

Antitrust- handledning för anställda

Ett brev från ordföranden

Att följa antitrustlagarna är av högsta prioritet för United Technologies Corporation (UC). Denna handledning är avsedd att hjälpa dig följa dessa lagar, att göra dig förtrogen med de allmänna principerna bakom antitrustlagarna och de straff som förknippas med brott mot dessa lagar, samt att hjälpa dig känna igen problem eller frågeställningar för vilka du bör söka hjälp av den juridiska avdelningen.

Antitrustlagarna har till syfte att skydda och främja konkurrens. Dessa lagar reflekterar tron att, på en aktivt konkurrerande marknad, så kommer de mest innovativa och effektiva företagen att frodas och konsumenterna kommer att få de bästa produkterna och tjänsterna tillgängliga för lägsta möjliga pris. UTC ansluter sig till antitrustlagarnas målsättningar och det är UTC:s policy, och det åligger varje anställd att säkerställa, att all verksamhet bedrivs i enlighet med dessa lagar.

Ett brott mot antitrustlagarna, även i samband med en mindre transaktion, kan få svåra följder för enskilda, inklusive fängelsestraff, och kan medföra stora bötesbelopp och förlägenhet för UTC. Anställda som underlåter att följa lagen och UTC:s policy kommer vidare att bli föremål för disciplinära åtgärder, inklusive avsked. Jag uppmanar dig att läsa denna handledning noga, att följa dess råd och att kontakta den juridiska avdelningen om du har några frågor.



George David
Ordförande och VD

Innehållsförteckning

	Sid.
United Technologies Corporations policy beträffande efterlevnad av antitrustregler	1
Varför det är viktigt att vi beaktar antitrustlagarna	1
Affärsmetoder som granskas: Gemensamt agerande och agerande från ett enskilt företag	2
Mellanhavanden med konkurrenter	2
Mellanhavanden med kunder	4
Mellanhavanden med leverantörer	6
Var uppmärksam på tvetydiga uttalanden som kan feltolkas	6
Den juridiska avdelningens roll	7

United Technologies Corporations Policy betröffande efterlevnad av antitrustregler

United Technologies Corporation (UTC) och övriga bolag i koncernens policy är att strikt följa lagarna i USA och i alla övriga jurisdiktioner där vi bedriver verksamhet. Detta innefattar strikt efterlevnad av alla tillämpliga antitrustlagar. Alla anställda ansvarar för att säkerställa att verksamheten bedrivs i enlighet med dessa lagar och med UTC:s etiska regler. Denna handledning är avsedd att hjälpa dig känna igen affärssituationer där antitrustfrågeställningar kommer upp så att du kan få nödvändig rådgivning.

Denna handledning är inte en sammanfattning av tillämpliga antitrustlagar, vilka kan vara komplicerade och subtila under vissa omständigheter. Det är snarare så att handledningen styr dig bort från beteende som kan skapa till och med ett sken av antitrustproblem. Allt agerande som kan medföra antitrustfrågor skall granskas i förväg av den juridiska avdelningen.

Denna handledning behandlar inte antitrustlagarnas effekt på förvärv, avyttringar, sammanslagningar och joint ventures. Om du överväger en transaktion i vilken UTC kommer att förvärva eller ge upp kontroll av en verksamhet eller dess tillgångar, bör du kontakta den juridiska avdelningen.

Varför det är viktigt att vi beaktar antitrustlagarna

Underlåtenhet att följa antitrustlagar medför stora risker för företaget, dess anställda och dess aktieägare. Straffen vid brott mot lagen är hårda, inklusive fängelsestraff, kraftiga böter och djup och långt verkande skada på UTC:s rykte.

