

Οδηγός νομοθεσίας  
περί ανταγωνισμού της  
Ευρωπαϊκής Ένωσης  
για τους υπαλλήλους

---


## Αγαπητέ συνάδελφε στη UTC

Σκοπός του παρόντος Οδηγού είναι να σας βοηθήσει να καταλάβετε τους νόμους περί ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Καθώς μεγαλώνει η εταιρία μας και οι επιχειρηματικές της δραστηριότητες γίνονται όλο και περισσότερο παγκοσμιοποιημένες και σύνθετες, όλοι οι υπάλληλοι πρέπει να καταλαβαίνουν και να συμμορφώνονται με αυτούς τους νόμους.

Παρακαλώ να διαβάσετε αυτούς τους κανόνες και να τους εφαρμόζετε με προσοχή. Οι νόμοι περί ανταγωνισμού έχουν πολλές λεπτές διαφορές και θα πρέπει να συμβουλευέστε το Νομικό Τμήμα αν έχετε αμφιβολίες σχετικά με τη νομιμότητα κάποιας ενέργειας. Επίσης, είναι σημαντικό να αποφεύγουμε ενέργειες ή δηλώσεις που δίνουν την εντύπωση αμφισβητήσιμης συμπεριφοράς.

Ο παρών Οδηγός δεν εξετάζει τους νόμους περί ανταγωνισμού όπως εφαρμόζονται σε εξαγορές, συγχωνεύσεις και κοινοπραξίες. Αν σας απασχολεί κάποια συναλλαγή στην οποία η UTC πρόκειται να αποκτήσει ή να εκχωρήσει τον έλεγχο μιας επιχείρησης ή των κεφαλαίων της, συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα.

Να συμβουλευέστε αυτόν τον Οδηγό τακτικά και να ακολουθείτε τις σχετικές οδηγίες για να μπορεί η UTC να εκπληρώνει τους επιχειρηματικούς στόχους και τις νομικές υποχρεώσεις της.



George David  
Πρόεδρος και Γενικός Διευθυντής

---

## Πίνακας περιεχομένων

### Σελίδα

Εισαγωγή	1
Γενικές οδηγίες	2
Γενική παρουσίαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ	3
Σχέσεις με ανταγωνιστές	4
Σχέσεις με πελάτες	6
Σχέσεις με διανομείς	7
Σχέσεις με προμηθευτές	7
Έρευνες, αναζητήσεις και κατασχέσεις	8
Δημιουργία εγγράφων	8
Συμπέρασμα	9

## Εισαγωγή

Ο παρών Οδηγός ετοιμάστηκε από την εταιρία United Technologies Corporation (“UTC”) και τις θυγατρικές της με σκοπό να σας βοηθήσει να καταλάβετε τη νομοθεσία της Ευρωπαϊκής Ένωσης (“ΕΕ”) που αφορά στο θεμιτό ανταγωνισμό.

Η ΕΕ αποτελείται από 25 Κράτη Μέλη:

- Αυστρία
- Βέλγιο
- Γαλλία
- Γερμανία
- Δανία
- Ελλάδα
- Εσθονία
- Ηνωμένο Βασίλειο
- Ιρλανδία
- Ισπανία
- Ιταλία
- Κύπρος
- Λετονία
- Λιθουανία
- Λουξεμβούργο
- Μάλτα
- Ολλανδία
- Ουγγαρία
- Πολωνία
- Πορτογαλία
- Σλοβακία
- Σλοβενία
- Σουηδία
- Τσεχική Δημοκρατία
- Φινλανδία

Η ΕΕ ιδρύθηκε για να ενισχύσει την οικονομική και πολιτική συνεργασία μεταξύ των κρατών μελών της και για να ενοποιηθούν αποτελεσματικότερα οι αγορές αυτών των χωρών. Με αυτόν το στόχο, τα Κράτη Μέλη της ΕΕ έχουν υιοθετήσει έναν αριθμό συνθηκών και άλλων πρωτοβουλιών οι οποίες αποσκοπούν στη ρύθμιση των επιχειρηματικών συναλλαγών που επηρεάζουν την ΕΕ.

Η ΕΕ ξεκίνησε με τρεις διαφορετικές συνθήκες στη δεκαετία του 1950: την Ευρωπαϊκή Κοινότητα Άνθρακα και Χάλυβα, την Ευρωπαϊκή Κοινότητα Ατομικής Ενέργειας και την Ευρωπαϊκή Οικονομική Κοινότητα (“ΕΟΚ”). Συλλογικά, οι συνθήκες αυτές έγιναν γνωστές ως Ευρωπαϊκή Κοινότητα. Η συνθήκη ίδρυσης της ΕΟΚ αναθεωρήθηκε εκτεταμένα στις αρχές της δεκαετίας του 1990 και σήμερα είναι γνωστή με το όνομα “Συνθήκη Ευρωπαϊκής Ένωσης” (η “συνθήκη ΕΕ”). Οι κανόνες περί ανταγωνισμού περιέχονται στα άρθρα 81 έως 89 της Συνθήκης ΕΕ. Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ ισχύει για τις συμφωνίες μεταξύ εταιριών και για τη μονομερή εταιρική συμπεριφορά που ενδέχεται να επηρεάζει το εμπόριο μεταξύ των κρατών μελών. Η Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων (“Επιτροπή”) και οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού (“NCA”) διαχειρίζονται τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού. Επιπλέον, τα περισσότερα κράτη μέλη έχουν τη δική τους εθνική νομοθεσία περί ανταγωνισμού, η οποία

παρέχει ένα χωριστό αλλά παράλληλο πλαίσιο κανόνων. Ο παρών Οδηγός αναφέρεται μόνο στους κανόνες της ΕΕ, αλλά οι περισσότερες αρχές έχουν εφαρμογή στους εθνικούς κανόνες περί ανταγωνισμού των κρατών μελών.

Η Επιτροπή ή οι εθνικές αρχές ανταγωνισμού (“NCA”) μπορούν να ενεργούν με δική τους πρωτοβουλία ή κατόπιν παραπόνων από κράτη μέλη, εταιρίες ή άτομα. Οι αποφάσεις της Επιτροπής υπόκεινται σε αναθεώρηση από τα δικαστήρια της ΕΕ στο Λουξεμβούργο. Οι αποφάσεις των NCA υπόκεινται σε αναθεώρηση από τα εθνικά δικαστήρια και τελικά από τα δικαστήρια της ΕΕ.

