



OHJE KILPAILUSÄÄNTELYN NOUDATTAMISESTA SUOMEN HITSAUSTEKNILLISEN YHDISTYKSEN JA SEN ALARYHMIEN JÄRJESTÄMISSÄ KOKOUKSISSA

Suomen Hitsausteknillisen Yhdistyksen ja sen alaryhmien (yhdessä jäljempänä SHY) tavanomaisessa toiminnassa järjestetään kokouksia, joihin osallistuvat yritykset, yhteisöt ja henkilöt saattavat olla toistensa välittömiä tai potentiaalisia kilpailijoita. Näin ollen kokousten järjestäjien ja kokouksiin osallistuvien tulee soveltuvin osin huomioida EU:n ja Suomen kilpailulainsäädännön asettamat kiellot ja rajoitukset organisaatioiden väliselle yhteistyölle. Kokouksissa tulee noudattaa Suomen ja EU:n kilpailulainsäädäntöä ja seuraavaa suuntaa-antavaa tarkistuslistaa. Epäselvässä tilanteessa järjestäjän tai osallistujan tulee olla yhteydessä SHY:n toiminnanjohtajaan.

| KYLLÄ | EI |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Informoi organisaatiosi kilpailusääntelyn noudattamisesta vastaavaa henkilöä osallistumisestasi kokoukseen.- Varmista että SHY:n tai sen alaryhmän edustaja on läsnä jokaisessa kokouksessa koko sen keston ajan.- Kokouksen järjestäjänä, toimita esityslista liitteineen sekä tämä ohje kokouksen osallistujille hyvissä ajoin etukäteen.- Kokoukseen osallistujana varmista, että saat kokouksen esityslistan etukäteen ja keskustele siitä tarvittaessa organisaatiosi relevanttien henkilöiden kanssa.- Kokouksen järjestäjänä, kierrätä kokouksen alussa osallistujalista ja varmista että kaikki osallistujat kirjataan kokouspöytäkirjaan.- Pitäydy kokouksessa esityslistan mukaisissa aiheissa.- Vältä näiden ohjeiden vastaisia keskusteluja ennen kokousta, kokouksessa ja sen jälkeen.- Jos havaitset keskustelun ajautuvan kokouksessa kiellettyihin aiheisiin, huomauta asiasta ja varmista että huomautuksesi kirjataan pöytäkirjaan. Vaadi tarvittaessa kokouksen keskeyttämistä tai poistu kokouksesta.- Pöytäkirjaan on kirjattava riittävällä tarkkuudella kokouksessa käsitellyt teemat ja keskustelut.- Hyväksytä pöytäkirjat osallistujilla ja arkistoi ne.- Seuraavista teemoista voi lähtökohtaisesti keskustella, ellei erikseen tässä ohjeessa kiellä:<ul style="list-style-type: none">· Toimialaa koskevat sääntelymuutokset, ympäristömääräykset, standardit· Tuoteturvallisuus, ympäristönsuojelu· Laadunvarmistus, koulutus· Toimialan yleiset sopimusehdot· Toimialan yleinen edunvalvonta viranomaisiin ja poliittisiin päättäjiin päin, aloitteet, lausunnot ja vastaavat. | <ul style="list-style-type: none">- Esityslistalle ei saa ottaa eikä ehdottaa ilman toiminnanjohtajan hyväksyntää mitään sellaista aihetta, joka tässä ohjeessa kielletään.- Vältä kaikkia sellaisia keskusteluja, joissa suoraan tai välillisesti sovitaan:<ul style="list-style-type: none">· Tarjousten tekemisestä· Hinnoista tai niihin vaikuttavista seikoista· Markkinoiden jakamisesta· Asiakkaiden jakamisesta / yhteistyöstä myynnissä tai markkinoinnissa· Hankintalähteiden jakamisesta / ostoyhteistyöstä· Tuotannon tai investointien rajoittamisesta· Boikoteista· Sensitiivisen tiedon vaihdosta.- Älä vaihda sensitiivisiä tietoja (esim. liikesalaisuudet) toisten yritysten kanssa:<ul style="list-style-type: none">· Tuote- tai asiakaskohtaisista toimituksista· Markkinaosuuksista· Myyntialueista· Hankintalähteistä tai hankintaehdoista· Kustannuksista tai kustannusrakenteesta· Hinnoittelusta, raaka-aineiden hankintahinnoista, hinnoitteluperusteista, hintakomponenteista tai seikoista, joista voi tehdä päätelmiä hintoihin liittyen· Kapasiteetista, resursseista· Yksilöllisistä takuukirjauksista· Kolmansien myöntämistä luvista ja oikeuksista· Investoinneista· Tulevaisuuden strategioista ja tavoitteista· Tuotekohtaisista tavoitteista, seisokeista, tehtaiden käyttöasteesta, varastotilanteesta· Asiakkaista ja heidän ostoistaan· Luottoehdoista, takuuajoista· Tehdyistä tai tulevista tarjouksista· Suhtautumisesta tiettyyn asiakkaaseen, toimittajaan tai kilpailijaan· Muusta luottamuksellisesta teknisestä tai kaupallisesta tiedosta.- Kiellettyä on menettely, joka mahdollistaa sen, että kilpailevat organisaatiot pystyvät joltakin osin sovittamaan yhteen liiketoimintaansa eivätkä tee ratkaisujaan enää täysin itsenäisesti. Epävarmuutta kilpailijan tulevasta markkinakäyttäytymisestä ei saa poistaa. |