- 1. Anställda som inte följer antitrustlagarna kommer att bli föremål för disciplinära åtgärder** — Sådana åtgärder kan inkludera avsked, beroende på överträdelsens art.
- 2. Straffrättsliga sanktioner** — Brott mot den s.k. Sherman Act, den viktigaste federala antitrustlagen i USA, är ett brott som inte är ringa. För varje överträdelse, kan en enskild person få fängelse i upp till tio år och beläggas med böter på upp till \$1 miljon. Ett bolag kan beläggas med böter på upp till \$100 miljoner eller ett alternativt maximalt bötesbelopp som uppgår till dubbla den monetära vinst eller förlust (beroende på vilket belopp som är högst) som uppstått till följd av överträdelsen. En del böter som utdömts nyligen har varit i en storleksordning om hundratals miljoner dollar. Myndigheterna driver målen aktivt och insisterar på avsevärda fängelsestraff och enorma böter för svåra överträdelser som t.ex. otillbörlig prissamverkan, gemensam budgivning samt kund- och marknadsuppdelning.
- 3. Stora skadeståndsbelopp** — Skadeståndsbelopp i civilmål kan uppnå hundratals miljoner dollar. Vid framgångsrika skadeståndsmål utdöms automatiskt skadestånd som motsvarar tre gånger den faktiska skadan. Lockade av de tredubbla skadestånden, försöker distributörer, kunder och även leverantörer ofta att omvandla ordinära kommersiella tvister till antitrustöverträdelser.
- 4. Gemensamt och enskilt ansvar** — Varje person och varje bolag som deltar i en överträdelse av antitrustlagarna ansvarar för 100 % av de skador eller överdebiteringar som blir följden, även om företaget bara har en ytterst liten del av försäljningen i den marknad som påverkas. Vidare kan företaget, och dess försäkringsgivare, inte hålla enskilda personer ansvarsfria beträffande denna betalningsskyldighet.
- 5. Förbud** — Förbud och vitesförelägganden kan innehålla vissa förbud som går utanför den ursprungliga överträdelsen. Sådana förbud, vilka kan pågå i tiotals år, kan allvarligt hindra framtida affärsverksamhet och affärsmöjligheter.

6. **Utestängande från myndighetskontrakt** — UTC kan utestängas från kontrakt med de federala myndigheterna, som är vår största enskilda kund över hela världen, till följd av kriminella eller civilrättsliga överträdelser av federala eller delstatliga antitrustlagar.
7. **Betalning av kärandens advokatarvoden** — En vinnande kärande tilldöms advokatarvoden, även om det skadeståndsbelopp som skall betalas är litet.
8. **Höga advokatarvoden** — Antitrustmål är ytterst kostbara, och kräver särskilda specialiserade antitrustadvokater samt expertvittnen i form av antitrustekonomer, revisorer och andra vittnen. Försäkring kanske inte existerar, är otillräcklig eller kanske inte täcker dessa kostnader. Följden kan bli att stora kostnader belastar UTC:s budget, även om företaget inte har gjort sig skyldigt till något fel.
9. **Förlust av tid** — Förutom skadestånd och utgifter, medför antitrustmål att anställda och chefer vid företaget som måste involveras i tvisten, slösar värdefull tid och energi. Typiska aktiviteter innefattar att hitta, frambringa och granska stora mängder av företagets dokument och elektroniska filer, förbereda inför vittnesmål, svara på långa tidskrävande skriftliga förberedande frågor från motparten, delta i muntliga förhör och intervjuer med motståndarsidans advokater samt vittna vid rättegången.
10. **Avslöjande av konfidentiell information, affärsolägenheter och förlägenhet** — Muntliga intervjuer med företagets personal och bolagets dokument, inklusive e-post och personliga almanackor som tillhandahållits under sådana förberedande förhandlingar kan offentliggöras i domstol, annat offentligt forum eller via nyhetsmedia. Sådant avslöjande kan skada vårt rykte, även om ifrågakvarande agerande är lagligt.
11. **Delstatliga och internationella antitrustlagar** — Våra delstater och de flesta andra länder har antitrustlagar (kallas i vissa länder för konkurrenslagar) som vanligen tillhandahåller ett separat men parallellt system för verkställighet i jämförelse med de federala antitrustlagarna. Överträdelse av dessa lagar kan medföra att flera myndigheter inleder undersökningar eller att samma agerande blir föremål för tvist i två eller flera domstolar samtidigt.