Η Επιτροπή ή οι αρχές NCA διαθέτουν ισχυρές ερευνητικές αρμοδιότητες. Το προσωπικό μπορεί να επισκέπτεται εταιρίες χωρίς προειδοποίηση, στις αποκαλούμενες “αιφνίδιες επιδρομές”, να ερευνά εγκαταστάσεις επιχειρήσεων (και ιδιωτικές κατοικίες σε ορισμένες περιπτώσεις) και να παίρνει αντίγραφα όλων των υλικών που μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως τεκμήρια. Μπορούν να παίρνουν προφορικές καταθέσεις κατόπιν συγκατάθεσης, να ζητούν γραπτές απαντήσεις σε ερωτήσεις και να ορίζουν ακροάσεις με τις ενδιαφερόμενες εταιρίες, τους ανταγωνιστές και τρίτους για να εδραιώσουν τα στοιχεία της υπόθεσης. Οι διαδικασίες αυτές είναι σύνθετες. Όταν αντιμετωπίσετε κάποιο αίτημα για πληροφορίες ή έρευνα από την Επιτροπή ή κάποια αρχή NCA, πρέπει να ενημερώσετε το Νομικό Τμήμα αμέσως. (Βλ. Έρευνες, αναζητήσεις και κατασχέσεις).

Η Συνθήκη της ΕΕ δεν προβλέπει ποινικές κυρώσεις, αλλά οι παραβιάσεις της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ μπορεί να έχουν σοβαρές συνέπειες τόσο για την εταιρία όσο και για σας προσωπικά. Η Επιτροπή μπορεί να επιβάλει πρόστιμα — έως το 10% των εσόδων της UTC παγκοσμίως. Η Επιτροπή μπορεί επίσης να εκδώσει εντολές παύσης και αποχής και να επιβάλει δομικές τροποποιήσεις, οι οποίες επηρεάζουν σε σημαντικό βαθμό με τον οποίο η εταιρία ασκεί τις δραστηριότητές της. Ορισμένα κράτη μέλη μπορεί να επιβάλουν ποινικές κυρώσεις (συμπεριλαμβανομένης της φυλάκισης) σε εταιρίες και σε υπαλλήλους των εταιριών αν βρεθούν ένοχοι σε θέματα καθορισμού τιμών και άλλων σοβαρών παραβιάσεων της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού.

Στις επόμενες σελίδες θα βρείτε: (1) μια σύντομη, απλή περίληψη των βασικών οδηγιών (2) μια σύντομη περίληψη της νομοθεσίας της ΕΕ περί ανταγωνισμού και (3) μια πιο αναλυτική παρουσίαση των οδηγιών για τις επαφές με ανταγωνιστές, πελάτες, διανομείς και προμηθευτές, καθώς και οδηγίες σχετικά με τον τρόπο αντιμετώπισης μιας αιφνίδιας επιθεώρησης. Ελπίζουμε ότι οι συμβουλές αυτές θα σας φανούν χρήσιμες.

## Γενικές οδηγίες

Οι παρακάτω οδηγίες βασίζονται σε γενικές αρχές της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ και έχουν εφαρμογή στις δραστηριότητες της UTC μέσα στην ΕΕ:

**Επαφές και άλλες δοσοληψίες με ανταγωνιστές.** Πρέπει να αποφεύγετε κάθε είδους αντανταγωνιστική συμφωνία ή συμφωνημένη πρακτική, υπονοούμενη ή άλλη, με τους πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές της UTC. Στις “συμφωνημένες πρακτικές” περιλαμβάνεται η σύμπραξη αντιπάλων και οποιαδήποτε άλλη μορφή συμπεριφοράς που περιλαμβάνει ανταγωνιστές οι οποίοι ενεργούν από κοινού έχοντας ως στόχο ή αποτέλεσμα τον περιορισμό του ανταγωνισμού. Κατά τη διάρκεια των τελευταίων ετών, η Επιτροπή έχει επιβάλει τεράστια πρόστιμα σε ανταγωνιστές οι οποίοι είχαν εμπλακεί σε συμφωνημένες αντανταγωνιστικές πρακτικές.

Δεν πρέπει να συζητάτε ποτέ τα παρακάτω θέματα με ανταγωνιστές:

- τιμές ή εκπτώσεις
- όροι ή συνθήκες πώλησης
- κέρδη
- περιθώρια κερδών
- κόστος
- πρακτικές διανομής
- προσφορές ή πρόθεση υποβολής προσφορών
- περιφέρειες πωλήσεων
- επιλογή, απόρριψη, ή τερματισμός συνεργασίας με πελάτες
- προσθήκες ή διαγραφές δυναμικού
- πρωτοβουλίες έρευνας και ανάπτυξης

Να διατηρείτε ακριβή στοιχεία για τις πηγές από τις οποίες παίρνετε πληροφορίες για ανταγωνιστές (παραδείγματα: πελάτες, εμπορικές εκδόσεις, δημοσιευμένοι τιμοκατάλογοι).

**Εμπορικοί σύλλογοι.** Η συμμετοχή ως μέλος σε εμπορικούς συλλόγους μπορεί να αποτελεί μια σημαντική πλευρά του ρόλου της UTC ως υπεύθυνου μέλους της επιχειρηματικής κοινότητας. Όμως, η παρακολούθηση οποιασδήποτε συνάντησης στην οποία συζητείται ένα ευαίσθητο ως προς τον ανταγωνισμό θέμα μπορεί να κάνει εσάς και την εταιρία σας συμμετόχους σε παράνομο διακανονισμό που προκύπτει από αυτήν τη συνάντηση, έστω και αν δεν έχετε συμμετάσχει στη συζήτηση. Επομένως, όλες οι συμμετοχές σε εμπορικούς συλλόγους πρέπει να εγκρίνονται από την επιχειρηματική μονάδα και το αντίστοιχο Νομικό Τμήμα, και η συμμετοχή σας πρέπει να συμμορφώνεται προς τις οδηγίες περί εμπορικών συλλόγων του παρόντος φυλλαδίου και της επιχειρηματικής μονάδας.

**Σχέσεις με πελάτες μεταπώλησης.** Μην κάνετε συμφωνίες με τους διανομείς για τις τιμές μεταπώλησης των προϊόντων της UTC. Επιτρέπεται να προτείνετε τιμές μεταπώλησης, αλλά πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα πριν κάνετε μια πρόταση αυτού του είδους. Μην συζητάτε με τους άλλους πελάτες ή με ανταγωνιστές τις δοσοληψίες σας με ένα συγκεκριμένο πελάτη. Αν δεν έχετε την έγκριση του Νομικού Τμήματος, μην επιλέγετε πελάτες έχοντας ως κριτήριο το γεγονός ότι αυτοί θα μεταπωλήσουν μόνο σε αγορές, περιφέρειες ή άτομα που θα ορίσει η εταιρία ή ότι θα περιορίσουν τις εξαγωγές με άλλο τρόπο.

**Συμβόλαια προμηθειών.** Να παίρνετε νομική συμβουλή πριν προχωρήσετε σε συμβόλαιο με το οποίο δεσμεύετε κάποιον πελάτη να αγοράζει τις προμήθειές του μόνον ή κυρίως από τη UTC. Η Επιτροπή μπορεί να επιβάλει βαριά πρόστιμα στις εταιρίες που έχουν δεσπόζουσα θέση και υποχρεώνουν τους πελάτες τους να αγοράζουν όλες τις προμήθειες αποκλειστικά από αυτές ή τους ενθαρρύνουν να το κάνουν παρέχοντας “εκπτώσεις πιστότητας”. (Σημειώστε ότι η έκπτωση με βάση την ποσότητα είναι γενικά νόμιμη επιχειρηματική πρακτική.)

