


Αντιμονοπωλιακός οδηγός για τους εργαζομένους

Επιστολή του Προέδρου

Η συμμόρφωση με τους αντιμονοπωλιακούς νόμους είναι θέμα ύψιστης προτεραιότητας για την εταιρία United Technologies (UTC). Ο Οδηγός αυτός έχει σχεδιαστεί για να σας βοηθάει να συμμορφώνεστε με αυτούς τους νόμους, για να εξοικειωθείτε με τις γενικές αρχές των αντιμονοπωλιακών νόμων και τις ποινές που επιβάλλονται για τις διάφορες παραβάσεις και για να μπορείτε να αναγνωρίζετε τα θέματα ή τα ερωτήματα για τα οποία θα πρέπει να ζητάτε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος της εταιρίας.

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι έχουν σχεδιαστεί για να προστατεύουν και να προάγουν τον ανταγωνισμό. Οι νόμοι αυτοί εκφράζουν την άποψη ότι σε μια αγορά έντονα ανταγωνιστική θα ευδοκιμούν οι πιο πρωτοποριακές και αποτελεσματικές εταιρίες και οι καταναλωτές θα έχουν στη διάθεσή τους τα καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες στις χαμηλότερες τιμές. Η UTC δεσμεύεται από τους στόχους των αντιμονοπωλιακών νόμων και είναι πολιτική της UTC και ευθύνη κάθε υπαλλήλου χωριστά να διασφαλίζει ότι οι εργασίες πραγματοποιούνται σύμφωνα με αυτούς τους νόμους.

Η παράβαση του αντιμονοπωλιακού νόμου ακόμα και αν συνδυάζεται με μια πολύ μικρή συναλλαγή, μπορεί να έχει πολύ σοβαρές επιπτώσεις σε άτομα, συμπεριλαμβανομένης της φυλάκισης, και μπορεί να οδηγήσει στην επιβολή πολύ υψηλών οικονομικών προστίμων και στην έκθεση της UTC. Οι υπάλληλοι που παραβιάζουν τους νόμους αυτούς και την πολιτική της UTC θα υποστούν πειθαρχικές κυρώσεις, περιλαμβανομένης και της απόλυσης. Σας προτρέπω να διαβάσετε αυτόν τον Οδηγό με προσοχή, να ακολουθείτε τις οδηγίες που περιέχει και να απευθύνεστε στο Νομικό Τμήμα αν έχετε οποιαδήποτε απορία.



George David

Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής

Πίνακας περιεχομένων

	Σελίδα
Πολιτική αντιμονοπωλιακής συμμόρφωσης της United Technologies Corporation	1
Γιατί πρέπει να προσέχουμε τους αντιμονοπωλιακούς νόμους;	1
Επιχειρηματικές πρακτικές που ελέγχονται: Εταιρική συμπεριφορά μεμονομένα ή από κοινού	2
Συναλλαγές με ανταγωνιστές	2
Συναλλαγές με πελάτες	4
Συναλλαγές με προμηθευτές	6
Προσέχετε τις διφορούμενες δηλώσεις που μπορούν να παρερμηνευθούν	6
Ο ρόλος του νομικού τμήματος	7

Πολιτική αντιμονοπωλιακής συμμόρφωσης της United Technologies Corporation

Η πολιτική της United Technologies Corporation (UTC), των θυγατρικών και των παραρτημάτων της είναι να συμμορφώνεται αυστηρά με τους νόμους των Ηνωμένων Πολιτειών αλλά και των υπόλοιπων χωρών στις οποίες δραστηριοποιούμαστε. Αυτό περιλαμβάνει την αυστηρή συμμόρφωση με όλους τους ισχύοντες αντιμονοπωλιακούς νόμους. Κάθε υπάλληλος οφείλει να διασφαλίζει ότι οι εργασίες διεξάγονται σύμφωνα με αυτούς τους νόμους και τον Κώδικα Δεοντολογίας της UTC.

Ο παρών Οδηγός είναι σχεδιασμένος να σας βοηθήσει να αναγνωρίσετε τις επιχειρηματικές εκείνες καταστάσεις οι οποίες μπορεί να εγείρουν θέματα αντιμονοπωλιακά ώστε να λάβετε την απαραίτητη βοήθεια. Ο Οδηγός αυτός δεν αποτελεί περίληψη των ισχυόντων αντιμονοπωλιακών νόμων, οι οποίοι ενδεχομένως είναι σύνθετοι και αρκετά περίπλοκοι στην εφαρμογή τους σε ορισμένες περιπτώσεις. Αυτό που επιδιώκεται είναι να ενημερωθείτε για να αποφεύγετε συμπεριφορές οι οποίες θα μπορούσαν να εγείρουν ακόμα και υπόνοια αντιμονοπωλιακής τακτικής. Όλες οι ενέργειες οι οποίες θα μπορούσαν να εγείρουν υπόνοιες τέτοιου είδους πρέπει να συζητούνται με το Νομικό Τμήμα εκ των προτέρων.

Ο παρών Οδηγός δεν αφορά αντιμονοπωλιακούς νόμους οι οποίοι έχουν εφαρμογή σε εξαγορές, μεταβιβάσεις, συγχωνεύσεις και κοινοπραξίες επιχειρήσεων. Αν σας απασχολεί μια συναλλαγή με την οποία η UTC θα εξαγοράσει ή θα παραχωρήσει τον έλεγχο κάποιας επιχείρησης ή κεφαλαίων της, θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό Τμήμα.

Γιατί πρέπει να προσέχουμε τους αντιμονοπωλιακούς νόμους;

Η μη συμμόρφωση προς τους αντιμονοπωλιακούς νόμους εκθέτει την εταιρία, τους υπαλλήλους και τους μετόχους σε σοβαρό κίνδυνο. Οι ποινές για την παράβαση είναι πολύ αυστηρές, συμπεριλαμβανομένης της φυλάκισης ατόμων, υψηλότατων προστίμων και της μακροχρόνιας δυσφήμισης της UTC.