Affärsmetoder som granskas:

Gemensamt agerande och agerande från ett enskilt företag:

Antitrustlagarna är avsedda att skydda vårt fria marknadssystem och vilar på premissen att kraftig konkurrens kommer att skapa bästa möjliga fördelning av ekonomiska resurser, så att produkter och tjänster får lägsta möjliga pris till bästa möjliga kvalitet. Till stöd för denna målsättning förbjuder antitrustlagarna i allmänhet två typer av agerande: (1) gemensamma åtgärder som på ett orimligt sätt hindrar konkurrensen och (2) ensidigt agerande som antingen bevarar ett företags monopol eller driver ett företag till en monopolposition, eller allvarligt hotar att göra detta. Andra aspekter av antitrustlagarna förbjuder vissa typer av prisdiskriminering samt otillåtet handelsbruk.

Följande diskussion sammanfattar och ger ledning beträffande antitrustfrågeställningar som kan uppstå vid våra mellanhavanden med konkurrenter, kunder och leverantörer:

Mellanhavanden med konkurrenter

Kontakter och överenskommelser med konkurrenter är mycket farligt och den vanligaste orsaken till kriminella verkställighetsåtgärder av antitruståklagare såväl som tredubbla skadeståndsanspråk av enskilda privatpersoner. Det är UTC:s policy att fatta sina egna oavhängiga beslut beträffande vilka produkter och tjänster som skall erbjudas, var och hur de skall erbjudas samt till vilket pris.

Antitrustlagarna förbjuder i allmänhet överenskommelser mellan konkurrenter som på ett orimligt vis hämmar konkurrensen. Anställda skall vara extremt försiktiga beträffande någon kontakt med en konkurrent. Om inget giltigt, lagligt ändamål existerar, får inget avtal (eller försök till avtal) ingås med någon representant för en konkurrent beträffande priser, prissättningspolicy, rabatter, avdrag eller andra försäljningsvillkor. Det finns liknande förbud mot avtal (eller försök till avtal) med en konkurrent för att begränsa produktionen, fördela kunder, marknader eller territorier, bojkott av kunder eller leverantörer eller att undertrycka teknologisk utveckling.

Vad är ett avtal?

Ett avtal är ett utbyte av åtaganden att avtalets parter kommer att agera eller underlåta att agera på ett visst sätt. Konceptet "avtal" i antitrustlag är mycket brett, och går bortom enkla muntliga eller skriftliga överenskommelser mellan konkurrenter för att, exempelvis, höja eller stabilisera priser. En klagande kan bevisa ett "avtal" mellan konkurrenter utan något bevis på muntligt eller skriftligt avtal. Tvärt om kan juryn dra slutsatsen att ett "avtal" eller en "underförstådd överenskommelse" existerar med hjälp av fakta och omständigheter. Vissa domstolar och juryer finner ett avtal även då parterna inte har kommunicerat direkt med varandra beträffande ändamålet, detaljerna eller det sätt på vilket det påstådda avtalet skulle genomföras. En jury kan anta att ett avtal föreligger enbart på grund av agerande eller på grund av marknadshändelser, t.ex. en prishöjning som skulle ha uppstått på grund av en konkurrentkontakt.