**Εξάρτηση.** Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της UTC θα πωλούνται με βάση τη δική τους αξία. Αν η UTC είναι ο βασικός προμηθευτής ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας, θα πρέπει να συμβουλευθείτε και να πάρετε την έγκριση του Νομικού Τμήματος πριν θέσετε την προϋπόθεση ότι ο πελάτης, για να προμηθευτεί το συγκεκριμένο προϊόν ή την υπηρεσία, θα πρέπει να αγοράσει και κάποιο άλλο προϊόν ή υπηρεσία.

**Διακρίσεις.** Αν μια εταιρία έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά, δεν επιτρέπεται να εμπλέκεται σε πρακτικές διακρίσεων, δηλαδή να αντιμετωπίζει ορισμένους πελάτες καλύτερα από άλλους. Υπό αυτήν την έννοια, ο όρος “πελάτες” καλύπτει τόσο τους πελάτες χονδρικής και τους διανομείς όσο και τους τελικούς καταναλωτές. Αν έχετε ερωτήσεις σχετικά με το αν η επιχειρησή σας ακολουθεί πρακτικές διακρίσεων, συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα.

**Διακοπή σχέσεων.** Η διακοπή της σχέσης μας με κάποιον πελάτη πρέπει να βασίζεται σε νόμιμους επιχειρηματικούς λόγους, οι οποίοι πρέπει να είναι πλήρως τεκμηριωμένοι στα αρχεία σας. Πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα εκ των προτέρων. Ενδέχεται να επιβληθούν πρόστιμα αν διακόψετε σχέσεις με έναν πελάτη που αποφάσισε να προσφέρει υπηρεσίες ή προϊόντα τα οποία είναι ανταγωνιστικά προς τις υπηρεσίες ή τα προϊόντα της UTC. Υπό ορισμένες συνθήκες, μπορεί να είναι παράνομη η διακοπή σχέσεων με έναν πελάτη του οποίου η επιβίωση εξαρτάται από αυτές τις προμήθειες ή όταν η διακοπή σχέσεων έχει ως στόχο να μπορέσει η UTC να αναλάβει τις δραστηριότητες του πελάτη ο οποίος μπορεί επίσης να ανταγωνίζεται τη UTC.

## Γενική επισκόπηση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Στις συγκεκριμένες απαγορεύσεις της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ περιλαμβάνονται:

**Περιοριστικές συμφωνίες.** Η ΕΕ απαγορεύει συμφωνίες και συμφωνημένες πρακτικές που περιορίζουν τον ανταγωνισμό και επηρεάζουν το εμπόριο στην ΕΕ. Η ΕΕ γενικά απαγορεύει συμφωνίες ή συμφωνημένες πρακτικές οι οποίες:

- αμέσως ή έμμεσα καθορίζουν τις τιμές ή άλλες εμπορικές συνθήκες,
- περιορίζουν ή ελέγχουν την παραγωγή, τις αγορές, την τεχνική ανάπτυξη, ή τις επενδύσεις,
- μοιράζουν ή εκχωρούν αγορές ή πηγές εφοδιασμού,
- κάνουν διακρίσεις μεταξύ πελατών εφαρμόζοντας διαφορετικές προϋποθέσεις σε ισοδύναμες συναλλαγές, με αποτέλεσμα να βλάπτεται ο ανταγωνισμός,
- θέτουν ως προϋπόθεση για κάποιο συμβόλαιο την ανάληψη από το συμβαλλόμενο πρόσθετων υποχρεώσεων για χωριστό προϊόν ή υπηρεσία (“εξάρτηση”) ώστε να εξαλειφθεί ο ανταγωνισμός.

Συμφωνίες αυτού του είδους είναι ανεφάρμοστες και ενδέχεται να γίνουν αφορμή για βαριά πρόστιμα αν υποστηριχθούν επιτυχώς από την Επιτροπή, τις αρχές NCA ή από κάποιον ανταγωνιστή ή πελάτη σε εθνικό δικαστήριο.

Η Επιτροπή έχει εκδώσει κανονισμούς που επιτρέπουν την περιορισμένη εξαίρεση συμφωνιών ορισμένου τύπου, όπως μεταφορά τεχνολογίας, εξειδίκευση, συμφωνίες έρευνας και ανάπτυξης και ορισμένες συμφωνίες προμήθειας ή διανομής (κάθετης). Πριν από τη διαπραγμάτευση συμφωνιών αυτού του τύπου, θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα.

**Κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης.** Η κατάχρηση “δεσπόζουσας θέσης” απαγορεύεται. Σύμφωνα με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ, μπορεί να υπάρχει “δεσπόζουσα θέση” όταν μία εταιρία έχει στην αγορά σημαντικό μερίδιο για το συγκεκριμένο προϊόν και τη γεωγραφική αγορά. Η εξακρίβωση της ύπαρξης δεσπόζουσας θέσης απαιτεί σύνθετη ανάλυση των δεδομένων. Ακολουθούν παραδείγματα κατάχρησης της δεσπόζουσας θέσης που έχει μια εταιρία:

- άμεση ή έμμεση επιβολή αθέμιτων τιμών αγοράς ή πώλησης ή άλλων αθέμιτων εμπορικών συνθηκών,
- περιορισμός παραγωγής, αγορών ή τεχνικής ανάπτυξης προς ζημία των καταναλωτών,
- διακρίσεις μεταξύ πελατών με εφαρμογή ανόμοιων προϋποθέσεων σε ισοδύναμες συναλλαγές, με αποτέλεσμα να βλάπτεται ο ανταγωνισμός,
- να τεθεί προϋπόθεση για κάποιο συμβόλαιο η ανάληψη από το άλλο μέρος πρόσθετων υποχρεώσεων για χωριστό προϊόν ή υπηρεσία (“εξάρτηση”), ώστε να εξαλειφθεί ο ανταγωνισμός.

## Σχέσεις με ανταγωνιστές

Η UTC γενικά μπορεί να ορίζει τιμές, να αποφασίζει για όρους και προϋποθέσεις πωλήσεων, και να επιλέγει πελάτες χωρίς να υπάρχει παραβίαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ. Όμως, η εταιρία δεν μπορεί να πάρει αυτές τις αποφάσεις σε συμφωνία με έναν ή περισσότερους από τους ανταγωνιστές της. Συμφωνίες ή συνεννοήσεις αυτού του είδους είναι γνωστές ως “οριζόντια” συμφωνημένη συμπεριφορά. Σύμφωνα με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ, οποιαδήποτε συμφωνημένη οριζόντια πρακτική που αφορά σε τιμές, όρους και προϋποθέσεις πωλήσεων, όγκους παραγωγής, ή διαχωρισμούς πελατών ή περιφερειών είναι παράνομη, ανεξάρτητα από σκοπό, επιχειρηματική δικαιολόγηση, η πραγματική επίδραση στον ανταγωνισμό. Η UTC δεν θα συμμετέχει σε καμία δραστηριότητα η οποία αποτελεί ή δίνει την εντύπωση ότι αποτελεί συμφωνημένη πρακτική.

