinoitu käytös tarjouskilpailuun osallistumisen yhteydessä voi mahdollisesti johtaa kilpailun horisontaaliseen rajoittamiseen. Horisontaalinen yhteistyö voi kuitenkin johtaa kilpailua edistäviin tuloksiin tietyissä olosuhteissa, ja se on sallittua tiettyjen tarkasti rajattujen olosuhteiden vallitessa. Merkittäviä esimerkkejä löytyy tutkimuksen ja kehityksen, yhteistuotannon, yhteishankinnan ja tuotteiden standardoinnin aloilla.

Eriyistä huomiota on kiinnitettävä kilpailulakien noudattamisen varmistamiseen aina, kun osallistutaan tarjouskilpailuun (esimerkiksi sellaiset, jotka julkistetaan lähivuosina uusien kaapelituotanto- ja/tai asennusprojektien suorittajiksi), etenkin jos samalla osallistutaan konsortioon (esimerkiksi perustamalla väliaikaisia yritysliittymiä). Todellisuudessa kahden kilpailevan yrityksen välinen sopimus, joka koskee yhteistä osallistumista tarjouskilpailuun, saattaa mahdollisesti johtaa niiden kilpailutoiminnan koordinointiin. Tämän koordinoitimenetelmän välitön seuraus on tarjouskilpailuun osallistuvien tarjouksen tekijöiden määrän väheneminen. Yleisesti ottaen yhteistä osallistumista tarjouskilpailuihin estetään, varsinkin kun siihen liittyy vähintään kaksi yritystä, jotka voivat täyttää tarjouskilpailuun yksinään osallistumiseen tarvittavat tekniset ja taloudelliset vaatimukset. Tietenkin näitä yleisluontoisia seikkoja lukuun ottamatta on tarpeen jatkaa tapauskohtaista analyysiä.

**Vertikaaliset suhteet/rajoitukset**: Nämä suhteet ovat tuotannon tai jakeluketjun eri tasoilla toimivien yritysten välillä, kuten esimerkiksi valmistajien ja tukkukauppioiden tai jälleenmyyjien väliset jakelusopimukset. Vaikka yleensä vertikaaliset sopimukset ovat vähemmän haitallisia kuin horisontaaliset sopimukset, jopa ne voivat sisältää kiellettyjä säännöksiä, jos toimittajan tai ostajan tai molempien tasolla on jonkinasteinen markkinavoima, joka voi rajoittaa minkä tahansa osapuolen kaupallista vapautta ilman perusteluja (esimerkiksi silloin, kun toimittaja asettaa hintoja tai alennuksia jakelijoilleen tai estää heitä myymästä tuotteita Internetissä tai rajoittaa kilpailijoiden pääsyä asiakkaisiin yksinoikeuslausekkeilla, jotka kattavat suuren osan markkinoista). Yleisimmät vertikaaliset sopimukset katsotaan kuitenkin kilpailukykyisiksi, vaikka ne rajoittavat jossakin määrin osapuolten kykyä kilpailla vapaasti. Yleisiä esimerkkejä ovat lisensointi-, jakelu- (eksklusiivinen ja valikoiva), osto- ja franchising-sopimukset.

**Määräävä markkina-asema**: Yrityksen katsotaan olevan määräävässä markkina-asemassa aina kun se pystyy:

(i) käyttäytymään kilpailijoista, asiakkaista ja kuluttajista riippumattomasti merkityksellisillä markkinoilla olevan asemansa vuoksi;

(ii) vaikuttamaan kilpailijoiden toimintaan merkityksellisillä markkinoilla ja/tai estämään uusien kilpailijoiden pääsyn samoille markkinoille.

Määräävän markkina-aseman olemassaolo osoitetaan yleensä vallitsevilla suurilla markkinaosuuksilla. Määräävässä markkina-asemassa oleminen ei ole laitonta. Vain markkina-aseman väärinkäyttö on kilpailulakien vastaista (ks. alla).