Således måste anställda undvika alla situationer från vilka andra skulle kunna dra slutsatsen att ett avtal mellan konkurrenter föreligger. Säkrast är att tacka nej till att delta i alla möten eller kommunikationer med en konkurrent, om det inte enkelt kan bevisas att det föreligger ett giltigt, lagligt ändamål. En anställd får aldrig diskutera anbud, enskilda kunder eller territorier eller någon annan information som har anknytning till konkurrenskraftig prissättning eller marknadsföring av varor eller tjänster med en konkurrent. Om en konkurrent börjar diskutera några av dessa frågor, skall du omedelbart vägra att delta, lämna mötet eller på annat sätt avsluta samtalet och kontakta den juridiska avdelningen så snart detta är praktiskt möjligt. Undantag till dessa riktlinjer, t.ex. legitima leverantörstransaktioner inom bolaget eller joint ventures, skall godkännas i förväg av den juridiska avdelningen. Vidare får du inte använda tredje parter, inklusive konsulter och leverantörer, för att befordra information till en konkurrent som skulle vara olämplig om den kommunicerades direkt.

Vilka typer av avtal är olagliga?

Domstolarna har fastställt att vissa typer av avtal sannolikt kommer att skada konkurrensen i sådan utsträckning att ingen detaljerad undersökning krävs. Dessa typer av avtal behandlas som olagliga per se eftersom domstolarna utgår från att de negativt påverkar konkurrensen, utan att ta hänsyn till deras ändamål eller effekt. Även ett försök att ingå ett sådant avtal kan vara olagligt och i strid med UTC:s policy.

• Prissamverkan

Mest framträdande bland de avtal som är olagliga per se är de som har att göra med prissamverkan. Konceptet prissamverkan är mycket brett och innefattar gemensamma ansträngningar för att fastställa anbud, för att fastställa eller stabilisera priser, för att etablera en formel eller metod för att beräkna priser, för att komma överens om standardrabatter eller rabattnivåer, för att fastställa standardvillkor för kredit eller garantier eller för att överenskomma om tid för meddelande om prisändringar. Detta beteende kommer sannolikt att åtalas som otillbörlig prissamverkan.

I den ytterst konkurrensutsatta miljö i vilken UTC driver verksamhet, kan det bli nödvändigt att övervaka en konkurrens priser och att reagera på andras prissättning. Det finns inget som hindrar oss från oberoende, ensidiga och legitima åtgärder för att möta de priser som våra konkurrenter erbjuder.

Således kan anställda införskaffa konkurrenters prislistor från legitima källor, som t.ex. kunder och branschtidningar. Anställda skall alltid klart och tydligt skriftligen identifiera var de har erhållit konkurrenternas prisinformation.

UTC:s policy tillåter emellertid inte utbyte av prislistor, bud eller anbud med konkurrenter. Sådant agerande kan bidra till ett sken av sammansvärjelse, även om det i själva verket inte förelåg något prisrelaterat avtal mellan konkurrenterna.

• Fördelning av kunder eller territorier

Överenskommelser mellan konkurrenter för att fördela kunder eller territorier kan likaledes anses utgöra ett avtal som per se är olagligt. Därför skall du inte avtala eller försöka avtala med en konkurrent om att sälja eller avstå från att sälja till en kund eller en grupp av kunder. Du skall således inte avtala eller ens försöka komma fram till ett avtal med en konkurrent om att sälja eller avstå från att sälja i något geografiskt område; och avtala inte eller försök inte att avtala om att fördela eller dela på en kund.

• Gruppbojkotter eller gemensam vägran att göra affärer

Överenskommelser mellan konkurrenter att vägra göra affärer med en annan konkurrent kan anses olagliga under vissa omständigheter, i synnerhet då de avtalande konkurrenterna har marknadskraft, eller då de nekar den uteslutna konkurrenten tillgång till någon anläggning, leverantör eller marknad som behövs för att konkurrera effektivt. Föreslå, överväg eller avtala inte om sådana villkor som har denna effekt utan föregående granskning och godkännande av den juridiska avdelningen.