Για παράδειγμα, η παρακάτω συμπεριφορά θα μπορούσε να έχει ως αποτέλεσμα να μας επιβληθούν βαριά πρόστιμα και θα έβλαπτε σημαντικά το καλό όνομα της εταιρίας παγκοσμίως:

**Συμφωνίες και συμφωνημένες πρακτικές.** Όλα τα παραδείγματα που αναφέρονται παρακάτω είναι παράνομα αν βασίζονται σε “συμφωνία” ή “συμφωνημένη πρακτική” μεταξύ δύο ή περισσότερων ανταγωνιστών. Ο όρος “συμφωνία” έχει ευρεία ερμηνεία στη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ. Μια συμφωνία δεν χρειάζεται να είναι επίσημη ή γραπτή και, ουσιαστικά, οποιαδήποτε επικοινωνία με ανταγωνιστές η οποία περιλαμβάνει ανταλλαγή ευαίσθητων ως προς τον ανταγωνισμό πληροφοριών μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως τεκμήριο συμφωνίας.

Οι δραστηριότητες που εξετάζονται παρακάτω είναι παράνομες ακόμη και αν δεν υπάρχει συμφωνία παρά μόνο “συμφωνημένη πρακτική”. Συμφωνημένη πρακτική μπορεί να προκύψει από ανεπίσημη συνεννόηση που πραγματοποιήθηκε σε μια φαινομενικά αθώα εκδήλωση όπως είναι μια συνάντηση εμπορικού συλλόγου ή ένα παιχνίδι γκολφ. Ενέργειες με τις οποίες οι εταιρίες “εν γνώσει τους αντικαθιστούν τον κίνδυνο του ανταγωνισμού με παρασκηνακή ή συγκαλυμμένη συνεργασία” θεωρούνται παράνομες συμφωνημένες πρακτικές.

Συχνά δεν υπάρχουν γραπτά τεκμήρια κάποιας παράνομης συμφωνίας ή συμφωνημένης πρακτικής, αλλά τα όργανα και τα δικαστήρια μπορεί να συμπεράνουν ότι υπάρχει συμφωνία ή συμφωνημένη πρακτική από μυστικές τηλεφωνικές συνομιλίες, φράσεις με άστοχη διατύπωση σε υπομνήματα και μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, παρατηρήσεις που κάνουν οι υπάλληλοι της εταιρίας σε πελάτες ή ανταγωνιστές, ή απλώς από την απουσία οποιασδήποτε άλλης εύλογης εξήγησης.

**Παράδειγμα:** Παραπονιέστε στον αντιπρόσωπο πωλήσεων ενός βασικού ανταγωνιστή για τα προϊόντα ενός μικρότερου ανταγωνιστή — “Φαντάζομαι ότι θα πρέπει να λάβουμε κάποια μέτρα για να διορθώσουμε αυτήν την κατάσταση”. Ο αντιπρόσωπος πωλήσεων του ανταγωνιστή γράφει ένα υπόμνημα προς την εταιρία του αναφέροντας, “Καταλαβαίνω ότι κάποια άλλη μεγάλη εταιρία στον τομέα μας σκοπεύει να λάβει μέτρα για να αντιμετωπίσει το πρόβλημα που δημιουργεί στην αγορά ο μικρότερος ανταγωνιστής X”.

Μετά από δύο βδομάδες, η εταιρία σας ξεκινά ένα επιθετικό πρόγραμμα μείωσης τιμών με στόχο το προϊόν του X, και μετά από λίγο, ο ανταγωνιστής σας ξεκινά ένα παρόμοιο πρόγραμμα.

Ακόμη και αν τα πρόσωπα που έλαβαν μέρος στην επικοινωνία δεν είναι αυτά που πήραν τις αποφάσεις για τις τιμές, το υπόμνημα μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως τεκμήριο παράνομης συμφωνίας ή συμφωνημένης πρακτικής με στόχο τον X.

**Καθορισμός τιμών.** Μπορεί να υπάρξει καθορισμός τιμών ακόμη και αν δεν έχει γίνει συμφωνία για συγκεκριμένες τιμές ή εύρη τιμών.

**Παράδειγμα:** Κατά τη διάρκεια μιας συνάντησης εμπορικού συλλόγου συνομιλείτε ανεπίσημα με αντιπροσώπους ανταγωνιστικών κατασκευαστών. Κάποιος λέει “Δεν ξέρω για σας, αλλά τα περιθώρια των κερδών μας δεν είναι τόσο καλά όσο ήταν στο παρελθόν”. Ο αντιπρόσωπος κάποιου άλλου ανταγωνιστή λέει μετά, “Ωραία θα ήταν αν κάναμε κάτι γι’ αυτές τις μεγάλες εκπτώσεις”. Κουνάτε καταφατικά το κεφάλι σας. Στους επόμενους μήνες, όλες οι εταιρίες που είχαν αντιπροσώπους σε εκείνη τη συνομιλία ανεβάζουν τις τιμές τους.

Με βάση αυτά τα γεγονότα, το όργανο ή το δικαστήριο θα μπορούσε να συμπεράνει ότι όλοι οι αντιπρόσωποι που έλαβαν μέρος σε εκείνη τη συνομιλία συμφώνησαν στον καθορισμό τιμών.

Όποτε συναντάτε ανταγωνιστές και συζητάτε για ένα θέμα το οποίο είναι ευαίσθητο από ανταγωνιστικής απόψεως, θα πρέπει αμέσως να εκφράσετε την αντίθεσή σας, να εγκαταλείψετε την αίθουσα και να ενημερώσετε αμέσως το Νομικό Τμήμα για τη συνομιλία.

**Συμφωνίες που επηρεάζουν όρους και προϋποθέσεις πωλήσεων.** Η απαγόρευση συμφωνιών μεταξύ ανταγωνιστών ισχύει όχι μόνο για τις τιμές αλλά και για άλλους όρους και προϋποθέσεις πωλήσεων, συμπεριλαμβανομένων των όρων πίστωσης, προγραμμάτων προώθησης, εκπτώσεων, επιβαρύνσεων προμηθειών και όρων παράδοσης. Οποιαδήποτε συμφωνία ή συμφωνημένη πρακτική για περιορισμό της παραγωγής μπορεί επίσης να είναι παράνομη ακόμη και αν δεν υπάρχει συνεννόηση για τις τιμές που θα χρεώνουν οι ανταγωνιστές.