- 1. Οι υπάλληλοι οι οποίοι δεν συμμορφώνονται με τους αντιμονοπωλιακούς νόμους θα υπόκεινται σε πειθαρχικές κυρώσεις** — Ανάλογα με τη σοβαρότητα της παράβασης, οι κυρώσεις μπορεί να περιλαμβάνουν και απόλυση.
- 2. Ποινικές κυρώσεις** — Η παράβαση του Νόμου Sherman, του κύριου ομοσπονδιακού αντιμονοπωλιακού νομοθετήματος στις Ηνωμένες Πολιτείες, θεωρείται κακούργημα. Για κάθε παράβαση, ένα άτομο μπορεί να φυλακιστεί για διάστημα μέχρι δέκα χρόνια και να του επιβληθεί πρόστιμο ύψους μέχρι \$1.000.000. Σε μια εταιρία μπορεί να επιβληθεί πρόστιμο ύψους μέχρι \$100.000.000 ή εναλλακτικό μέγιστο πρόστιμο ύψους ίσο προς το διπλάσιο του χρηματικού κέρδους ή της απώλειας (όποιο είναι μεγαλύτερο) που προέκυψε από την παράβαση. Τελευταία, έχουν επιβληθεί πρόστιμα εκατοντάδων εκατομμυρίων δολαρίων. Η κυβέρνηση διώκει κακούργηματα αυτού του τύπου και επιμένει στην επιβολή φυλάκισης και τεράστιων προστίμων σε περιπτώσεις σοβαρών παραβάσεων όπως ο καθορισμός τιμών, συνεννόησης κατά την υποβολή προσφορών και καταμερισμού πελατών και αγορών.
- 3. Υψηλές αστικές αποζημιώσεις** — Οι αποζημιώσεις στα αστικά δικαστήρια μπορεί να ανέλθουν σε εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια. Οι διεκδικητές που δικαιώνονται αποζημιώνονται αυτόματα με το τριπλάσιο της ζημίας. Δελεασμένοι από την τριπλάσια αποζημίωση, διανομείς, πελάτες ακόμα και προμηθευτές συχνά προσπαθούν να μετατρέψουν συνηθισμένες εμπορικές διαφορές σε παραβάσεις του αντιμονοπωλιακού νόμου.
- 4. Συλλογική και ατομική ευθύνη** — Κάθε άτομο και κάθε εταιρία που συμμετέχει σε παράβαση της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας έχει την ευθύνη του 100% των ζημιών ή των επιβαρύνσεων που προέκυψαν, ακόμα και αν η εταιρία έχει ένα εξαιρετικά μικρό μερίδιο πωλήσεων στη συγκεκριμένη αγορά. Επιπλέον, η εταιρία και ο ασφαλιστής της δεν μπορούν να αποζημιώσουν ιδιώτες για αυτήν την ευθύνη.
- 5. Περιοριστικά μέτρα** — Οι δικαστικές εντολές και οι “διαταγές παύσης και αποχής” μπορεί να περιλαμβάνουν και απαγορεύσεις πέρα από το αντικείμενο της αρχικής παράβασης. Απαγορεύσεις αυτού του είδους, οι οποίες μπορεί να έχουν ισχύ για δεκαετίες, μπορεί να παρεμποδίσουν σοβαρά τη μελλοντική επιχειρηματική δραστηριότητα και τις ευκαιρίες.

- 6. Αποκλεισμός από κυβερνητικά συμβόλαια** — Η UTC θα μπορούσε να αποκλειστεί από τη σύναψη συμβολαίων με την κυβέρνηση, το μεγαλύτερο μεμονωμένο πελάτη της παγκοσμίως, λόγω παράβασης ομοσπονδιακών ή πολιτειακών αντιμονοπωλιακών νόμων.
- 7. Καταβολή αποζημίωσης των εναγόντων δικηγόρων** — Οι ενάγοντες που κερδίζουν μια δίκη δικαιούνται αποζημίωση για την αμοιβή του δικηγόρου, ακόμα και αν η πραγματική ζημία είναι μικρή.
- 8. Υψηλό κόστος νομικής υπεράσπισης** — Η αντιμονοπωλιακή αντιδικία έχει πολύ υψηλό κόστος καθώς απαιτεί εξειδικευμένους δικηγόρους και ειδικούς επί αντιμονοπωλιακών θεμάτων οικονομολόγους, λογιστές και άλλους μάρτυρες. Ασφαλιστική κάλυψη των εξόδων αυτών μπορεί να μην υπάρχει καθόλου, να είναι ανεπαρκής ή ανεφάρμοστη. Κατά συνέπεια, ο προϋπολογισμός της UTC μπορεί να επιβαρυνθεί με τεράστια έξοδα ακόμα και αν η εταιρία αποδειχθεί αθώα στο τέλος.
- 9. Απώλεια χρόνου** — Εκτός από τις αποζημιώσεις και τα έξοδα, οι αντιμονοπωλιακές αντιδικίες προκαλούν τεράστια πίεση στο χρόνο και την ενέργεια των υπαλλήλων και των στελεχών της εταιρίας οι οποίοι θα πρέπει να βοηθήσουν στην υπεράσπισή της. Απαιτείται συνήθως εύρεση, προετοιμασία και εξέταση μεγάλου αριθμού εταιρικών εγγράφων και ηλεκτρονικών αρχείων, προετοιμασία για την κατάθεση στο δικαστήριο, έγγραφη απάντηση σε μακροσκελή ερωτηματολόγια, υποβολή σε ανακρίσεις από τους ενάγοντες δικηγόρους και κατάθεση στη δίκη.
- 10. Αποκάλυψη εμπιστευτικών πληροφοριών, επιχειρηματική παρενόχληση και αμηνανία** — Οι καταθέσεις του προσωπικού της εταιρίας και τα εταιρικά έγγραφα, συμπεριλαμβανομένης της ηλεκτρονικής αλληλογραφίας και των προσωπικών ημερολογίων που δίνονται κατά τις διαδικασίες πριν τη δίκη μπορεί να δημοσιοποιηθούν στη δίκη, σε κάποια άλλη δημόσια εκδήλωση ή μέσω του τύπου. Αποκαλύψεις αυτού του τύπου μπορεί να βλάψουν τη φήμη μας, ακόμα και αν η συγκεκριμένη συμπεριφορά ήταν νόμιμη.
- 11. Πολιτειακή και διεθνής αντιμονοπωλιακή νομοθεσία** — Οι πολιτείες των ΗΠΑ και οι περισσότερες άλλες χώρες έχουν αντιμονοπωλιακούς νόμους (οι οποίοι είναι γνωστοί σε ορισμένες χώρες ως νόμοι περί ανταγωνισμού) οι οποίοι παρέχουν συνήθως ένα χωριστό, αλλά παράλληλο, μηχανισμό επιβολής των ομοσπονδιακών αντιμονοπωλιακών νόμων. Παράβαση αυτών των νόμων μπορεί να προκαλέσει έρευνα από πολλές ρυθμιστικές αρχές ή δικαστική διαμάχη για το ίδιο θέμα σε δύο ή περισσότερα δικαστήρια ταυτόχρονα.