**Määräävän markkina-aseman väärinkäyttö:** Määräävässä markkina-asemassa oleva yritys on vahvan asemansa vuoksi erityisessä vastuuasemassa, jossa se on taattava ja ylläpidettävä kilpailua niillä merkityksellisillä markkinoilla, joissa sillä on määräävä markkina-asema. Käytännössä tämä tarkoittaa, että

- se ei voi asettaa epäoikeudenmukaisia ehtoja asiakkailleen hyödyntämällä asemaansa (esim. kohtuuttomat hinnat) tai laajentamalla asemaansa muille markkinoille esimerkiksi sellaisten strategioiden avulla, jotka koostuvat tuotteiden sitomisesta (eli kun määräävässä asemassa olevan tuotteen myynti edellyttää toisen tuotteen ostamista) tai niputtamisesta;
- se ei saa syrjiä asiakkaita;
- vaikka se voi kilpailla laillisesti kilpailijoitaan vastaan, se ei saa toimia liian aggressiivisesti eli tavalla, joka voi estää tehokkaita kilpailijoita toimimasta markkinoilla kannattavasti, esim. soveltamalla omakustannushintaa alempia hintoja (saalistushinnoittelu) tai alennuksia tai estämällä kilpailijoiden pääsyn käsiksi olennaisiin tuotantohyödykkeisiin tai suureen osaan asiakkaista.

**Yrityskeskittymien valvonta:** Tämän käsitteen tarkoituksena on yleensä kattaa kilpailuviranomaisten aiempi tarkastus tiettyjen ehdotettujen liiketapahtumien vaikutuksista kilpailuun. Seuraavat ovat tyyppisesti yrityskeskittymien valvonnan alaisia liiketapahtumia edellyttäen, että ne täyttävät lainkäyttöalueen vaatimukset:

- riippumattomien yritysten väliset fuusiot;
- yrityshankinnat;
- määräysvallan tai huomattavan edun hankkiminen, joilla on tietynasteinen vaikutus kaupallisesti strategiaan päätöksiin;
- rakenteellisten yhteisyritysten luominen.

Osapuolet eivät saa vaihtaa tietoja tai toteuttaa liiketapahtumaa, ennen kuin asianomaiset kilpailuviranomaiset ovat antaneet siitä selvityksen. Tämän säännön rikkominen voi johtaa vakaviin seuraamuksiin tilanteeseen liittyville yrityksille. Jos ehdotetut liiketapahtumat (joita kutsutaan yleisesti myös keskittymiksi) johtavat huomattavaan kilpailun vähenemiseen, kilpailuviranomaiset voivat joko kieltää tapahtumat tai asettaa ehtoja ja muutoksia niiden kilpailuvastaisten vaikutusten korjaamiseksi.

#### **4. KILPAILUVIRANOMAISTEN TUTKINTAVALTUUDET**

Kilpailusääntöjen valvomista harjoittavat yleensä riippumattomat ja erittäin erikoistuneet viranomaiset, joilla on laajat tutkintavaltuudet, mukaan lukien:

– *Valtuudet suorittaa tarkastuksia* ilman ennakoilmoitusta kaikissa yrityksen tiloissa ja jotka kohdistuvat yksittäisiin tai oikeushenkilöihin, joiden katsotaan pitävän hallussaan sellaisia asiakirjoja, jotka voivat olla olennaisia alustavan tutkimuksen kannalta. Tarkastusta suorittaessaan kilpailuviranomaiset tekevät yleensä yhteistyötä poliisien kanssa, joilla on tarkastuksen kohteen vastustuksesta huolimatta valtuudet myöntää pääsy toimistoihin, huoneisiin, kaappeihin, tietokoneisiin jne. Lisäksi poliisit voivat myös kiinnittää sinettejä, kun sen katsotaan olevan tarpeellista tarkastuksen suorittamisen

varmistamiseksi tai mahdollisen peukaloimisen estämiseksi (esim. kun tarkastus kestää yli yhden päivän).

Tarkastuksen kohteena olevan yrityksen johtajien ja työntekijöiden on tehtävä yhteistyötä viranomaisten kanssa. Alustavan tutkinnan kannalta olennaisten tietojen toimittamisesta tai asiakirjojen luovuttamisesta kieltäytymistä ilman perusteita tai väärän tiedon antamisesta rankaistaan erityisillä seuraamuksilla ja niitä voidaan pitää raskauttavana seikkana kilpailulainsäädännön rikkomusten arvioinnissa.