**Συμφωνίες αντιπάλων σχετικά με πελάτες.** Συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών σχετικά με τους πελάτες στους οποίους θα διαθέτουν ή δεν θα διαθέτουν τα προϊόντα τους είναι παράνομες. Στις παράνομες συμφωνίες ή τις συμφωνημένες πρακτικές περιλαμβάνονται όχι μόνον οι συνεννοήσεις περί διαχωρισμού πελατών και περιφερειών αλλά και συμφωνημένες πρακτικές ανταγωνιστών να μην πουλάνε σε ορισμένους πελάτες ή κατηγορίες πελατών. Για παράδειγμα, μια συμφωνημένη άρνηση για πώληση σε όσους επιδιώκουν μείωση τιμών, αποτελούν πιστωτικό κίνδυνο ή ακόμη και σε ανέντιμους εμπόρους συνιστά παράνομο αποκλεισμό, αν και η συγκεκριμένη ενέργεια θα ήταν νόμιμη αν είχε εκτελεστεί ανεξάρτητα. Αντίστοιχα, μια συμφωνία μεταξύ πολλών εταιριών για άρνηση πώλησης σε κάποιον πελάτη αν δεν σταματήσει

να έχει δΟΣΟΛΗΨΙΕΣ με κάποιον άλλον προμηθευτή είναι παράνομη, ακόμα και αν ο συγκεκριμένος προμηθευτής μπορεί να επιδιδαται σε αθέμιτες εμπορικές πρακτικές. Με λίγα λόγια, η νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ δεν επιτρέπει στους ανταγωνιστές να ενεργούν από κοινού με σκοπό να καθορίζουν με ποιους θα έχουν και με ποιους δεν θα έχουν δΟΣΟΛΗΨΙΕΣ.

#### **Εμπορικοί σύλλογοι και επαγγελματικοί οργανισμοί.**

Ορισμένοι υπάλληλοι της UTC συμμετέχουν κατά καιρούς σε διάφορους εμπορικούς συλλόγους και επαγγελματικούς οργανισμούς. Οι εμπορικοί σύλλογοι μπορεί να εκτελούν νόμιμες λειτουργίες όπως παρακολούθηση των κρατικών κανονισμών, των νομοσχεδίων και των κωδικών ασφαλείας που επηρεάζουν τη βιομηχανία ή βελτιώνουν την ασφάλεια των προϊόντων. Οι οργανισμοί αυτοί, όμως, αν χρησιμοποιηθούν με αθέμιτο τρόπο, μπορεί να δίνουν την ευκαιρία σε ανταγωνιστές να συζητήσουν για θέματα που θα μπορούσαν να θεωρηθούν ευαίσθητα ως προς τον ανταγωνισμό. Επομένως, είναι σημαντικό η επικοινωνία με πραγματικούς ή δυνητικούς ανταγωνιστές σε συναντήσεις εμπορικών συλλόγων ή σε άλλες χορηγούμενες δραστηριότητες να περιέχουν μόνο τις πληροφορίες που είναι απαραίτητες για τη νόμιμη λειτουργία της ομάδας και θα πρέπει να δείξετε ιδιαίτερη προσοχή ώστε να αποφύγετε συζητήσεις οι οποίες εκ των υστέρων θα μπορούσαν να προκαλέσουν ισχυρισμούς ότι υπήρξε παράνομη συμφωνία ή συμφωνημένη πρακτική. Η απλή παρουσία σε οποιαδήποτε συνάντηση στην οποία συζητούνται ευαίσθητα ως προς τον ανταγωνισμό θέματα μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως τεκμήριο ότι εσείς και η UTC έχετε λάβει μέρος σε μια περιοριστική συμφωνία, ακόμη και αν δεν έχετε συμμετάσχει στις συγκεκριμένες συζητήσεις.

Πρώτον, σύμφωνα με την πολιτική της UTC, οι εμπορικοί σύλλογοι στους οποίους ανήκει η UTC ή κάποιος υπάλληλός της πρέπει να έχουν νομικό σύμβουλο ο οποίος θα παρέχει στο σύλλογο συμβουλές σχετικά με θέματα της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού. Οποιαδήποτε παρέκκλιση από αυτήν την πολιτική απαιτεί την έγκριση του αντίστοιχου Νομικού Τμήματος.

Δεύτερον, οι παρακάτω διαδικασίες πρέπει να τηρούνται σε όλες τις συναντήσεις μελών εμπορικών συλλόγων που έχουν ως θέμα το κοινό βιομηχανικό συμφέρον:

- Θα πρέπει να κυκλοφορεί προκαταβολικά η ατζέντα με τα θέματα της συνάντησης και, αν είναι εφικτό, να εξετάζεται από το αντίστοιχο Νομικό Τμήμα για να εξακριβωθεί αν περιλαμβάνει ευαίσθητα θέματα ως προς τον ανταγωνισμό. Μη συμμετέχετε στη συνάντηση αν περιλαμβάνονται ακατάλληλα θέματα στην ατζέντα. Αν η προκαταβολική κυκλοφορία της ατζέντας δεν είναι εφικτή, θα πρέπει να προσπαθείτε να στέλνετε την ατζέντα στο Νομικό Τμήμα μετά από τη συνάντηση για να μπορέσει το Νομικό Τμήμα, όπου χρειάζεται, να καταγράψει τις δραστηριότητες του συλλόγου. Ο εμπορικός σύλλογος θα πρέπει επίσης να τηρεί πρακτικά των συναντήσεων και ο εκπρόσωπος της εταιρίας θα πρέπει να προωθήσει αυτά τα πρακτικά στο Νομικό Τμήμα, εφόσον είναι εφικτό κάτι τέτοιο, μόλις τα παραλάβει.
- Σε περίπτωση έγερσης κάποιου ευαίσθητου ως προς τον ανταγωνισμό θέματος σε μια συνάντηση, ο εκπρόσωπος της

εταιρίας θα διαχωρίσει αμέσως και δημοσίως τον εαυτό του (της) και την εταιρία από τη συγκεκριμένη συζήτηση, θα ζητήσει να γίνει η σχετική σημείωση στα πρακτικά της συνάντησης, θα φύγει από τη συνάντηση αμέσως μετά, και θα ειδοποιήσει αμέσως το Νομικό Τμήμα.

- Το πιο σημαντικό είναι ότι κανένας υπάλληλος της εταιρίας δεν πρέπει να έλθει σε συμφωνία ή συνεννόηση, επίσημη ή ανεπίσημη, για θέματα που σχετίζονται με τιμές, περιθώρια, όρους και προϋποθέσεις πωλήσεων, όγκους παραγωγής, προγράμματα έρευνας και ανάπτυξης, πελάτες ή αγορές. Επιπλέον, δεν επιτρέπεται να γίνει ανταλλαγή πληροφοριών σχετικά με τις τιμές ή το κόστος, το μάρκετινγκ, την παραγωγή ή τα προγράμματα έρευνας, ή για τυχόν πρόσφατες πωλήσεις ή στατιστικά στοιχεία αποστολών μιας συγκεκριμένης εταιρίας. Μπορεί να επιτρέπεται να δίνετε ιστορικά δεδομένα στον εμπορικό σύλλογο με σκοπό τη συγκέντρωση, π.χ. γενικών στατιστικών στοιχείων της αγοράς, υπό την προϋπόθεση ότι τα δεδομένα που αποκαλύπτονται σε ανταγωνιστές είναι συγκεντρωτικά και ανώνυμα. Πριν παραδώσετε οποιαδήποτε δεδομένα στον εμπορικό σύλλογο, το Νομικό Τμήμα θα πρέπει να τα εξετάσει και να δώσει την έγκρισή του.
- Οποιαδήποτε έγγραφη σε εμπορικό σύλλογο πρέπει να έχει την πρότερη έγκριση της αντίστοιχης επιχειρηματικής μονάδας και του Νομικού Τμήματος και πρέπει να διεξάγεται με τις παρούσες οδηγίες και τις οδηγίες περί εμπορικών συλλόγων που έχουν ανακοινωθεί από την επιχειρηματική μονάδα.