Επιχειρηματικές πρακτικές που ελέγχονται: Εταιρική συμπεριφορά μεμονωμένα ή από κοινού

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι έχουν σχεδιαστεί για να προστατεύουν το σύστημα της ελεύθερης αγοράς μας με το σκεπτικό ότι ο ανταγωνισμός θα οδηγήσει σε καλύτερο καταμερισμό των οικονομικών πόρων και σε προϊόντα υψηλότερης ποιότητας και χαμηλότερης τιμής. Για το σκοπό αυτό, οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαγορεύουν συνήθως δύο τύπους συμπεριφοράς: (1) την κοινή δράση που περιορίζει χωρίς λόγο τον ελεύθερο ανταγωνισμό και (2) τις αθέμιτες μονομερείς ενέργειες που είτε διατηρούν τη μονοπωλιακή ισχύ μιας εταιρίας ή προωθούν μια εταιρία στην απόκτηση μονοπωλίου ή απειλούν σοβαρά να συμβεί κάτι τέτοιο. Άλλα σημεία του αντιμονοπωλιακού νόμου απαγορεύουν ορισμένα είδη διακρίσεων στην τιμολόγηση και τις αθέμιτες εμπορικές πρακτικές.

Ακολουθεί μια συνοπτική παρουσίαση των αντιμονοπωλιακών θεμάτων που μπορεί να προκύψουν στις συναλλαγές μας με τους ανταγωνιστές, τους πελάτες και τους προμηθευτές και δίνονται οδηγίες για την αντιμετώπισή τους:

Συναλλαγές με ανταγωνιστές

Οι επαφές και οι συμφωνίες με τους ανταγωνιστές είναι πολύ επικίνδυνες και προκαλούν συχνά ποινικές διώξεις από τους εισαγγελείς επί αντιμονοπωλιακών θεμάτων καθώς και τριπλάσιες αγωγές αποζημίωσης από ιδιώτες. Είναι πολιτική της UTC να παίρνει τις δικές της ανεξάρτητες αποφάσεις σχετικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα προσφέρει, σχετικά με το πού και το πώς θα τα προσφέρει και με το πόσο θα τα χρεώσει.

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαγορεύουν συνήθως στους ανταγωνιστές να κάνουν συμφωνίες οι οποίες περιορίζουν χωρίς λόγο τον ανταγωνισμό. Οι υπάλληλοι θα πρέπει να είναι εξαιρετικά προσεκτικοί στις επαφές τους με τους ανταγωνιστές. Όταν δεν υπάρχει κάποιος αποδεκτός και νόμιμος λόγος, δεν πρέπει να υπάρχει καμία συμφωνία (ή προσπάθεια σύναψης συμφωνίας) με οποιονδήποτε αντιπρόσωπο ενός ανταγωνιστή σχετικά με τις τιμές, την τιμολογιακή πολιτική, τις εκπτώσεις, τις παροχές ή άλλους όρους πώλησης. Αντίστοιχες απαγορεύσεις ισχύουν και για συμφωνίες (ή προσπάθειες σύναψης συμφωνιών) με ανταγωνιστές για μείωση της παραγωγής, καταμερισμό των πελατών, αγορών ή περιφερειών, μοιχοκοτάζ πελατών ή προμηθευτών, ή παρεμπόδιση της τεχνολογικής εξέλιξης.

Τι σημαίνει ο όρος “συμφωνία”;

Ο όρος “συμφωνία” αναφέρεται στην ανταλλαγή διαβεβαιώσεων ότι τα μέρη που συνάπτουν τη συμφωνία θα ενεργήσουν ή δεν θα ενεργήσουν με κάποιο συγκεκριμένο τρόπο. Η έννοια της συμφωνίας στην αντιμονοπωλιακή νομοθεσία είναι πολύ ευρεία και υπερβαίνει μια απλή προφορική ή γραπτή συμφωνία ανάμεσα σε ανταγωνιστές για, π.χ., αύξηση ή σταθεροποίηση των τιμών. Ένας ενάγων μπορεί να αποδείξει την ύπαρξη “συμφωνίας” μεταξύ ανταγωνιστών χωρίς να υπάρχουν ενδείξεις προφορικής ή γραπτής συμφωνίας. Οι ένορκοι μπορούν να συναγάγουν την ύπαρξη συμφωνίας ή “συνεννόησης” βασιζόμενοι στα γεγονότα και τις συνθήκες. Ορισμένα δικαστήρια και ένορκοι διαπιστώνουν συμφωνία ακόμα και όταν οι εμπλεκόμενοι δεν είχαν άμεση επικοινωνία μεταξύ τους για το σκοπό, τις λεπτομέρειες ή τα μέσα εκτέλεσης της υποτιθέμενης συμφωνίας. Το σώμα των ενόρκων μπορεί να συμπεράνει την ύπαρξη συμφωνίας βασιζόμενο και μόνο στη συμπεριφορά ή σε γεγονότα της αγοράς, για παράδειγμα αύξηση τιμών η οποία υποτίθεται ότι ήταν το αποτέλεσμα επαφής μεταξύ των ανταγωνιστών.