• Branschföreningar

Vissa anställda deltar då och då i olika branschföreningar och yrkesorganisationer. Branschföreningar kan ägna sig åt legitim verksamhet som övervakning av myndighetsreglering, föreslagen lagstiftning eller hälso- och säkerhetsregler som påverkar branschen eller som förbättrar produktsäkerheten. Dessa organisationer kan emellertid, om de används felaktigt, skapa tillfälle för konkurrenter att diskutera angelägenheter som kan anses vara känsliga ur konkurrenssynpunkt. Därför är det viktigt att alla kommunikationer med faktiska eller potentiella konkurrenter vid branschorganisationsmöten eller andra gemensamma branschaktiviteter endast innehåller sådan information som krävs för gruppens legitima verksamhet. Undvik diskussioner som i efterhand kan medföra anklagelser att ett olagligt avtal ingåtts. Det kan räcka med att vara närvarande vid ett möte där konkurrenskänsliga angelägenheter diskuterats för att detta skall kunna användas som bevis för att du och UTC har deltagit i ett inskränkande avtal, även om du inte deltog i dessa diskussioner.

Först och främst är det UTC:s policy att alla branschorganisationer där UTC eller en anställd är medlem måste ha ett juridiskt ombud som kan ge rådgivning till organisationen beträffande antitrustlagarna. Alla avvikelser från denna policy måste godkännas av den juridiska avdelningen.

För det andra måste följande procedurer beaktas beträffande alla möten med medlemmar i en branschorganisation angående sådant som är av gemensamt intresse för branschen:

- En dagordning måste cirkuleras före varje möte och, om praktiskt möjligt, granskas av den juridiska avdelningen för att fastställa huruvida konkurrenskänsliga ämnen kommer att diskuteras. Delta inte i ett möte om olämpliga ämnen finns med på dagordningen. Om det inte är praktiskt att i förväg cirkulera en dagordning, skall du sikta på att vidarebefordra dagordningen till den juridiska avdelningen efter mötet så att den juridiska avdelningen får möjlighet att föra register över föreningens aktiviteter. Branschföreningen skall också föra protokoll vid mötet och företagets representant skall om möjligt vidarebefordra detta till den juridiska avdelningen.
- Om en konkurrenskänslig fråga tas upp vid ett möte, måste företagets representant omedelbart och offentligt distansera sig själv och företaget från diskussionen, begära att detta noteras i protokollet samt omedelbart därefter lämna mötet och utan dröjsmål informera den juridiska avdelningen.
- Viktigast är att ingen representant för företaget får ingå något avtal eller underförstådd överenskommelse, vare sig av formell eller informell natur, beträffande priser, marginaler, försäljningsvillkor, produktionsvolym, forskning och utvecklingsprojekt, kunder eller

marknader. Vidare får ingen information utbytas beträffande ett enskilt företags priser eller kostnader, marknadsförings-, produktions-, eller forskningsplaner eller beträffande några aktuella försäljnings- eller fraktstatistiksiffror. Det kan vara tillåtet att förse branschorganisationen med vissa historiska data för sammanställning av allmän branschstatistik, under förutsättning att sådan information som avslöjas till konkurrenter är sammanställd och anonym. Innan någon information lämnas till en branschorganisation, måste den juridiska avdelningen granska och godkänna åtgärden.

- Alla medlemskap i en branschorganisation måste godkännas i förväg av relevant affärsenhet och den juridiska avdelningen, och dessa riktlinjer samt eventuella riktlinjer som utfärdats av affärsenheten, måste följas.

Kontakt med konkurrenter är den allvarligaste och känsligaste av alla antitrustfrågor, och man måste vara ytterst noga så snart tillfälle för sådan kontakt föreligger. Alla frågor beträffande lämpliga kommunikationer med konkurrenter eller om deltagande i en branschorganisation skall hänvisas till den juridiska avdelningen.