#### **Κυβερνητικές συμβουλευτικές επιτροπές και παρουσιάσεις σε κυβερνητικά σώματα.**

Κατά καιρούς, διάφοροι υπάλληλοι μπορεί να καλούνται να συμμετάσχουν μαζί με μέλη εμπορικών ή επαγγελματικών συλλόγων σε συσκέψεις σε υπουργεία για θέματα φόρων, υγείας ή ασφάλειας ή για την υιοθέτηση κοινών βιομηχανικών προτύπων για ένα προϊόν. Οι δραστηριότητες αυτές είναι νόμιμες όταν διεξάγονται με τον κατάλληλο τρόπο. Εξαιτίας των εγγενών κινδύνων αυτών των δραστηριοτήτων, όμως, οι προτάσεις για συμμετοχή σε οποιαδήποτε ενέργεια στην οποία συμμετέχουν και ανταγωνιστές σε συνδυασμό με κυβερνητικές ακρόασεις ή διαδικασίες πρέπει να εξετάζονται εκ των προτέρων μαζί με το Νομικό Τμήμα.

#### **Παρακολούθηση δραστηριοτήτων ανταγωνιστών.**

Η UTC ανταγωνίζεται σθεναρά σε όλες τις αγορές που υπηρετεί. Ο ανταγωνισμός περιλαμβάνει φυσικά γνώση των δραστηριοτήτων των ανταγωνιστών μας. Σε καμία περίπτωση, όμως, η εταιρία δεν πρόκειται να συγκεντρώσει πληροφορίες σχετικά με τις τιμές, τις προωθήσεις ή παρόμοιες δραστηριότητες των ανταγωνιστών απευθείας από τις ανταγωνιστικές εταιρίες. Μπορείτε να παίρνετε πληροφορίες για τον ανταγωνισμό από τρίτους, όπως είναι οι ανεξάρτητοι οργανισμοί έρευνας αγορών. Μπορείτε επίσης νόμιμα να παίρνετε πληροφορίες από άλλες πηγές, π.χ. πελάτες, αλλά οι πηγές αυτές δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως αγωγί για αμοιβαίες ανταλλαγές δεδομένων μεταξύ ανταγωνιστών. Συμβουλευθείτε την Εγκύκλιο της UTC με τίτλο *Συλλογή πληροφοριών ανταγωνισμού*.

## Σχέσεις με πελάτες

Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού περιορίζει τους τρόπους με τους οποίους η UTC αναπτύσσει σχέσεις με τους πελάτες της. Η εταιρία, όταν ενεργεί μεμονωμένα, είναι γενικά ελεύθερη να επιλέγει τους πελάτες της και να ορίζει τιμές, υπό την προϋπόθεση ότι δεν κάνει κατάχρηση της δυναμικά δεσπόζουσας θέσης της. Αντίστοιχα, οι πελάτες της εταιρίας είναι γενικά ελεύθεροι να επιλέγουν τους πελάτες στους οποίους θα μεταπωλήσουν προϊόντα της UTC, να ορίζουν τις δικές τους τιμές μεταπώλησης για τα προϊόντα της UTC, και να επιλέγουν τους προμηθευτές από τους οποίους θα αγοράζουν προϊόντα. Προσπάθειες της UTC να περιορίσουν αυτές τις επιλογές είναι πιθανό να δημιουργήσουν προβλήματα με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού.

**Επιλογή πελατών.** Η UTC μπορεί να επιλέγει τους πελάτες με τους οποίους επιθυμεί να έχει δεσποληψίες. Μπορεί επίσης να προμηθεύει αποκλειστικά συγκεκριμένους πελάτες, σε ορισμένες περιπτώσεις. Γενικά, όμως, είναι παράνομο να έλθετε σε συνεννόηση με κάποιον πελάτη ότι η UTC θα αρνηθεί να εξυπηρετήσει έναν ή περισσότερους ανταγωνιστές του πελάτη. Γι' αυτόν το λόγο, θα πρέπει να είστε προσεκτικοί και να μη συζητάτε με τους πελάτες σας για τις δεσποληψίες ή τις μελλοντικές προθέσεις σας σχετικά με κάποιον άλλον πραγματικό ή δυνητικό πελάτη. Αν προκύψει τέτοιο θέμα, θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα. Θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα αν θέλετε να τερματίσετε την πώληση προϊόντων σε υπάρχοντα πελάτη του οποίου η επιβίωση μπορεί να εξαρτάται από αυτές τις προμήθειες, ή αν ο πελάτης είναι πραγματικός ή δυνητικός ανταγωνιστής της εταιρίας.

**Περιορισμοί που επηρεάζουν πελάτες και περιφέρειες.** Σε ορισμένες περιπτώσεις, η νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ επιτρέπει στη UTC να επιβάλει περιορισμούς (α) για την περιφέρεια στην οποία ένας πελάτης ή διανομέας μπορεί ενεργητικά να μεταπωλήσει ή να εμπορευτεί προϊόντα και (β) για τους αγοραστές στους οποίους ένας πελάτης ή διανομέας μπορεί ενεργητικά να μεταπωλήσει ή να εμπορευτεί προϊόντα. Παρόλο που η επιβολή περιορισμών σε πελάτες ή διανομείς για την “ενεργητική” εμπορία σε συγκεκριμένες περιφέρειες ή συγκεκριμένους αγοραστές μπορεί να είναι νόμιμη, δεν μπορείτε να απαγορεύσετε τις “παθητικές” πωλήσεις που ζητούνται από πελάτες εκτός της περιφέρειας. Επειδή οι κανόνες σχετικά με τους περιορισμούς σε περιφέρειες και αγοραστές είναι σύνθετοι, θα πρέπει να συμβουλευέστε το Νομικό Τμήμα πριν επιβάλετε περιορισμούς αυτού του είδους σε πελάτες.

**Συντήρηση τιμής μεταπώλησης και μεροληπτική συμπεριφορά.** Η UTC δεν πρέπει να έρχεται σε συνεννόηση με τους πελάτες της για τις τιμές ή άλλους όρους και προϋποθέσεις με τις οποίες οι πελάτες μεταπωλούν τα προϊόντα της εταιρίας. Όλες οι αποφάσεις που σχετίζονται με τους όρους και τις προϋποθέσεις μεταπώλησης πρέπει να αφήνονται στους πελάτες μας. Οι αντιπρόσωποι της εταιρίας μπορούν να προτείνουν μια τιμή μεταπώλησης αλλά θα πρέπει να το κάνουν με τρόπο που θα καθιστά σαφές ότι ο πελάτης

μπορεί να αγνοήσει την πρόταση. Δεν επιτρέπεται η χρήση απειλών ή καταναγκασμού για να υποχρεωθούν οι πελάτες να ακολουθήσουν τις τιμές που προτείνει η εταιρία.