Κατά συνέπεια, οι υπάλληλοι θα πρέπει να αποφεύγουν όλες τις καταστάσεις από τις οποίες άλλα άτομα μπορεί να συμπεράνουν ότι υπάρχει συμφωνία με τους ανταγωνιστές. Ο απλούστερος τρόπος είναι να αρνηθούν να συμμετάσχουν σε οποιαδήποτε σύσκεψη ή επικοινωνία με κάποιον ανταγωνιστή εκτός αν μπορείτε εύκολα να αποδείξετε ότι υπάρχει έγκυρος, νόμιμος λόγος. Ένας υπάλληλος δεν πρέπει ποτέ να συζητά με έναν ανταγωνιστή για προσφορές, συγκεκριμένους πελάτες ή περιφέρειες, ή για οποιοδήποτε άλλο στοιχείο σχετιζόμενο με την ανταγωνιστική τιμολόγηση ή την εμπορία προϊόντων ή υπηρεσιών. Αν ένας ανταγωνιστής αρχίσει να συζητά για οποιαδήποτε από αυτά τα θέματα, θα πρέπει αμέσως να αρνηθείτε να συμμετάσχετε στη συζήτηση, να φύγετε από τη σύσκεψη ή να διακόψετε με κάποιον τρόπο τη συζήτηση και να επικοινωνήσετε με το Νομικό Τμήμα το συντομότερο δυνατόν. Εξαιρέσεις σε αυτές τις οδηγίες, όπως νόμιμες συναλλαγές προμηθειών ή κοινοπραξίες μεταξύ εταιριών, θα πρέπει να έχουν προηγούμενη έγκριση από το Νομικό Τμήμα. Επιπλέον, δεν πρέπει να χρησιμοποιείτε τρίτους, περιλαμβανομένων των συμβούλων και των προμηθευτών, για να μεταφέρετε πληροφορίες σε έναν ανταγωνιστή, τις οποίες δεν θα τις μεταφέρατε απευθείας.

Ποια είδη συμφωνιών είναι παράνομα;

Τα δικαστήρια έχουν καθορίσει ότι ορισμένα είδη συμφωνιών είναι τόσο πιθανό να τραυματίσουν τον ανταγωνισμό που δεν απαιτείται λεπτομερής έρευνα. Οι συγκεκριμένες συμφωνίες θεωρούνται παράνομες καθαυτές γιατί τα δικαστήρια καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι επηρεάζουν αρνητικά τον ανταγωνισμό χωρίς να εξετάζουν το στόχο που έχουν ή τα αποτελέσματά τους. Ακόμα και η προσπάθεια σύναψης μιας συμφωνίας αυτού του τύπου μπορεί να θεωρηθεί παράνομη και αντίθετη με την πολιτική της UTC.

• Καθορισμός τιμών

Οι πλέον εξέχουσες από τις καθαυτές παράνομες συμφωνίες είναι αυτές που σχετίζονται με τον καθορισμό των τιμών. Η έννοια του καθορισμού τιμών είναι ευρεία και περιλαμβάνει προσπάθειες συλλογικού καθορισμού τιμών προσφορών, τον καθορισμό ή τη σταθεροποίηση τιμών, την καθιέρωση μαθηματικού τύπου ή μεθόδου για τον υπολογισμό των τιμών, τη συμφωνία σε συγκεκριμένες εκπτώσεις ή επίπεδα έκπτωσης, την καθιέρωση συγκεκριμένων πιστωτικών όρων ή εγγυήσεων, ή τη συμφωνία για το χρόνο ανακοίνωσης των αλλαγών στις τιμές. Παρόμοια συμπεριφορά είναι πολύ πιθανό να διωχθεί ποινικώς ως παράνομος καθορισμός τιμών.

Στο έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον όπου δραστηριοποιείται η UTC, μπορεί να είναι απαραίτητη η παρακολούθηση των τιμών των ανταγωνιστών και η αντίδραση στην αλλαγή των τιμών από άλλους. Τίποτε δεν μας εμποδίζει να καταβάλλουμε ανεξάρτητες, μονομερείς και νόμιμες προσπάθειες για να πλησιάζουμε τις τιμές των ανταγωνιστών μας.

Έτσι, οι υπάλληλοι μπορούν να συλλέγουν από νόμιμες πηγές, όπως πελάτες και βιομηχανικές εκδόσεις, πληροφορίες σχετικά με την τιμολόγηση των ανταγωνιστών. Οι υπάλληλοι θα πρέπει να προσδιορίζουν πάντοτε καθαρά και γραπτώς την πηγή από την οποία έλαβαν τις πληροφορίες σχετικά με τις τιμές των ανταγωνιστών.

Πάντως, η πολιτική της UTC δεν επιτρέπει την ανταλλαγή τιμοκαταλόγων, συμβολαίων ή προσφορών μεταξύ ανταγωνιστών. Συμπεριφορά αυτού του είδους μπορεί να δημιουργήσει την εντύπωση ύπαρξης συννομωσίας, ακόμη και αν δεν υπάρχει στην πραγματικότητα καμία συμφωνία σχετικά με τις τιμές μεταξύ των ανταγωνιστών.

• Καταμερισμός πελατών ή περιοχών

Αντίστοιχα θεωρούνται παράνομες οι συμφωνίες καθαυτές μεταξύ ανταγωνιστών για τον καταμερισμό πελατών ή αγορών. Συνεπώς, μην κάνετε και μην προσπαθήσετε να κάνετε συμφωνίες με ανταγωνιστές σχετικά με την πώληση ή μη πώληση σε ένα συγκεκριμένο πελάτη ή μια κατηγορία πελατών. Μην κάνετε και μην προσπαθήσετε να κάνετε συμφωνίες με ανταγωνιστές σχετικά με την πώληση ή τη μη πώληση σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή ή μη συμφωνήσετε να χωρίσετε ή να μοιράσετε τις δραστηριότητες ενός πελάτη.

• Ομαδικό μοϊκοτάζ και συλλογικές αρνήσεις συναλλαγής

Συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών για άρνηση συναλλαγής με άλλον ανταγωνιστή μπορεί να θεωρηθούν καθαυτές κάτω από ορισμένες συνθήκες παράνομες, ειδικά όταν τα μέρη που συμφωνούν έχουν μεγάλο μερίδιο της αγοράς ή όταν αποκλείουν το συγκεκριμένο ανταγωνιστή από τη χρήση μέσων, προμηθειών ή αγορών απαραίτητων για τον αποτελεσματικό ανταγωνισμό. Μην προτείνετε, εξετάσετε ή συμφωνήσετε με όρους που έχουν αυτό το αποτέλεσμα χωρίς προηγούμενος να τους μελετήσει και να τους εγκρίνει το Νομικό Τμήμα.