– *Valtuudet pyytää tietoa.* Yrityksen, joka vastaanottaa tällaisen pyynnön, on vastattava täydellisesti ja totuudenmukaisesti tai kärsittävä seuraamukset. Koska pyyntöjä käytetään laajalti työkaluna tutkimuksen avaamisessa tai suorittamisessa, vastaukset on tutkittava erityisen huolellisesti.

– *Kilpailuviranomaisten välinen tietojenvaihto.* Kilpailuviranomaisilla on käytäntöjä viranomaisten välillä tapahtuvaan tietojenvaihtoon. Kun kyseessä ovat useilla lainkäyttöalueilla tapahtuneet rikkomukset, asianomaisen kilpailuviranomaiset koordinoivat menettelyjä yleensä keskenään.

– *Lieventämishjelmat.* Useimmat kilpailuviranomaiset myöntävät etuja (koskemattomuus tai sovellettavien rangaistusten huomattava lieventäminen) niille yrityksille, jotka toimittavat tietoja salaisten kartellien (joiden tarkoituksena on hinnoista sopiminen, markkinoiden jakaminen tai muiden vakavien kilpailunvastaisten menettelytapojen toteuttaminen) tunnistamiseksi ja rankaisemiseksi. Tämä on viime vuosina osoittautunut kartellien paljastamisessa tehokkaaksi välineeksi.

*Tutkintavaltuuksien rajoitukset:*

- Itsensä syyllistäminen on yleisesti kiellettyä. Kilpailuviranomaiset eivät saa pakottaa syytettyä rikkomusentekijää tunnustamaan rikkomuksen olemassaoloa todistamalla itseään vastaan.
- Asianajajan salassapitovelvollisuus. Useimmilla lainkäyttöalueilla kilpailuviranomaiset eivät voi pyytää asianajajan kanssa käydyn tiedonvaihdon yksityiskohtia tai käyttää menettelyissä pyynnöstä annettuja tietoja puolustautumisoikeuksien harjoittamiseksi.

## **5. KILPAILUSÄÄNTÖJEN RIKKOMISEN SEURAUKSET**

*Seuraamukset*

Kaikki kilpailulakien rikkomisesta vastuussa olevat yritykset joutuvat kärsimään huomattavista rahallisista seuraamuksista. Tietyillä lainkäyttöalueilla tämä voi tarkoittaa 10 prosenttia edellisen vuoden liikevaihdon arvosta konsernitasolla.

*Rangaistukset johtajille ja työntekijöille*

Tietyillä lainkäyttöalueilla, kuten Yhdysvalloissa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa, johtajat ja työntekijät ovat vastuussa kilpailusääntöjen rikkomisesta. Tämä voi johtaa joko rahamääräisiin seuraamuksiin tai vakavimmissa tapauksissa heidän vangitsemiseensa.

*Rajoittavien sopimusten ja lausekkeiden pätemättömyys*

Lainkäyttöalueesta riippuen kilpailulakia rikkovat sopimukset voivat olla mitättömiä ja siten tehottomia.

*Vahingonkorvaukset*

Näiden sääntöjen rikkominen voi johtaa myös laittomasta toiminnasta kärsineiden asiakkaiden, kilpailijoiden tai kuluttajien sekä kilpailunvastaisen sopimuksen osapuolen, jonka ei katsota olevan

vastuussa rikkomuksesta (esimerkiksi merkittävässä markkina-asemassa olevan yrityksen luvanhaltija), vaatimiin vahingonkorvausvaatimuksiin (siviilituomioistuimessa).

Jotkut paikalliset lait kannustavat valittajia tekemään vahingonkorvausvaatimuksia kartellisääntöjen rikkomuksien seuraamuksia vastaan, jotka kilpailuviranomaiset ovat määränneet, koska valittajat voivat hyötyä säännöistä, joilla helpotetaan kilpailusääntöjen rikkomisen seurauksena aiheutuneita vahinkoja.

Vahingonkorvaukset lasketaan tavallisesti prosenttiosuutena kilpailunvastaisten tapahtumien myynnistä/projekteista, ja tietyillä lainkäyttöalueilla (kuten Yhdysvalloissa) korvauksia kasvatetaan kilpailusääntöjen rikkomisen varoittavan vaikutuksen lisäämiseksi.