Σε όλες τις αγορές στις οποίες μια εταιρία έχει δεσπόζουσα θέση, ισχύουν σύνθετοι κανόνες για την επιβολή “μεροληπτικής τιμολόγησης” ή εκπτώσεων, “εξοντωτικής τιμολόγησης” που σκοπεύει να οδηγήσει εκτός αγοράς τους ανταγωνιστές, και “υπερβολικής” τιμολόγησης που δεν έχει καμία σχέση με την οικονομική αξία της υπηρεσίας ή του προϊόντος που προσφέρεται. Οι έννοιες αυτές είναι υποκειμενικές και σε ορισμένες περιπτώσεις η Επιτροπή ή μια αρχή NCA μπορεί να ασχοληθεί με πρακτικές τιμολόγησης που δεν πιστεύετε ότι είναι μεροληπτικές, εξοντωτικές ή υπερβολικές. Επομένως, όταν η εταιρία ενδέχεται να έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά σε σχέση με ορισμένα προϊόντα, πρέπει να συμβουλευθείτε προκαταβολικά το Νομικό Τμήμα για θέματα πρακτικών τιμολόγησης, ιδιαίτερα για αλλαγές στις πρακτικές τιμολόγησης που γίνονται σε απόκριση του πραγματικού ή δυνητικού ανταγωνισμού.

**Συμφωνίες που περιορίζουν τις πωλήσεις ενός πελάτη ή τις αγορές του από άλλους.** Οι συμφωνίες μεταξύ της UTC και των πελατών της μπορεί να περιέχουν διάφορους περιορισμούς για τα δύο ή το ένα μέρος οι οποίοι σχετίζονται με την προμήθεια ή αγορά προϊόντων ή υπηρεσιών από τρίτους. Οι πιο κοινοί περιορισμοί είναι οι εξής:

- Άρθρα που υποχρεώνουν έναν πελάτη να αγοράζει προϊόντα ή υπηρεσίες αποκλειστικά από τη UTC και να μη χρησιμοποιεί ούτε να αντιπροσωπεύει προϊόντα ανταγωνιστών της UTC. Οι συμφωνίες αυτού του είδους μπορεί να έχουν τη μορφή “συμβολαίων προμηθειών”, σύμφωνα με τα οποία οι αγοραστές είναι υποχρεωμένοι να ικανοποιούν όλες ή τις περισσότερες ανάγκες τους σε ένα συγκεκριμένο προϊόν από τη UTC, και
- Άρθρα εξάρτησης που υποχρεώνουν έναν αγοραστή να αγοράσει ταυτόχρονα δύο διαφορετικά προϊόντα ή/και υπηρεσίες από τη UTC.

Σε αγορές στις οποίες η UTC είναι δεσπόζουσα ανταγωνίστρια, περιορισμοί αυτού του είδους μπορεί να επιφέρουν βαριά πρόστιμα στην εταιρία. Επειδή αυτός ο νομικός τομέας είναι σύνθετος, θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα αν σκοπεύετε να κάνετε μια συμφωνία που θα επιβάλλει περιορισμούς αυτού του είδους σε πελάτες της UTC.

## Σχέσεις με διανομείς

Οι διανομείς των προϊόντων της UTC είναι ανεξάρτητες επιχειρήσεις. Δεν πρέπει να γίνει απόπειρα εξαναγκασμού ή ελέγχου των επιχειρηματικών αποφάσεων που παίρνει κάποιος διανομέας. Η UTC έχει σωστή συμπεριφορά απέναντι σε όλους τους διανομείς. Ωστόσο, η UTC μπορεί να επιμένει να συμμορφώνονται οι διανομείς με τυχόν υπάρχοντα ή μελλοντικά συμβόλαια, πολιτικές, στόχους παραγωγής και τα παρόμοια.

Η νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ και των διαφόρων χωρών περιορίζει το δικαίωμα της UTC να εμποδίζει τους διανομείς της από τη διακίνηση ανταγωνιστικών προϊόντων. Κατά τη συζήτηση της πολιτικής της UTC με ένα διανομέα που αντιπροσωπεύει ή σκοπεύει να αντιπροσωπεύσει τα προϊόντα ενός ανταγωνιστή, θα πρέπει να εστιάσετε στις προσδοκίες της UTC σχετικά με την απόδοση του διανομέα και τη δυνατότητα του διανομέα να ικανοποιήσει αυτούς τους στόχους απόδοσης, και όχι στο γεγονός ότι ο διανομέας μπορεί να αντιπροσωπεύει ανταγωνιστικό προϊόν. Παρόλο που η αποκλειστική διανομή ή οι καθορισμοί απαιτήσεων μπορεί να επιτρέπονται σε ορισμένες περιπτώσεις, επειδή οι κανόνες του συγκεκριμένου νομικού τομέα είναι σύνθετοι, θα πρέπει να συμβουλευέστε το Νομικό Τμήμα αν σκοπεύετε να έλθετε σε συμφωνία η οποία θα επιβάλει περιορισμούς αυτού του είδους σε διανομείς της UTC. Παρακαλείστε να ανατρέξετε στην προηγούμενη ενότητα, “Περιορισμοί που επηρεάζουν πελάτες και περιφέρειες”, για πρόσθετους περιορισμούς στις συμβατικές σχέσεις της UTC με τους διανομείς.

Η UTC, ενεργώντας μεμονωμένα και με καλή πίστη, μπορεί να τερματίσει τις πωλήσεις της σε οποιονδήποτε πελάτη, υπό την προϋπόθεση ότι η UTC δεν κάνει κατάχρηση κάποιας δυναμικά δεσπόζουσας θέσης. Εκτός από καταστάσεις έκτακτης ανάγκης που δικαιολογούν τερματισμό, όπως είναι αυτές που περιλαμβάνουν σοβαρά προβλήματα ποιότητας τα οποία επηρεάζουν τα προϊόντα της UTC, οποιοσδήποτε τερματισμός πρέπει να ικανοποιεί τους όρους και τις προϋποθέσεις της συμφωνίας διανομής και της τοπικής νομοθεσίας. Ο τερματισμός της συνεργασίας με διανομέα — ιδιαίτερα με κάποιον που εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από τα προϊόντα της UTC — μπορεί να εγείρει θέματα της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού ή άλλα νομικά θέματα και θα πρέπει, επομένως, να εξεταστεί προκαταβολικά από το Νομικό Τμήμα.

