

Monopolivastased eeskirjad

Eesmärk

Graphic Packaging International, LLC ja selle tütarettevõtted (ühiselt „ettevõtte“ või „GPI“) järgivad täielikult kõiki kohalikke, riiklikke ja ülemaailmseid monopolivastaseid ja konkurentsiseadusi. Ettevõtte usub vabaturu süsteemi ja nende seaduste järgimine on oluline, et säilitada GPI maine kõrgeimate eetilise käitumise standarditega ettevõtteks. Ettevõtte on välja töötanud käesolevad monopolivastased eeskirjad, et harida oma töötajaid meie ettevõttele kohaldatavate monopolivastaste ja konkurentsiseaduste kohta.

Hindade arutamine konkurentidega

Töötajad peavad vältima hinnakujunduse teemal igasugust otsest ja kaudset suhtlust konkurentidega, pidades meeles, et mõnikord peavad töötajad konkurentidega suhtlema, kuna nad on ka meie kliendid või tarnijad. Monopolivastased seadused keelavad absoluutselt igasugused kokkulepped konkurentide või potentsiaalsete konkurentide vahel hindade kindlaksmääramiseks.

Täpsemalt, konkurentidel on ebaseaduslik kokku leppida hindades, mida üks või mõlemad oma toodete või teenuste eest küsivad. Mõistet „hind“ tõlgendatakse laialt, nii et see ei tähenda mitte ainult toote müügihinda, vaid ka maksetingimusi, transpordikuluseid, allahindlusi ja muid soodustusi. Seadus määratleb ka laias laastus „lepingu“, mis hõlmab enam kui lihtsalt ametlikke allkirjastatud lepinguid. Igasugune konkurentidevaheline arusaam hindade muutmise või stabiliseerimisest on ebaseaduslik. Näiteks on kohtud eeldanud kokkuleppe olemasolu, kus konkurendid tõstsid hindu pärast mitteametlikku arutelu kulude suurenemisest tingitud probleemide üle.

Vahet pole, kas konkurendid olid konkreetset nõus hinda tõstma või leppisid kokku konkreetset hinnas. Ainuüksi asjaolust, et konkurendid tõstsid hindu pärast omavahelist arutelu, võib piisata, et hindade kindlaksmääramise kokkulepe oli olemas.

Arvestades sellega, et monopolidevastased seadused määratlevad „kokkuleppe“ ja „hinna“ nii laialt, ei tohi töötajad pidada konkurenti või potentsiaalse konkurentiga arutelusid seoses järgnevaga:

- varasemad, praegused või tulevased hinnad
- hinnapoliitika
- soodustused
- kampaaniad
- müügingimused
- kasum või kasumimarginaalid
- kulud
- tootmis- või seisakuplaanide piirangud
- varude tasemed

Lisaks tunnistavad monopolivastased seadused, et konkurendid võivad konkurenti kahjustamiseks kasutada erinevaid tehnikaid. Konkurentidel on kohatu kokku leppida seoses mitte-konkureerimisega teatud kliendi pärast või mitte-konkureerimisega teatud territooriumil, kuna see leping piiraks klientide valikuid kaupade ja teenuste osas. Monopolivastased seadused muudavad konkurentidega kokkuleppimise territooriumide jagamises, klientide eraldamises või teatud tarnija või kliendiga suhtlemisest keeldumise ebaseaduslikuks.

Kui konkurent üritab mõnda sellist teavet töötajaga arutada, peaks töötaja vastama, et ta ei osale sellistes sobimatutes aruteludes, ja lõpetama vestluse. Töötajad peavad alati teatama konkurenti katsest osaleda nendes eeskirjades keelatud vestluses, kasutades ühte allpool kirjeldatud teatamise meetoditest.