#### *Yrityksen imagon ja maineen vahingoittuminen*

Kasvava tietoisuus kilpailusääntöjen rikkomisen vakavuudesta merkitsee sitä, että niillä on kielteinen vaikutus yrityksen imagoon ja maineeseen sekä asiakkaiden että suuren yleisön keskuudessa. Päätöksistä, joilla rikkomukset todistetaan, keskustellaan laajasti joukkotiedotusvälineissä ja ne julkaistaan tavallisesti asianomaisten viranomaisten toimesta.

## 6. OHJAAVAT PERIAATTEET

### Kilpailijoiden välisiä suhteita koskevat toimintaperiaatteet

Seuraavia toimintaperiaatteita on noudatettava, kun ollaan yhteydessä kilpailijoihin:

a) Aikainen ilmoitus paikalliselle Corporate Affairs Deptille (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselle oikeudelliselle neuvonantajalle kilpailulakien kannalta mahdollisesti merkityksellisistä ongelmista, ja samalla on otettava huomioon, että seuraavat ovat kiellettyjä: hintojen, liiketoimintakäytäntöjen ja strategisten päätösten koordinointi, markkina-, asiakas-, tuotanto- ja myyntikiintiöiden jakaminen, tuotannon tai markkinoille pääsyn rajoitukset/lähteet sekä liiketoimintakäytäntöihin liittyvien tietojen vaihtaminen.

b) Mahdollisen viestinnän ja/tai yksipuolisen lausunnon (esim. kirjeiden, sähköpostiviestien, sisäisten muistioiden) muodon ja sisällön huolellinen tarkistaminen. Niitä ei pidä pystyä tulkitsemaan todisteeksi kilpailunvastaisen sopimuksen olemassaolosta, esimerkiksi epäilykseksi siitä, että kilpailijoille on lähetetty luottamuksellisia tietoja ja/tai niitä on vastaanotettu.

c) Kokouksissa kilpailijoiden kanssa tulee aina noudattaa aiemmin sovittua asialistaa, vaikka kokous olisi ammattijärjestöjen järjestämä tai se tapahtuisi muuten laillisessa yhteydessä. Keskusteluissa ei saa koskaan keskustella:

- hintoihin, alennuksiin tai hyvityksiin, kustannuksiin, tuotettujen ja myytyjen tuotteiden määrään, tarjontalähteisiin tai muihin elementteihin liittyvistä kysymyksistä, jotka liittyvät osapuolten **tuleviin** markkinointistrategioihin;
- jälleenmyyjien, toimittajien tai jakelijoiden suhteisiin liittyvistä luottamuksellisista profiileista (taloudelliset ehdot jne.);
- asiakkaiden henkilöllisyyteen liittyvistä tiedoista ja muista asiakaskuntaan liittyvistä luottamuksellisista tiedoista;
- liiketoiminta-, sijoitus- tai mainosstrategioista;
- kollektiivisista toimista (esim. kollektiivinen kieltäytyminen sopimuksesta tietyn asiakkaan kanssa ja kollektiivinen kieltäytyminen tiettyjen sopimusehtojen hyväksymisestä on kiellettyä).

d) Jos tällaista asiaa käsitellään kokouksessa (tai se on asetettu ammattijärjestön asialistalle), aiheen käsittelemistä täytyy vastustaa välittömästi keskustelun välttämiseksi (ja se tulee poistaa asialistasta).

Jos vastustus epäonnistuu, kokouksesta on lähdettävä välittömästi ja varmistettava, että sekä vastaväite että kokouksesta lähteminen kirjataan virallisesti.