## Σχέσεις με προμηθευτές

Συμφωνίες και συμφωνημένες πρακτικές που επηρεάζουν τιμές και προϋποθέσεις. Σύμφωνα με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ, μπορεί να είναι παράνομο για τους ανταγωνιζόμενους αγοραστές να συζητούν και να συμφωνούν για τις τιμές και τις προϋποθέσεις με τις οποίες αγοράζουν προϊόντα και υπηρεσίες, π.χ. όταν οι αγοραστές είναι εμπορικά ισχυροί στην επηρεαζόμενη αγορά (ή αγορές). Ποτέ δεν πρέπει να συζητάτε με άλλους αγοραστές τις τιμές που θα πληρώσετε για να αγοράσετε ένα προϊόν από κάποιον προμηθευτή ή ομάδα προμηθευτών. Πριν ξεκινήσετε συζητήσεις για τη δημιουργία μιας κοινής ομάδας αγοραστών, παρακαλείστε να ζητήσετε τη συμβουλή και την έγκριση του Νομικού Τμήματος.

**Εμπορικοί αποκλεισμοί.** Γενικά, οποιαδήποτε συμφωνία μεταξύ δύο εταιριών για μη αγορά προϊόντος τρίτης εταιρίας αποτελεί παραβίαση της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού της ΕΕ. Για παράδειγμα, αν λάβετε μέρος σε συζητήσεις αγοραστών με θέμα “να μπει στη μαύρη λίστα” κάποιος προμηθευτής, η Επιτροπή ή μια αρχή NCA μπορεί να συμπεράνει ότι υπήρξε συμφωνία ή συμφωνημένη πρακτική για εμπορικό αποκλεισμό (μποϊκοτάζ) του συγκεκριμένου προμηθευτή, έστω και αν έχετε αποφασίσει ανεξάρτητα και μονομερώς να μην έχετε εμπορικές συναλλαγές με τον προμηθευτή.

Τα βιομηχανικά συνέδρια και οι συναντήσεις εμπορικών συλλόγων μπορούν να αποτελέσουν πηγές εμπορικών αποκλεισμών. Αν είστε παρών/-ούσα σε κάποια συνεδρίαση, επίσημη ή ανεπίσημη, και διεξάγεται μια συζήτηση που πιστεύετε ότι θα μπορούσε να οδηγήσει σε εμπορικό αποκλεισμό, πρέπει να διαχωρίσετε τον εαυτό σας από τη συζήτηση και να συμβουλευθείτε αμέσως το Νομικό Τμήμα.

**Συμφωνίες αποκλειστικής προμήθειας.** Άρθρα αποκλειστικής διανομής που υποχρεώνουν έναν προμηθευτή να πουλάει προϊόντα ή υπηρεσίες μόνο στη UTC και όχι στους ανταγωνιστές της UTC μπορεί να είναι παράνομα σε ορισμένες περιπτώσεις. Θα πρέπει να συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα αν σκοπεύετε να κάνετε μια συμφωνία αυτού του τύπου.

## Έρευνες, αναζητήσεις και κατασχέσεις

Η Επιτροπή ή μια αρχή NCA μπορεί να στείλει μέλη του προσωπικού τους (μερικές φορές απροειδοποίητα) για να επιθεωρήσουν γραφεία της UTC που βρίσκονται στην ΕΕ. Μια επιτόπια επιθεώρηση είναι, βέβαια, ένα πολύ σοβαρό θέμα αλλά δεν πρέπει να αποτελέσει αιτία αδικαιολόγητου πανικού. Δεν σημαίνει ότι η εταιρία έχει παραβιάσει κάποιο νόμο. Αν τηρηθούν οι κατάλληλες οδηγίες, η επιθεώρηση θα προκαλέσει ελάχιστη αναταραχή. Είναι πάντως επιτακτικό να αντιμετωπιστεί μια επιτόπια επιθεώρηση της Επιτροπής ή μιας αρχής NCA προσεκτικά και με τον κατάλληλο τρόπο. Όταν αντιμετωπίσετε κάποιο αίτημα για πληροφορίες ή έρευνα για έγγραφα από την Επιτροπή ή μια αρχή NCA, πρέπει να ενημερώσετε το Νομικό Τμήμα *αμέσως*. Θα πρέπει να καταβάλετε κάθε δυνατή προσπάθεια για να διασφαλίσετε την παρουσία δικηγόρου πριν συζητήσετε οτιδήποτε με τον επιθεωρητή. Θα πρέπει επίσης να καταγράψετε τα έγγραφα που εξετάζουν ή/και αντιγράφουν τα όργανα.

## Δημιουργία εγγράφων

Να έχετε υπόψη ότι όλα τα έγγραφα που δημιουργούνται από υπαλλήλους της UTC και έχουν σχέση με την απασχόλησή τους στην εταιρία — ακόμα και αν δημιουργήθηκαν στο σπίτι ή δεν προορίζονται να επιδειχθούν σε άλλα άτομα — μπορούν να τεθούν στη διάθεση των αρχών της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού. Επομένως, οι υπάλληλοι πρέπει να είναι προσεκτικοί όταν ετοιμάζουν προσχέδια εγγράφων ή δημιουργούν ηλεκτρονικά αρχεία, συμπεριλαμβανομένων των μηνυμάτων e-mail, ακόμα και όταν προορίζονται μόνο για εσωτερική ή προσωπική χρήση. Οι υπάλληλοι θα πρέπει επίσης να είναι εξοικειωμένοι και να τηρούν την πολιτική φύλαξης εγγράφων που ισχύει στην επιχειρηματική μονάδα τους.

Η Επιτροπή και οι αρχές NCA έχουν τη δύναμη να πάρουν τα έγγραφα της εταιρίας — μεταξύ των οποίων περιλαμβάνονται η επίσημη αλληλογραφία, αναφορές και υπομνήματα, e-mail, προσχέδια και ανεπίσημα χειρόγραφα σημειώματα μεμονωμένων υπαλλήλων, τηλεφωνικά σημειωματάρια, έγγραφα που φυλάσσονται στο σπίτι, και άλλα φαινομενικά ιδιωτικής φύσης στοιχεία. Ανεξάρτητα από την αθώα πρόθεση αυτών των εγγράφων ή από το γεγονός ότι αντιπροσωπεύουν απλώς την εσωτερική συλλογιστική ενός συγκεκριμένου ατόμου και όχι την εταιρική πολιτική, οι αρχές της νομοθεσίας περί ανταγωνισμού μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν εναντίον της UTC.

---

## **Συμπέρασμα**

Κάθε φορά που αντιλαμβάνεστε κάποιο θέμα που ενδέχεται να σχετίζεται με τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού, έχετε την ευθύνη να ζητήσετε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος. Το Νομικό Τμήμα μπορεί να σας συμβουλευσει ώστε να επιτύχετε τους παγκόσμιους επιχειρηματικούς στόχους σας και ταυτόχρονα να συμμορφώνεστε πλήρως προς τη νομοθεσία περί ανταγωνισμού της ΕΕ.



**United Technologies**

United Technologies Corporation  
United Technologies Building  
Hartford, CT 06101