Mellanhavanden med kunder

Vissa aktiviteter beträffande kunder, t.ex. prissättning under självkostnad, prisdiskriminering, ringaktande av en konkurrents produkter eller tjänster, knytande av en produkt till en annan, exklusivavtal, restriktion av de villkor under vilka en kund får återförsälja eller avstängning av en kund utan legitimt skäl, kan medföra allvarliga antitrustproblem. Många av dessa åtgärder är synnerligen sårbara för antitrustgranskning, då företaget har en betydande eller dominerande marknadsposition. I detta avsnitt beskrivs dessa åtgärder i stora drag och de situationer då det är viktigt att konsultera den juridiska avdelningen innan några åtgärder vidtas identifieras.

Prissättning under självkostnad

Under vissa omständigheter kräver antitrustlagarna att företag prissätter sina produkter och tjänster vid nivåer över en viss självkostnadsnivå, t.ex. genomsnittlig variabel kostnad. Denna frågeställning uppstår då prissättning under självkostnadspris skulle driva ut mindre konkurrenter för att därefter låta företaget höja sina priser och ta igen sina omkostnader och den uteblivna vinsten. Antitrustreglerna inom detta område är ytterst komplexa och den juridiska avdelningen bör kontaktas så snart några av våra priser skulle kunna anses vara under självkostnadspris.

Prisdiskriminering

En annan prissättningsåtgärd som kan medföra antitrust- eller lagproblem är prisdiskriminering, kampanjavdrag eller tjänster som skiljer sig för olika kunder då detta påverkar konkurrensen. Under vissa omständigheter kan en domstol titta på "netto"-priset för en produkt som säljs till olika kunder efter avdrag för bonus, prisrabatter och andra tjänster. Å andra sidan kan det enligt lagen vara försvarbart om olika priser krävs för att bemöta konkurrensen eller om prissättningen reflekterar olika kostnader för att driva verksamheten. Även i detta fall är lagarna om prisdiskriminering ytterst komplexa och du bör kontakta den juridiska avdelningen så snart några av våra priser skulle kunna anses vara diskriminerande och kan skada konkurrensen från rivaler eller mellan köpare.

Ringaktande

Vi får lov att jämföra våra produkter och tjänster med våra konkurrenters, men vi måste vara försiktiga i våra dagliga marknadsföringskontakter med våra kunder så att vi inte gör osanna uttalanden eller jämförelser beträffande våra konkurrenters produkter eller tjänster. Det är tillåtet att förklara de negativa aspekterna hos en konkurrents produkter och tjänster så länge som beskrivningen inte är missvisande och är relevant för den aktuella försäljningssituationen.

Koppling

Kopplingsavtal uppstår när en säljare kräver att en köpare som önskar köpa en produkt (eller tjänst) också köper en annan produkt (eller tjänst) som köparen kanske inte vill ha, som ett villkor för att köpa den första produkten. Om säljaren har en dominerande marknadsställning för produkten och kan skapa en negativ effekt för marknaden för den andra produkten, riskerar säljaren att detta anses utgöra ett olagligt kopplingsavtal. Kontakta den juridiska avdelningen innan något sådant avtal föreslås till en kund.

Ensamrättsavtal

Ensamrättsavtal innefattar avtal i vilka en köpare går med på att täcka alla sina behov för en viss produkt eller tjänst från en leverantör. Sådana avtal kan vara konkurrensfrämjande – till exempel när avtalet gäller under en rimlig tidsperiod och köparen drar fördel genom att stabilisera det pris man betalar eller genom att tillförsäkra tillgången. Sådana avtal bör godkännas i förväg av den juridiska avdelningen, eftersom de under vissa omständigheter på ett orimligt sätt kan reducera konkurrenternas möjligheter.

Relationer med återförsäljarkunder

Gör inga överenskommelser med återförsäljarkunder beträffande återförsäljningspriser för våra produkter. Rekommenderade återförsäljningspriser är tillåtna, men du måste konsultera den juridiska avdelningen innan sådana rekommendationer görs. Välj inte kunder, utan föregående godkännande av den juridiska avdelningen, med en överenskommelse att de endast kommer att sälja på marknader eller i territorier eller till personer som specificeras av oss.