Jälkimmäinen varotoimi on erittäin tärkeä, koska yrityksen voidaan katsoa olevan vastuussa muiden järjestämistä rikkomuksista, jos se oli tietoinen vilpillisestä yhteistyöstä ja hyväksyi siitä huolimatta seuraukset. Toisin sanoen jopa yritystä, joka passiivisesti osallistuu kilpailunvastaiseen kokoukseen, voidaan pitää vastuussa sopimuksesta, ellei se voi osoittaa ilmaiseensa eriävän mielipiteensä ja lähteneensä virallisesti kokouksesta.

e) Kilpailuviranomaiset pitävät ammattijärjestöjen kokouksia luottamuksellisten tietojen vaihdon ensisijaisina foorumeina ja siksi ne joutuvat usein tarkastuksien kohteiksi, joten kokouksiin osallistuvien henkilöiden on noudatettava tiukasti seuraavia käyttäytymissäntöjä:

- jos kilpailulain noudattamisesta on epäilyksiä, keskustelun kohteena olevat aiheet on ensin toimitettava Corporate Affairs Deptille (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselle oikeudelliselle neuvonantajalle;
- edellä olevassa kohdassa d) määriteltyjä menettelysääntöjä on noudatettava aina, kun kokous koskee kohdassa c) määriteltyjä aiheita;
- Corporate Affairs Dept (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselle oikeudelliselle neuvonantajalle on ilmoitettava viipymättä sellaisista kokouksista, joissa keskusteltiin kilpailulakia mahdollisesti koskevista aiheista (vaikka aihe ei esiinny kokouksen asialistalla);
- Corporate Affairs Dept (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolinen oikeudellinen neuvonantaja voi sen jälkeen ryhtyä tarvittaviin toimiin.

f) Kilpailevien yritysten välinen koordinointi on kiellettyä, kun kyse on osallistumisesta **tarjouskilpailuun**. Tarkemmin sanottuna kaikkien tarjousehtoja koskevien tietojen sekä tarjouskilpailuun osallistumisesta koskevien tietojen vaihtaminen on kiellettyä.

Vaikka edellä mainitut ovat totta, seuraavat aiheet ovat yleisesti hyväksytyjä:

- Keskustelu asiakkaiden maksukyvyistä ja luotettavuudesta kilpailijoiden kanssa. Tässäkin tapauksessa on kuitenkin suositeltavaa pyytää Corporate Affairs Deptin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan neuvoa.
- Tietojen hankkiminen kilpailijoiden asettamista hinnoista vieraillemalla jälleenmyyjien tai jakelijoiden luona.
- Julkisesti annettuihin hintoihin liittyvien tietojen ja muiden vapaasti saatavilla olevien kilpailijoihin liittyvien tietojen käyttäminen.
- Tilastotietojen vaihtaminen, kun ne sisältävät yhteen kerättyjä tietoja, jotka eivät mahdollista lähdeyrityksen tunnistamista.

Kun otetaan huomioon vaikeudet ymmärtää tietojen vaihtamista kilpailijoiden kanssa koskevien kilpailulakien seurauksia, on aina suositeltavaa konsultoida Corporate Affairs Deptia (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolista oikeudellista neuvonantajaa.

### **Vertikaalisiin suhteisiin liittyvät toimintaperiaatteet (ei kaikilla lainkäyttöalueilla)**

Vertikaalisiin suhteisiin sovellettavien kilpailulakien periaatteiden nojalla on noudatettava seuraavia menettelysääntöjä:

- a) välttää vähimmäismyyntihinnan asettamista;
- b) välttää painostamista (kannustimien tarjoamista), jonka tarkoituksena on pakottaa jakelija käyttämään suositeltua vähittäismyyntihintaa ("**RRP**");
- c) välttää sellaisten valitusten seuraamista, jotka koskevat muiden jakelijoiden (saman tuottajan samat palvelut/tuotteet) soveltamia liiallisia alennuksia;
- d) tarkista tarvittaessa Corporate Affairs Deptiltä (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselta oikeudelliselta neuvonantajalta, sisältävätkö yrityksen verkkosivut tai muut jakelijoille suunnatut viestinnät merkkejä, joita voitaisiin pitää kieltona mainostaa ja myydä tuotteita Internetin välityksellä;
- e) jos yhtiöllä on yli 30 prosentin markkinaosuudet, Corporate Affairs Deptin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan on huolellisesti arvioitava sopimukseen



sisällytetyt kilpailukieltolausekkeet tai samankaltaiset säännökset;

- f) tarkista aina valikoivan jakelujärjestelmän käyttöönoton yhteydessä jakelijoiden valintakriteerit Corporate Affairs Deptilta (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselta oikeudelliselta neuvonantajalta.