● Εκδηλώσεις εμπορικών συλλόγων

Ορισμένοι υπάλληλοι συμμετέχουν μερικές φορές σε διάφορους εμπορικούς συλλόγους και επαγγελματικές οργανώσεις. Οι εμπορικοί σύλλογοι μπορεί να εκτελούν νόμιμες λειτουργίες όπως παρακολούθηση των κρατικών κανονισμών, της προτεινόμενης νομοθεσίας ή κωδίκων υγείας και ασφάλειας που επηρεάζουν τη βιομηχανία ή βελτιώνουν την ασφάλεια των προϊόντων. Ωστόσο, αυτές οι οργανώσεις, αν δεν χρησιμοποιηθούν σωστά, μπορεί να προσφέρουν ευκαιρίες σε ανταγωνιστές να συζητήσουν θέματα τα οποία θα μπορούσαν να θεωρηθούν ευαίσθητα από πλευράς ανταγωνισμού. Επομένως, οποιαδήποτε επικοινωνία γίνεται με ανταγωνιστές ή πιθανούς ανταγωνιστές στις συναντήσεις των εμπορικών συλλόγων ή σε άλλες κοινές δραστηριότητες του κλάδου να περιλαμβάνει μόνο τις πληροφορίες που είναι αναγκαίες για τη νόμιμη λειτουργία της ομάδας. Αποφεύγετε συζητήσεις οι οποίες εκ των υστέρων μπορούν να δικαιολογήσουν ισχυρισμούς περί σύναψης μη μόνιμης συμφωνίας. Η απλή παρουσία σε οποιαδήποτε συνάντηση στην οποία συζητούνται ευαίσθητα από ανταγωνιστικής πλευράς ζητήματα μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως ένδειξη ότι εσείς και η UTC συμμετέχετε σε μια περιοριστική συμφωνία, ακόμη και αν δεν έχετε λάβει μέρος σε αυτές τις συζητήσεις.

Πρώτον, είναι πολιτική της UTC οποιοσδήποτε εμπορικός σύλλογος στον οποίο είναι μέλος η UTC ή κάποιος υπάλληλος να διαθέτει νομικό σύμβουλο ο οποίος θα παρέχει νομικές συμβουλές στο σύλλογο για θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Οποιαδήποτε απόκλιση από αυτήν την πολιτική χρειάζεται την άδεια του Νομικού Τμήματος.

Δεύτερον, οι ακόλουθες διαδικασίες πρέπει να τηρούνται σε όλες τις συναντήσεις μεταξύ των μελών των εμπορικών συλλόγων για θέματα κοινού βιομηχανικού ενδιαφέροντος:

- Πριν από κάθε συνάντηση θα πρέπει να κυκλοφορεί μία ατζέντα και, αν είναι εφικτό, να ελέγχεται από το Νομικό Τμήμα για να εξακριβωθεί αν περιέχονται θέματα ευαίσθητα από την πλευρά του ανταγωνισμού. Μη λάβετε μέρος στη συνάντηση αν περιλαμβάνονται ακατάλληλα θέματα στην ατζέντα. Αν δεν είναι πρακτικό να κυκλοφορεί η ατζέντα πριν από τη συνάντηση, θα πρέπει να στέλνετε την ατζέντα στο Νομικό Τμήμα μετά τη συνάντηση ώστε να μπορεί το Νομικό Τμήμα να καταγράψει τις δραστηριότητες του συλλόγου. Ο εμπορικός σύλλογος θα πρέπει επίσης να κρατάει πρακτικά των συναντήσεων και ο εκπρόσωπος της εταιρείας θα πρέπει να στέλνει αυτά τα πρακτικά στο Νομικό Τμήμα, όταν είναι εφικτό, μόλις τα παραλαμβάνει.
- Σε περίπτωση που θα ανακινηθεί κάποιο ευαίσθητο από πλευράς ανταγωνισμού θέμα στη συνάντηση, ο εκπρόσωπος της εταιρείας θα διαχωρίσει αμέσως και δημοσίως τον εαυτό του και την εταιρεία από αυτή τη συζήτηση, θα ζητήσει η δήλωσή του να καταχωριστεί στα πρακτικά της συνάντησης, θα εγκαταλείψει τη συνάντηση αμέσως μετά και θα ειδοποιήσει χωρίς καθυστέρηση το Νομικό Τμήμα.

- Το πιο σημαντικό, κανένας εκπρόσωπος της εταιρείας δεν πρέπει να έλθει σε συμφωνία ή συνεννόηση, επίσημη ή ανεπίσημη, για τις τιμές, τα περιθώρια, τους όρους και τις προϋποθέσεις πωλήσεων, τους όγκους παραγωγής, τα σχέδια έρευνας και ανάπτυξης, τους πελάτες ή τις αγορές. Επιπλέον, δεν πρέπει να υπάρξει καμία ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τιμές ή τα έξοδα, το μάρκετινγκ, την παραγωγή, τα σχέδια ερευνών ή τις πρόσφατες πωλήσεις ή τα στατιστικά στοιχεία αποστολών εμπορευμάτων. Μπορεί να είναι επιτρεπτό να δώσετε ορισμένα ιστορικά δεδομένα στον εμπορικό σύλλογο για να δημιουργηθούν στατιστικά στοιχεία για το γενικό κλάδο, υπό την προϋπόθεση ότι αυτά τα δεδομένα που αποκαλύπτονται σε ανταγωνιστές είναι συνολικά και ανώνυμα. Πριν παραδοθούν οποιαδήποτε δεδομένα σε έναν εμπορικό σύλλογο, θα πρέπει η κοινή χρήση των δεδομένων να ελεγχθεί και να εγκριθεί από το Νομικό Τμήμα.
- Οποιαδήποτε εγγραφή σε εμπορικό σύλλογο πρέπει να εγκρίνεται προκαταβολικά από τη σχετική επιχειρηματική μονάδα και το Νομικό Τμήμα και πρέπει να συμμορφώνεται με αυτές τις οδηγίες καθώς και με τις οδηγίες για εμπορικούς συλλόγους, οι οποίες έχουν εκδοθεί από την επιχειρηματική μονάδα.

Η επαφή με τους ανταγωνιστές είναι η πλέον σοβαρή και ευαίσθητη αντιμονοπωλιακή ανησυχία, και πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή όταν υπάρχουν οι συνθήκες για τέτοιες επαφές. Όταν υπάρχουν ερωτήματα σχετικά με την ορθή επικοινωνία με τους ανταγωνιστές ή με τη συμμετοχή σε εμπορικό σύλλογο, θα πρέπει να υποβάλλονται στο Νομικό Τμήμα.