Kui konkurent on ka klient või tarnija

GPI müüb pappi sõltumatutele töötlejatele, kes võivad konkureerida ümbertöödeldud toodete müügi pärast GPI konverteerimiseseadmetega. Klientide konkurentina võib GPI tegevus mõjutada monopolidevastaseid seadusi. Lisaks võivad GPI müügilepingud klientidega sisaldada konfidentsiaalsuskohustusi, mis piiravad GPI poolt läbirääkimiste käigus

saadud teabe kasutamist. Seetõttu peaksid GPI müügiesindajad ja hinnakujundustöötajad hoolitsema selle eest, et nad ei saaks klientidelt tundlikku konkurentsietteavet, mida GPI konverteerimistoimingud saaksid nende vastu kasutada. Eelkõige peaks GPI müügipersonal vältima arutelusid klientidega järgmise konverteerimise üle:

- müügiimahud, hinnakujundus, kulud (v.a kiud) ja marginaalid;
- klientide identiteedid, asukohad või hinnakujundus; ja
- plaanid laiendamiseks, tagasitõmbamiseks või muudel konkurentsitudlikel teemadel.

Mahupõhist hinnakujundust tuleks võimaluse korral laiendada ilma konkreetsete mahueesmärkideta. Kui müügipersonal kasutab konverteerit kiu hinna määramisel seoses mahueesmärkidega, peaksid nad tagama, et teavet ei edastata ühelegi GPI töötajale, kes vastutab hinnakujunduse või müügi eest mis tahes konkureerivate konverteerimistoimingute korral. Muud konkurentsi seisukohast tundlikku teavet, mida GPI müügipersonal võib oma klientide mahtude, klientidele pakutavate hindade või sarnaste teemade kohta kogemata või tahtlikult teada saada, ei tohi samuti avaldada konkureerivate konverteerimistoimingute hinnakujunduse või müügiga seotud GPI töötajatele.

Töötajad peavad olema äärmiselt ettevaatlikud, kui nad suhtlevad klientide või tarnijatega, kes on samuti konkurendid, ja peavad vestlustes piirduma äriliste eesmärkidega, mis on dokumenteeritud.

Kutseliidud ja messid

Kuigi kutseliitude tegevus on üldiselt seaduslik ja soodustab konkurentsi, kujutab see endast ka teatavat konkurentsiriski, kuna koondab konkurendid koostöök. Suur hulk kriminaalasju on seotud kutseliitude koosolekutel või messidel aset leidnud aruteludega. Sellest tulenevalt peavad töötajad olema väga ettevaatlikud, et vältida isegi muljet, et koosolekutel jõuti ebaseaduslikele kokkulepetele. Selle eesmärgi saavutamiseks peaks kutseliit:

- kehtestama objektiivsed liikmelisuse nõuded;
- panema paika koosoleku protseduurid;
- koostama ja levitama koosoleku kirjalikku päevakorda;
- keelama arutelud sobimatutel teemadel; ja
- tagama vajadusel advokaadi kohalolu.

Töötajad peavad meeles pidama, et mitte kõik liikmed ei ole monopolivastaste seaduste osas nii hästi koolitatud kui nemad. Seega, kui GPI töötaja usub, et vestlus pöördub sobimatule teemale, peaks ta arutelu viivitamatult lõpetama. Kui see jätkub, peab töötaja ruumist lahkuma.

Loomulikult on paljud kutseliitude tegevused lubatud. Näiteks tootmisküsimusi käsitleva statistilise aruandluse programmi loomine on üldiselt lubatud, kui kutseliit kehtestab programmi jaoks asjakohased kaitsemeetmed. Täpsemalt peaks liit esitama andmed ainult koondvormingus ja mitte jagama ühe liikme andmeid teise liikmega.

Kokkusidumine

Kahe või enama toote sidumine toimub siis, kui müüja nõuab, et klient ostaks ühe toote, et saaks osta teist toodet. Kokkusidumine võib eksisteerida ka siis, kui müüja nõuab klientidelt tarnete või kaupade ostmist kindlast allikast.

See, kas kokkusidumine on ebaseaduslik, sõltub konkreetsetest asjaoludest, nagu müüja turuvõim siduva toote osas, müüja majanduslik huvi seotud toote müügi vastu ja tegelik konkurentsiolekord kõnealusel turul.