## **Määräävässä markkina-asemassa olevan yrityksen käyttäytymisperiaatteet**

Ensinnäkin on selvitettävä, onko Prysmian Groupin markkina-asema määräävä asema kyseiseen tuotteeseen tai palveluun liittyen. Ota yhteyttä Corporate Affairs Deptiin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliseen oikeudelliseen neuvonantajaan asiaan liittyen.

Yrityksen hallitsevilla markkinoilla myytävien tuotteiden tai palvelujen osalta on noudatettava seuraavia käyttäytymissäntöjä:

- a) älä pakota asiakkaita ostamaan yksinomaan tai enimmäkseen kyseiseltä yritykseltä;
- b) älä myönnä alennuksia tai kannustimia, jotka: (i) eivät liity ainoastaan määrällisiin näkökohtiin, (ii) myönnetään yli kolmen kuukauden määräajan aikana, (iii) ovat takautuvia, (iv) eivät liity kustannussäästöihin;
- c) älä myönnä kannustimia tai alennuksia, joita Corporate Affairs Dept (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolinen oikeudellinen neuvonantaja ei ole ennakkoon hyväksynyt;
- d) vältä perusteetonta syrjintää asiakkaiden tai Prysmian Groupin yritysten ja kolmansien osapuolten yritysten välillä;
- e) varmista, että Prysmian Groupin yritysten tietyille asiakkaille myönnettyt alennukset tai hyödylliset liiketoimintaehdot ovat perusteltuja kustannussäästöillä tai tehokkuuden paranemisella ja ne perustuvat todellisiin ja läpinäkyviin kriteereihin;
- f) vahvista Corporate Affairs Deptilta (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselta oikeudelliselta neuvonantajalta ennakkoon kaikki myynninedistämismenetelmät, jotka liittyvät sidottujen tuotteiden myyntiin;
- g) arvioi ennakoivasti yhdessä Corporate Affairs Deptin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan kanssa kaikki mahdolliset kieltäytymiset toimittaa nykyisille asiakkaille tai yrityksille, jotka tarvitsevat toimituksia toimiakseen markkinoilla, joilla he kilpailevat Prysmian Groupin yritysten kanssa;
- h) arvioi ennakoivasti yhdessä Corporate Affairs Deptin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan kanssa menetelmät, joita käytetään tuotteiden tai palveluiden hintojen määrittämiseen aina, kun hinnat ovat liian korkeita tai liian alhaisia verrattuna tuotantokustannuksiin ja/tai markkina-arvoon;
- i) ota kaikissa edellä mainituissa tapauksissa ja olosuhteiden vaatiessa yhteyttä Corporate Affairs Deptiin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliseen oikeudelliseen neuvonantajaan.

## **Yrityskeskittymien valvonnan aikaiset käyttäytymisperiaatteet**

Jopa kauppasopimuksen allekirjoittamisen jälkeen ja kilpailulakien noudatusselvityksen saamiseen ja sopimuksen viimeistelemiseen asti osapuolten on toimittava itsenäisesti tavanomaisen liiketoiminnan mallin mukaisesti, ja kaikki kaupalliset, markkinointi- ja toimintavaiheet on toteutettava yksipuolisten päätösten perusteella. Lisäksi kilpailukyvyn kannalta arkaluonteisten tietojen vaihtamista ei sallita. Erityisesti:

- a) Älä viesti tai ehdota, että toista osapuolta on pidettävä konsernisi osana.
- b) Älä vältä kilpailua sellaisten sopimusten kohdalla, joissa olisit kilpaillut, jos kauppatapahtumaa ei olisi.

- c) Älä ohjaa asiakkaita tai mahdollisia asiakkaita toiselle osapuolelle.
- d) Älä vältä sellaisten uusien asiakkaiden hankkimista, joita olisit yrittänyt hankkia tai joista olisit kilpaillut, jos kauppatahtumaa ei olisi.
- e) Älä neuvottele uusista sopimuksista toisen osapuolen kanssa ilman Corporate Affairs Deptin (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuolisen oikeudellisen neuvonantajan aiempaa neuvoa.