Distribution av våra produkter via såväl oberoende som företagsägda distributionskanaler kan orsaka antitrustproblem eftersom företaget samtidigt agerar som både leverantör och konkurrent. Lagen kräver inte att företagsägda och oberoende distributörer behandlas lika när det gäller priser, tilldelning av produkter eller marknadstjänster, men oberoende distributörer klagat ofta om de känner att de inte erhåller likvärdiga villkor. Dubbla distributionsarrangemang är komplicerade och du bör kontakta den juridiska avdelningen innan du gör en sådan överenskommelse. Vidare, eftersom företagsägda distributörer konkurrerar med oberoende distributörer, får det inte förekomma några prisöverenskommelser dem emellan.

Uppsägningar

Uppsägning av vårt förhållande med en kund måste baseras på legitima affärsskäl, vilka du bör dokumentera till fullo. Den juridiska avdelningen skall konsulteras i förväg. Böter kan bli följden om du säger upp ett affärsförhållande med en kund som har beslutat erbjuda tjänster eller produkter som konkurrerar med våra tjänster och produkter. Det kan under vissa omständigheter vara olagligt att "stänga av" en kund vars överlevnad är beroende av dessa leveranser, eller då uppsägningen är ägnad att möjliggöra för oss att ta över aktiviteterna för en kund som också konkurrerar med en av våra verksamheter.

Mellanhavanden med leverantörer

Många av de antitrustprinciper som gäller våra mellanhavanden med kunder, gäller även i vårt förhållande till leverantörer, i synnerhet då företaget har en betydande eller dominerande marknadsställning. Dessa innefattar kopplingsavtal, prisdiskriminering, uppsägningar och avtal om ensamrätt. Du bör kontakta den juridiska avdelningen innan du agerar på detta vis med leverantörer.

Reciprocitet

Reciprocitet innebär att man överenskommer att köpa produkter eller tjänster av en leverantör på det villkor att leverantören också lovar att köpa produkter och tjänster från oss. Ett företag med avsevärd köpkraft i en viss marknad, bör vara extra noga med att inte använda denna köpkraft för att tvinga sina leverantörer att köpa dess produkter och tjänster. I vissa fall kanske vi inte har sådan marknadskraft, och det skulle eventuellt vara möjligt att skapa ett lagligt reciprocitetsavtal, men det är vår allmänna policy att inte göra detta. Alla undantag till denna policy måste godkännas av den juridiska avdelningen i förväg.

Erhålla diskriminerande pris

Under vissa omständigheter förbjuder antitrustlagarna en köpare att avsiktligt förmå en säljare att erbjuda ett diskriminerande pris. På grund av att prisdiskrimineringsfrågor är så komplicerade, bör alla sådana frågor hänvisas till den juridiska avdelningen för granskning.

Dubbla leverantörsroller

I allmänhet bör du vara medveten om att ett företag kan ha en funktion i en transaktion som leverantör och som konkurrent i en annan transaktion. I de fall då en leverantör är eller kan bli en konkurrent till oss, skall du vara noga med att inte avslöja information som är olämplig för konkurrenter eller att avtala om priser eller försäljningsvillkor beträffande den konkurrerande produkten. Var god kontakta den juridiska avdelningen för att utveckla skyddsåtgärder som kan förhindra överföring av konkurrensinformation till en leverantör som också är en konkurrent.

Var uppmärksam på tvetydiga uttalanden som kan feltolkas

Antitrustmål handlar ofta om subjektiva frågor beträffande uppsåt och motiv. Kärandesidan söker ofta efter provocerande eller tvetydiga fraser som kan citeras utanför sitt sammanhang eller felaktigt betecknas som tecken på antikonkurrerande uppsåt eller beteende. Nedan följer några exempel på fraser som kan feltolkas:

Beträffande marknadsposition:

“Vårt företags plan är att uppnå en dominerande marknadsställning.”