Συναλλαγές με πελάτες

Ορισμένες ενέργειες που σχετίζονται με πελάτες, όπως η χρέωση χαμηλότερη του κόστους, διακρίσεις στην τιμολόγηση, δυσφήμιση των ανταγωνιστικών προϊόντων ή υπηρεσιών, εξαρτημένες πωλήσεις προϊόντων ή υπηρεσιών, αποκλειστική διάθεση, περιορισμοί στους όρους σύμφωνα με τους οποίους οι πελάτες μπορούν να μεταπωλούν ή η διακοπή πωλήσεων προς ένα πελάτη χωρίς νόμιμη αιτία, μπορεί να εγείρει σοβαρά αντιμονοπωλιακά θέματα. Πολλές από αυτές τις πρακτικές είναι ιδιαίτερα εύλατες στους αντιμονοπωλιακούς ελέγχους όταν η εταιρεία διαθέτει σημαντική ή δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται σε γενικές γραμμές αυτές οι πρακτικές και προσδιορίζονται οι περιστάσεις στις οποίες είναι σημαντικό να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα πριν κάνετε οποιαδήποτε ενέργεια.

Τιμολόγηση κάτω του κόστους

Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαιτούν από τις εταιρίες να τιμολογούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους υψηλότερα από ένα συγκεκριμένο κόστος, για παράδειγμα το μέσο μεταβλητό κόστος. Αυτό το θέμα προκύπτει στις περιπτώσεις που η χαμηλότερη του κόστους τιμολόγηση μπορεί να θέσει εκτός ανταγωνισμού μικρότερους αντιπάλους, με αποτέλεσμα να μπορεί η εταιρεία να αυξήσει

στη συνέχεια τις τιμές και να αναπληρώσει τα ακάλυπτα έξοδα και τα χαμένα κέρδη. Οι αντιμονοπωλιακοί κανόνες σε αυτό το θέμα είναι αρκετά περίπλοκοι και θα πρέπει να απευθύνεστε στο Νομικό Τμήμα κάθε φορά που κάποια από τις τιμές μας μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι κάτω του κόστους.

Διακρίσεις στην τιμολόγηση

Ένα άλλο θέμα τιμολόγησης το οποίο μπορεί να εγείρει αντιμονοπωλιακές ή ρυθμιστικές ανησυχίες είναι οι διακρίσεις στις τιμές και στις διαφημιστικές προσφορές ή υπηρεσίες ανάμεσα σε διαφορετικούς αγοραστές όταν αυτό επηρεάζει τον ανταγωνισμό. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ένα δικαστήριο μπορεί να κοιτάξει την “καθαρή” τιμή ενός προϊόντος που πουλήθηκε σε διαφορετικούς αγοραστές, αφού αφαιρεθούν τα κίνητρα, οι προσφορές και οι τυχόν άλλες υπηρεσίες. Από την άλλη πλευρά, ο νόμος υποστηρίζει την διαφοροποίηση των τιμών όταν είναι απαραίτητο για λόγους συναγωνισμού ή για να αντιπροσωπεύονται τα διαφορετικά έξοδα άσκησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Και πάλι, ο νόμος σχετικά με τη διαφοροποίηση των τιμών είναι αρκετά περίπλοκος και θα πρέπει να απευθύνεστε στο Νομικό Τμήμα κάθε φορά που κάποιες από τις τιμές μας μπορεί να θεωρηθούν μεροληπτικές και ενδέχεται να βλάψουν τον ανταγωνισμό μεταξύ αντιπάλων ή αγοραστών.

Δυσφήμιση

Παρόλο που επιτρέπεται να συγκρίνουμε τα προϊόντα μας με αυτά των ανταγωνιστών μας, πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί στις καθημερινές μας επαφές με τους πελάτες ώστε να μην κάνουμε αναληθή σχόλια ή συγκρίσεις για τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες των αντιπάλων μας. Είναι απόλυτα νόμιμο να εξηγήσουμε στους πελάτες τα αρνητικά σημεία των προϊόντων και των υπηρεσιών ενός ανταγωνιστή αρκεί η εξήγηση να μην είναι παραπλανητική και να είναι σχετική με τη συγκεκριμένη πώληση.

Δέσμευση (Εξαρτημένες πωλήσεις)

Δεσμευτικοί διακανονισμοί προκύπτουν όταν ένας πωλητής απαιτεί από έναν αγοραστή που επιθυμεί να προμηθευτεί ένα προϊόν (ή υπηρεσία) να αγοράσει και ένα δεύτερο προϊόν (ή υπηρεσία), το οποίο ο αγοραστής μπορεί να μην επιθυμεί, ως όρο για την αγορά του πρώτου προϊόντος. Αν ο πωλητής έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά του προϊόντος και μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την ανταγωνιστικότητα της αγοράς του άλλου προϊόντος, ο πωλητής κινδυνεύει να κατηγορηθεί ότι η συναλλαγή αποτελεί παράνομο δεσμευτικό διακανονισμό. Πριν γίνει οποιαδήποτε τέτοια πρόταση σε έναν πελάτη θα πρέπει να ερωτηθεί το Νομικό Τμήμα.

Συμφωνίες αποκλειστικής συναλλαγής

Οι συμφωνίες αποκλειστικής συναλλαγής αφορούν σε συμβόλαια στα οποία ο αγοραστής συμφωνεί να κάνει όλες τις προμήθειες που χρειάζεται από ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία από ένα μόνο προμηθευτή. Συμφωνίες αυτού του τύπου μπορεί να είναι υπέρ του ανταγωνισμού - για παράδειγμα, όταν η συμφωνία ισχύει για εύλογο χρονικό διάστημα και ο αγοραστής επωφελείται γιατί διασφαλίζει σταθερή τιμή χρέωσης και διαθεσιμότητα του προϊόντος. Συμφωνίες αυτού του τύπου θα πρέπει να εγκρίνονται προηγουμένως από το Νομικό Τμήμα, καθώς σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να περιορίζουν σημαντικά τις ευκαιρίες των αντιπάλων.

Σχέσεις με πελάτες μεταπώλησης

Μην κάνετε συμφωνίες με διανομείς για τις τιμές μεταπώλησης των προϊόντων μας. Οι προτεινόμενες τιμές μεταπώλησης επιτρέπονται, αλλά θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα πριν κάνετε μια πρόταση αυτού του είδους. Αν δεν έχετε την προηγούμενη έγκριση του Νομικού Τμήματος, μην επιλέγετε πελάτες θεωρώντας ότι θα μεταπωλούν μόνο σε αγορές και περιοχές ή σε άτομα που θα καθορίζουμε εμείς.