Toodete kokkusidumine võib teatud asjaoludel olla monopolidevastane rikkumine. Töötajad peaksid alati konsulteerima nõuniku või mõne muu GPI advokaadiga, kui nad usuvad, et ettevõtte on või võib olla seotud kokkusidumisega.

Ohutu, seadusliku müügi ja turunduse reeglid

Kohaldatavate monopolivastaste seaduste järgimise tagamiseks peavad kõik GPI töötajad järgima järgmisi reegleid.

- Ärge kunagi leppige konkurendiga kokku, et töötaja, GPI või konkurent teeb teatud toiminguid või hoidub teatud toimingute tegemisest, eriti mis puudutab tooteid, hindu, kliente, tarnijaid ja territooriume.
- Mõistke, et klient on sõltumatu konkureeriv üksus. Laske kliendil alati teha oma äriotsuseid, eriti mis puudutab edasimüügihindu, kliente, kellele ta müüb, ja territooriume, kus ta müüb.

- Võistelge ausalt. Ebamõistlikud konkurentsitaktikad, nagu röövellik hinnakujundus, liialdatud reklaam ja teie konkurenti toodete pahatahtlik halvustamine, pole mitte ainult ebaseaduslikud, vaid ei ole ka kooskõlas GPI põhiväärtustega.
- Olukordades, kus GPI konkurendid on ka tema kliendid või tarnijad, peavad GPI töötajad olema äärmiselt ettevaatlikud, et mitte arutada GPI kliente, territooriume, hindu (v.a hind, mida GPI konkreetse toote ettevõttele müüb või ostab) või strateegiaid nende ettevõtetega.

Kahtluse korral peaksid töötajad konsulteerima oma ülemuse või juhiga, et olukorda arutada ja küsimusi esitada. Vajadusel peaksid töötajad võtma ühendust juriidilise osakonnaga, et saada nõu käesolevatest eeskirjadest tulenevates küsimustes.

Rikkumistest teatamine ja nende uurimine

Igaüks, kes teab või kahtlustab nende eeskirjade rikkumist, peaks sellest käitumisest viivitamatult teatama:

- nõunikule e-posti aadressil GeneralCounsel@graphicpkg.com
- ettevõtte Graphic Packaging teavitusliinile veebisaidi www.gpibusinessconductalertline.ethicspoint.com või riigipõhise tasuta telefoninumbri kaudu

Ettevõtte Graphic Packaging teavitusliin on saadaval 24 tundi ööpäevas. Teataja soovi korral võib teavitada ka anonüümselt. Teavitusliinid riikide kaupa:

Austraalia	1800565761	Itaalia	800 725 944
Austria	0800 017868	Jaapan	0800-700-9401
Belgia	0800 77 076	Mehhiko	800 681 6714
Brasiilia	0800 000 0572	Holland	0800 0229398
Kanada	1 866 898 3750 1 855 350 9393	Uus-Meremaa	0800 426 361
Hiina	400 120 3531	Nigeeria	0-708-060-1816 ja 866-898-3750
Horvaatia	800-528-422	Norra	80062436
Eesti	8000044232	Poola	800005072
Soome	800416130	Hispaania	900991498
Prantsusmaa	0.800.90.2500	Rootsi	020-088 00 16
Saksamaa	0800 1810751	Šveits	0800 000 329
Kreeka	0.080.012.6576	Ühendkuningriik	0800 048 5494
Indoneesia	0800 1401907	Ameerika Ühendriigid	1 866 898 3750
Iirimaa	1800 851 822		

Kõiki käesolevate eeskirjade või monopolivastase seaduse kahtlustatavate rikkumiste teateid uuritakse objektiivselt ja õigeaegselt. Ettevõtte hoiab kõik aruanded konfidentsiaalsena niivõrd, kui võrd see on tema uurimiskohustust arvestades mõistlikult praktiline. Kõik töötajad peavad uurimisega koostööd tegema. Kui uurimisel ei tehta koostööd, võib see kaasa tuua distsiplinaarkaristuse.