SUMMARY GUIDELINE AND COMPETION LAW CHECKLIST FOR MEETINGS HOSTED BY THE WELDING SOCIETY OF FINLAND AND ITS SUBSIDIARIES

Meetings hosted by The Welding Society of Finland or meetings hosted by any of its subsidiaries (together referred to as WSF) may include participants from companies and other organizations that are in direct, indirect, or in a potential competitive relationship with one another within their respective markets. Any meetings hosted by WSF or its subsidiaries are held in strict compliance to applicable competition law requirements. For the purposes of such meetings, the Finnish competition laws, EU antitrust legislation and the following summary guidelines and checklist are to be observed. If any questions, please contact the WSW Executive Director.

| DO'S | DON'TS |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Inform your respective compliance personnel of your attendance to a meeting. - Have a WSF or corresponding subsidiary representative present at each meeting. - Have a meeting agenda and relevant appendices reviewed prior to circulation by appropriate staff and counsel, as necessary. - Circulate the agenda and appendices to the meeting invitees well in advance, including this checklist. - Circulate an attendance list and make note of all participants in the minutes. - Limit discussions to your meeting agenda. - Avoid such discussions prior to, during, and after the meeting that may appear to violate these guidelines. - If a particular discussion is entering into sensitive subject matter in terms of this checklist or competition law, make sure to hold any further discussion and have your objection noted in the minutes. Have the meeting discontinued as necessary. - The minutes of the meeting shall be kept accurately and shall reflect the matters discussed. - Have the minutes and other relevant documents of your previous meetings reviewed, approved, and archived in accordance with relevant legal requirements. - In general, the following items may be viewed as acceptable, except as specifically prohibited herein: <ul style="list-style-type: none"> · New laws, environmental norms, technical standards · Product safety, environmental protection · Quality supervision and training relevant to the entire sector · General terms and conditions relevant to the entire sector. · Sector specific messages to legislature, or authorities by way of initiatives, statements etc. | <ul style="list-style-type: none"> - Do not include or propose any items on the agenda, absent the advice from executive director that may pertain to prohibited subject matter under competition law or is specifically mentioned as prohibited herein. Legal exceptions to individual items may apply: <ul style="list-style-type: none"> · Avoid all implicit or explicit discussions agreeing to: <ul style="list-style-type: none"> · Making offers · Prices or matters affecting pricing · Dividing the market · Dividing customers / co-operation in sales or marketing · Sharing procurement sources / co-operating on purchases · Restricting production or investments · Boycotts · Exchanging commercially sensitive information. - Avoid exchange of commercially sensitive information (e.g. trade secret) with other companies, including: <ul style="list-style-type: none"> · Product- or customer-specific deliveries · Market shares · Sales areas · Procurement sources, areas, procurement terms and conditions · Costs or cost structures · Pricing, e.g. purchase prices of raw materials or sales prices of products, grounds for pricing, pricing components, and information whereby pricing can be deduced · Capacity utilization · Granted third party rights · Warranties, relating to individual contracts · Investments · Future strategies and targets · Production targets, stoppages and operating rates of factories, storage situation · Customers and their purchases · Credit terms, warranty times · Future or past offers · Attitudes towards a specific customer or customer group, supplier or supplier group, or a third competitor · Other confidential technical or commercial information - Any action or measure resulting in competitive organizations coordinating their mutual business activities and thereby replacing market risk and independent market behavior is prohibited. |