Η διανομή των προϊόντων μας μέσω ανεξάρτητων αλλά και εταιρικών καναλιών διανομής μπορεί να εγείρει αντιμονοπωλιακά θέματα επειδή η εταιρία είναι, ταυτόχρονα, προμηθευτής και ανταγωνιστής. Η νομοθεσία δεν απαιτεί οι εταιρικοί και ανεξάρτητοι διανομείς να έχουν ίση μεταχείριση όσον αφορά τις τιμές, την κατανομή των προϊόντων ή τις εμπορικές υπηρεσίες, αλλά οι ανεξάρτητοι διανομείς συχνά παραπονούνται αν αντιληφθούν ότι δεν αντιμετωπίζονται με ίσους όρους. Οι διευθετήσεις της διπλής διανομής είναι περίπλοκες και θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα πριν προχωρήσετε σε μια διευθέτηση αυτού του είδους. Επίσης, επειδή οι εταιρικοί διανομείς ανταγωνίζονται ανεξάρτητους διανομείς, δεν μπορούν να υπάρχουν συμφωνίες για τιμές μεταξύ τους.

Διακοπές σχέσεων

Η διακοπή της σχέσης μας με έναν πελάτη πρέπει να βασίζεται σε νόμιμους επιχειρηματικούς λόγους, τους οποίους πρέπει να τεκμηριώνετε πλήρως. Θα πρέπει προηγουμένως να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα. Υπάρχει το ενδεχόμενο να επιβληθούν πρόστιμα αν διακόψετε τις σχέσεις της εταιρείας με έναν πελάτη ο οποίος έχει αποφασίσει να προσφέρει υπηρεσίες ή προϊόντα ανταγωνιστικά των δικών μας υπηρεσιών ή προϊόντων. Σε ορισμένες περιπτώσεις, μπορεί να μην είναι νόμιμο να “κλείνετε την πόρτα” σε έναν πελάτη του οποίου η επιβίωση εξαρτάται από αυτές τις προμήθειες ή όταν η διακοπή των σχέσεων έχει στόχο να μας επιτρέψει να αναλάβουμε τις δραστηριότητες ενός πελάτη ο οποίος μπορεί επίσης να ανταγωνίζεται κάποια από τις επιχειρήσεις μας.

Συναλλαγές με προμηθευτές

Πολλές από τις αντιμονοπωλιακές αρχές που ισχύουν για τις συναλλαγές με τους πελάτες ισχύουν και για τις συναλλαγές με τους προμηθευτές, ιδιαίτερα όταν η εταιρεία κατέχει σημαντική ή δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται οι εξαρτημένες πωλήσεις, οι διακρίσεις στην τιμολόγηση, οι διακοπές σχέσεων και η αποκλειστική συναλλαγή. Θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα πριν συμπεριφερθείτε κατ' αυτόν τον τρόπο σε προμηθευτές.

Αμοιβαιότητα

Η αμοιβαιότητα σημαίνει συμφωνία αγοράς προϊόντων ή υπηρεσιών από έναν προμηθευτή με τον όρο να αγοράσει και αυτός προϊόντα και υπηρεσίες από εμάς. Μια εταιρία πολύ ισχυρή σε μια συγκεκριμένη αγορά θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτική και να αποφεύγει να χρησιμοποιεί την αγοραστική της δύναμη για να εξαναγκάσει τους προμηθευτές της να αγοράζουν τα δικά της προϊόντα και τις υπηρεσίες. Παρόλο που σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να μην έχουμε τέτοια δύναμη ή να μπορούμε να συνάψουμε μια νόμιμη συμφωνία για τις αμοιβαίες προμήθειες, η πολιτική μας σε γενικές γραμμές είναι να μη συμβαίνει αυτό. Οποιαδήποτε εξαίρεση αυτής της πολιτικής θα πρέπει να παίρνει έγκριση προηγουμένως από το Νομικό Τμήμα.

Αποδοχή διακρίσεων στις τιμές

Κάτω από συγκεκριμένες περιπτώσεις ο αντιμονοπωλιακός νόμος απαγορεύει σε έναν αγοραστή να επιβάλει εν γνώσει του την απαίτηση να του προσφέρει ο πωλητής ειδική τιμή. Λόγω της πολυπλοκότητας του θέματος των διακρίσεων στις τιμές, θα πρέπει να απευθύνεστε πάντοτε στο Νομικό Τμήμα.

Διπλοί ρόλοι προμηθευτών

Γενικά θα πρέπει να γνωρίζετε ότι μία εταιρία μπορεί να ενεργεί σε μία συναλλαγή μαζί μας ως προμηθευτής και σε μια άλλη συναλλαγή ως ανταγωνιστής. Όταν ένας προμηθευτής μπορεί να είναι ενδεχόμενος ανταγωνιστής μας, θα πρέπει να προσέχετε να μη μεταφέρετε πληροφορίες τις οποίες δεν πρέπει να μοιράζεστε με έναν ανταγωνιστή ή να συνάπτετε συμφωνίες αναφορικά με τιμές ή όρους πώλησης για το ανταγωνιστικό προϊόν. Συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα για να αναπτύξετε προφυλακτικά μέτρα τα οποία μπορούν να αποτρέπουν τη μεταφορά ανταγωνιστικών πληροφοριών σε έναν προμηθευτή ο οποίος είναι και ανταγωνιστής.

Προσέχετε τις διαφορούμενες δηλώσεις που μπορούν να παρερμηνευθούν

Στις αντιμονοπωλιακές περιπτώσεις συχνά εμπλέκονται υποκειμενικά θέματα προθέσεων και κινήτρων. Οι δικηγόροι των εναγόντων συχνά αναζητούν εμπρηστικές ή διαφορούμενες φράσεις που μπορούν να αναφερθούν αποσπασματικά ή να ερμηνευθούν λανθασμένα ως ενδεικτικές μονοπωλιακής πρόθεσης ή συμπεριφοράς. Ακολουθούν μερικά παραδείγματα φράσεων που μπορούν να παρερμηνευθούν:

Σχετικά με τη θέση στην αγορά:

“Το πλάνο της εταιρίας μας είναι να κυριαρχήσει στην αγορά.”