Problem: En kontrollant eller käreande kan feltolka “plan att uppnå en dominerande marknadsställning” som bevis för ett olagligt försök att skapa monopol på marknaden.

Beträffande dina konkurrenter:

“Vi borde krossa de här typerna.”

Problem: En kontrollant eller käreande kan feltolka “krossa”, “blockera”, “förstöra” och andra liknande termer som medgivande till ett piratliknande eller uteslutande agerande, till skillnad från aggressiv, legitim konkurrens som baseras på förtjänst.

Beträffande prisöverenskommelser:

“Det verkar vara den allmänna uppfattningen i branschen att priserna kommer att stiga.”

Problem: En kontrollant eller käreande kan feltolka en legitim tolkning av marknadshändelser och marknadskrafter som ett medgivande att konkurrenter har kommit överens om att höja priserna.

Beträffande fördelning av konkurrensområden:

“Låt de stanna på sin marknad. Detta är vårt territorium.”

Problem: En kontrollant eller käreande kan feltolka “sin marknad” och “vårt territorium” som tecken på att rivaler har kommit överens om att fördela marknader.

Beträffande dina dokument:

“Var god förstör efter läsning.”

Problem: En kontrollant eller kändare kan felaktigt tolka denna och liknande fraser och anse att den visar att dokumentet innehöll olämplig information som pekar på olagligt beteende.

Sammanfattningsvis:

Var försiktig i såväl tal som skrift för att undvika alla uttalanden – även om de endast sker för skojs skull – som skulle kunna misstolkas. Alla dokument kan bli föremål för granskning vid en tvist, inklusive gamla utkast till brev och promemorior (inklusive elektroniskt sparade utkast), handskrivna anteckningar, telefonmeddelanden, e-post, personliga dagböcker, kalendrar etc. Vidare kanske dokumenten måste lämnas in till myndigheterna i anknytning till en antitrustgranskning av ett föreslaget förvärf eller joint venture. Det är av yttersta vikt att hålla antitrustprinciperna i åtanke när du uttrycker dig i skrift eller tal och att alltid vara noggrann med att innehållet i allt du säger är korrekt. Vidare är det, när vi ber en tredje part att bereda ett dokument åt våra vägnar, viktigt att dessa tredjepartsdokument iordningställs med samma antitrustregler i åtanke eftersom dessa dokument också kan begäras vid en antitrusträttegång.

Undersökningar, rannsakingar och beslag

Det är möjligt att myndighetspersoner, som en del av en undersökning (ibland utan förvarning), inspekterar våra kontor för att beslagta dokument. En inspektion på platsen är givetvis en allvarlig företeelse, men skall inte orsaka onödigt oro. Det innebär inte att UTC har brutit mot någon lag. Om korrekta riktlinjer efterlevs, bör inspektionen endast orsaka minimalt arbetsavbrott. Det är, detta till trots, avgörande att en på platsen genomförd inspektion handläggs noggrann och på lämpligt sätt. Du måste informera den juridiska avdelningen omedelbart när du konfronteras med en begäran om information eller rannsaking av en myndighet. Du bör göra ditt bästa för att tillförsäkra att en advokat är närvarande innan du diskuterar någonting med inspektörerna. Du skall också hålla noggrann kontroll över vilka dokument som granskas och/eller kopieras.

Den juridiska avdelningens roll

Vid utförande av dina arbetsuppgifter, kommer du då och då att stöta på beteende eller situationer som medför antitrustfrågor. Om du står inför en situation som medför antitrustfrågor – eller om du är osäker på om en situation medför antitrustfrågor – får du inte fortsätta agerandet eller konversationen innan du har kontaktat din chef eller den juridiska avdelningen.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101