### **Kilpailuviranomaisten tarkastuksen aikaiset käyttäytymisperiaatteet**

Kun kilpailuviranomaiset suorittavat tutkimusta, työntekijöiden täytyy:

- Välittömästi ilmoittaa asiasta Corporate Affairs Deptille (jos sellainen on) tai yrityksen ulkopuoliselle oikeudelliselle neuvonantajalle ja tutkinnan kohteena olevan yritysoston johtajalle. Ilmoittaa kaikissa tapauksissa asiasta myös Group Corporate Affairs Departmentille. Corporate Affairs Deptin edustajan (jos sellainen on), asianomaisen yritysoston johtajan ja, jos mahdollista, ulkopuolisen neuvonantajan on saavuttava tutkinnan kohteena olevalle toimistolle nopeasti ja seurattava koko tutkimusmenettelyä.
- Varmistaa (jos Corporate Affairs Deptin edustajat ja/tai ulkopuoliset neuvonantajat ovat viivästyneet) menettelyjen aihe, tarkoitus ja ennen kaikkea kohteena olevat osapuolet, jotka on mainittava siinä asiakirjassa, joka virkamiesten on pakko esittää ja jonka kopio heidän on toimitettava mainittujen menettelyjen alussa.
- Valvoa menettelyjä (jos Corporate Affairs Deptin edustajat ja/tai ulkopuoliset neuvonantajat ovat viivästyneet ja kaikissa tapauksissa heidän tukenaan) varmistaakseen jokaisen menettelyvaiheen aikana täydelliset henkilötiedot aiheen ja menettelyn kohteena olevien osapuolten ja yksittäisten menettelyjen välillä (esimerkiksi tutkimusmenettelyn yhteydessä, joka koskee A-tuotteeseen liittyviä rajoittavia menettelytapoja, K-tuotteen asiakirjojen tutkiminen ei ole sallittua).
- Antaa virkamiehille pääsy kaikkiin asiakirjoihin, joita on laillisesti pyydetty, mukaan lukien kyseisten asiakirjojen valokopiot tai digitaaliset kopiot.

## **7. KILPAILULAINSÄÄDÄNTÖÄ KOSKEVIEN KÄYTÄNNESÄÄNTÖJEN KÄYTTÖÖNOTTO**

### **Jakelu ja hyväksyminen**

Kilpailulainsäädäntöä koskevat käytännesäännöt koskevat kaikkia konsernin yhtiöitä kaikissa maissa paikallisten lakien ja säädösten mukaisesti. Jos jokin Prysmian-yritys on velvollinen noudattamaan paikallisia vaatimuksia, jotka edellyttävät korkeampia standardeja tai jotka ovat rajoittavampia kuin mitä tässä käytännössä on määritelty, noudatetaan kyseisiä paikallisia standardeja.

### **Viestintä ja koulutus**

Kilpailulainsäädäntöä koskeviin käytännesääntöihin liittyvä koulutus on välttämätöntä, jotta voidaan kehittää ja edistää vaatimustenmukaisuuskulttuuria koko organisaatiossa. Tietoisuus ja ymmärrys lakien, määräysten, eettisten sääntöjen ja vaatimustenmukaisuuskäytäntöjen ja -menettelyjen noudattamisesta koko konsernissa on vaatimustenmukaisuuden hallinnointijärjestelmän tärkeä tavoite Prysmianin maailmanlaajuisen vaatimustenmukaisuuskäytännön mukaisesti, ja sitä on kehitettävä useilla tasoilla yhteistyössä Local Compliance, HR Departmentin ja Managementin kanssa.

### **Kurinpitomenettelyt**

Tutkintotulosten perusteella HR Department vastaa asianmukaisista kurinpitotoimista relevanttien määräysten mukaisesti sellaisten työntekijöiden kohdalla, jotka ovat osallistuneet väärinkäytökseen.

### **Kilpailulainsäädäntöä koskevat käytännesäännöt Päivittäminen ja hyväksyminen**

Group Compliance päivittää kilpailurajoituksia koskevat käytännesäännöt yhdessä Group Corporate Affairsin kanssa ja Board of Directors hyväksyy sen.

Käytännön hyväksyntä: Prysmian S.p.A. Board of Directors

Hyväksymispäivä: 28. helmikuuta 2018