Ανησυχία: Ένας ρυθμιστής ή ενάγων μπορεί να παρερμηνεύσει τις λέξεις “το πλάνο είναι να κυριαρχήσει” ως ενδεικτικές παράνομης απόπειρας μονοπώλησης της αγοράς.

Σχετικά με τους ανταγωνιστές σας:

“Πρέπει να τους πατήσουμε σαν σκουλήκια.”

Ανησυχία: Ένας ρυθμιστής ή ενάγων μπορεί να παρερμηνεύσει τις λέξεις “πατάω”, “μπλοκάρω”, “καταστρέφω” και άλλους παρόμοιους όρους ως ενδεικτικούς αρπακτικής ή παράνομης πρόθεσης, αντί του επιθετικού, νόμιμου ανταγωνισμού με βάση την αξία του καθενός.

Σχετικά με τον καθορισμό τιμών:

“Φαίνεται ότι υπάρχει στη βιομηχανία ομόφωνη άποψη ότι οι τιμές θα αυξηθούν.”

Ανησυχία: Ένας ρυθμιστής ή ενάγων μπορεί να παρερμηνεύσει μια νόμιμη ερμηνεία των γεγονότων και των δυνάμεων της αγοράς ως παραδοχή ότι οι ανταγωνιστές συμφώνησαν να αυξήσουν τις τιμές.

Σχετικά με τομείς αμοιβαίου ανταγωνισμού:

“Άσ' τους να μείνουν στην αγορά τους, αυτά είναι τα δικά μας εδάφη.”

Ανησυχία: Ένας ρυθμιστής ή ενάγων μπορεί να παρερμηνεύσει τις φράσεις “στην αγορά τους” και “δικά μας εδάφη” ως ενδεικτικές κάποιου είδους συνωμοσίας των αντιπάλων για μοίρασμα αγορών.

Σχετικά με τα έγγραφά σας:

“Παρακαλώ να καταστραφεί μετά την ανάγνωση.”

Ανησυχία: Ένας ρυθμιστής ή ενάγων μπορεί να παρερμηνεύσει αυτή τη φράση ή άλλες παρόμοιες για να ισχυριστεί ότι το έγγραφο περιέχει αθέμιτες πληροφορίες ή προτείνει αθέμιτη συμπεριφορά.

Με λίγα λόγια:

Να είστε προσεκτικοί όταν γράφετε και μιλάτε ώστε να αποφεύγετε να κάνετε δηλώσεις — ακόμα και όταν γίνονται στα αστεία — που θα μπορούσαν να παρερμηνευθούν. Όλα τα έγγραφα είναι δυνατό να ανακαλυφθούν σε μια δικαστική υπόθεση, συμπεριλαμβανομένων των παλαιών προσχεδίων επιστολών και υπομνημάτων (περιλαμβάνονται επίσης τα ηλεκτρονικά αποθηκευμένα προσχέδια), χειρόγραφων σημειώσεων, τηλεφωνικών μηνυμάτων, e-mail, προσωπικών ημερολογίων, βιβλίων με ραντεβού και ημερολογίων. Επίσης, μπορεί να χρειαστεί να υποβληθούν έγγραφα στην κυβέρνηση σε σχέση με τον αντιμονοπωλιακό έλεγχο μιας προτεινόμενης εξαγοράς ή κοινοπραξίας. Είναι πολύ σημαντικό να έχετε στο μυαλό σας τις αντιμονοπωλιακές αρχές όταν γράφετε και μιλάτε και να βεβαιώνετε ότι γράφετε και μιλάτε με ακρίβεια πάντοτε. Επιπλέον, όταν ζητάμε από κάποιο τρίτο μέρος να ετοιμάσει ένα έγγραφο για λογαριασμό μας ή για δικό μας όφελος, είναι σημαντικό αυτά τα έγγραφα του τρίτου μέρους να ετοιμαστούν με γνώμονα αυτές τις αντιμονοπωλιακές αρχές δεδομένου ότι και αυτά τα έγγραφα μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε μια δίκη που αφορά αντιμονοπωλιακά θέματα.

Έρευνες, αναζητήσεις και κατασχέσεις

Είναι πιθανό, ως μέρος μιας κρατικής έρευνας (μερικές φορές απροειδοποίητα), κρατικά στελέχη να επιθεωρήσουν τα γραφεία μας για να πάρουν έγγραφα. Μια επιτόπια επιθεώρηση είναι, βέβαια, ένα πολύ σημαντικό ζήτημα αλλά δεν πρέπει να προκαλεί ανάγνια αναστάτωση. Δεν σημαίνει ότι η UTC έχει παραβιάσει κάποιο νόμο. Αν εφαρμοστούν οι κατάλληλες οδηγίες, η επιθεώρηση θα πρέπει να προκαλέσει ελάχιστη ενόχληση. Επιβάλλεται, πάντως, ο προσεκτικός και σωστός χειρισμός μιας επιτόπιας επιθεώρησης. Πρέπει να πληροφορήσετε αμέσως το Νομικό Τμήμα όταν βρεθείτε αντιμέτωποι με μια αίτηση για πληροφορίες ή με μια έρευνα κρατικής αρχής. Θα πρέπει να καταβάλετε κάθε δυνατή προσπάθεια να εξασφαλίσετε την παρουσία δικηγόρου πριν συζητήσετε το παραμικρό με τους επιθεωρητές. Θα πρέπει επίσης να παρακολουθείτε προσεκτικά τα έγγραφα που εξετάζονται ή/και αντιγράφονται από τους κυβερνητικούς εκπροσώπους.

Ο ρόλος του νομικού τμήματος

Κατά την εκτέλεση των εργασιών σας, θα έρχεστε κατά καιρούς αντιμέτωποι με συμπεριφορές ή καταστάσεις που έχουν σχέση με αντιμονοπωλιακά θέματα. Αν αντιμετωπίζετε μια κατάσταση στην οποία μπορεί να εμπλέκονται αντιμονοπωλιακά θέματα — ή αν δεν είστε βέβαιοι αν σε μια κατάσταση εμπλέκονται αντιμονοπωλιακά θέματα — μη συνεχίσετε τη συμπεριφορά ή τη συζήτηση πριν συμβουλευθείτε τον προϊστάμενό σας και επικοινωνήσετε με το Νομικό Τμήμα.



United Technologies

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101