

Útmutató
alkalmazottainknak
az Európai Unió
versenytörvényeiről

Kedves UTC Kollégák!

Jelen kiadvány azt a célt szolgálja, hogy segítsen Önöknek az Európai Unió versenytörvényeinek megértésében. Mivel társaságunk állandóan növekedik, és üzleti tevékenysége egyre inkább világméretűvé és összetettebbé válik, minden alkalmazottunknak meg kell értenie, és be kell tartania ezeket a törvényeket.

Kérjük, gondosan olvassák át és alkalmazzák a kiadvány előírásait. A versenytörvénynek sok árnyalata van, és kérjük, keressék fel a Jogi Osztályt, ha bármilyen kétség merülne fel egy adott tevékenység törvényszerűségét illetően. Az is lényeges, hogy elkerüljünk minden olyan tevékenységet vagy kijelentést, amelyek a megkérdőjelezhető magatartás látszatát kelthetnék.

Jelen útmutató nem érinti a versenytörvénynek a vállalatok felvásárlására, összeolvadására, illetve a közös vállalkozásokra alkalmazandó előírásait. Lépjenek kapcsolatba a Jogi Osztállyal, amennyiben egy olyan ügyletet fontolgatnak, amelyben a UTC ellenőrzést szerez egy bizonyos üzleti vállalkozás, vagy annak vagyona felett, illetve arról lemondani szándékozik.

Rendszeresen lapozzák fel ezt az útmutatót, tartsák be annak előírásait, ezáltal is hozzájárulva a UTC üzleti céljainak és jogi kötelezettségeinek megvalósításához.



George David
Elnök-vezérigazgató

Tartalomjegyzék:

	Oldal
Bevezetés	1
Általános irányelvek	2
Az Európai Unió verseny törvényének áttekintése	3
A versenytársakkal fennálló kapcsolat	4
Az ügyfelekkel fennálló kapcsolat	6
A forgalmazókkal fennálló kapcsolat	7
A szállítókkal fennálló kapcsolat	7
Vizsgálatok, kutatások és lefoglalások	8
Dokumentumok létrehozása	8
Következtetések	9

Bevezetés

Ezt az útmutatót a United Technologies Corporation (“UTC”) és leányvállalatai készítették, hogy segítsenek Önnek az Európai Unió (“EU”) tisztességes versenyre vonatkozó törvényeinek megértésében.

Az EU 25 tagállamból áll:

- Ausztria
- Belgium
- Ciprus
- Cseh Köztársaság
- Dánia
- Észtország
- Finnország
- Franciaország
- Németország
- Görögország
- Magyarország
- Írország
- Olaszország
- Lettország
- Litvánia
- Luxemburg
- Málta
- Hollandia
- Lengyelország
- Portugália
- Szlovákia
- Szlovénia
- Spanyolország
- Svédország
- Egyesült Királyság

Az EU a tagállamok közötti gazdasági és politikai együttműködés elősegítésére, valamint a tagállamok piacának megfelelőbb integrálása érdekében jött létre. Az EU-tagok ennek érdekében számos szerződést és más kezdeményezést fogadtak el, amelyek célja az EU-t érintő üzleti tranzakciók szabályozása.

Az EU alapját az 1950-es években kötött három külön szerződés képezi: az Európai Szén- és Acélközösséget, az Európai Atomenergia-közösséget és az Európai Gazdasági Közösséget létrehozó szerződés („EGK”). Ezek együttesen az Európai Közösségként váltak ismertté. Az EGK-t létrehozó szerződést az 1990-es évek elején jelentős mértékben felülvizsgálták, és jelenleg mint „az Európai Unió létrehozó Szerződés” („EU-szerződés”) ismert. A versenyre vonatkozó előírásokat az EU-szerződés 81.- 89. pontja tartalmazza. Az EU versenytörvénye a cégek közötti megállapodásokat és a társaságok egyoldalú magatartását szabályozza, amennyiben azok a tagállamok közötti kereskedelmet befolyásolják. Mind az Európai Bizottság („Bizottság”), mind a nemzeti versenyhatóságok („NVH-k”) alkalmazzák a tagállamokban az EU versenytörvényt. Ezen kívül a legtöbb tagállamnak saját nemzeti versenytörvénye van, amely különálló, de párhuzamos végrehajtási rendszert biztosít. Míg ez az útmutató csak az EU előírásokra hivatkozik, a legtöbb irányelv a tagállamok nemzeti versenyszabályaira is alkalmazható.

A Bizottság, illetve az NVH-k saját kezdeményezésre, vagy pedig a tagállamok, társaságok, illetve magánszemélyek panaszai alapján járhatnak el. A Bizottság döntéseit az EU Luxemburgban található bíróságai, az NVH döntéseit pedig az adott tagállam nemzeti bírósága, majd végül az EU bíróságok vizsgálják felül.

A Bizottság, illetve az NVH-k széles körű vizsgálati jogkörrel rendelkeznek. Munkatársaik a társaságokat előzetes értesítés nélkül, ún. „hajnali razziák” során is felkereshetik, átkutathatják az üzleti telephelyeket (és bizonyos esetekben a magánlakásokat is), és másolatokat készíthetnek azokról az anyagokról, amelyek bizonyítékul szolgálhatnak. Szóbeli nyilatkozatokat kérhetnek beleegyezéssel, kérdéseikre írásos válaszokat kényszeríthetnek ki, és meghallgatásokat tarthatnak az érintett társaságok, versenytársak és egyéb harmadik felek részvételével az ügy körülményeinek megállapítására. Az említett eljárások bonyolultak. Amikor olyan helyzetben találja magát, hogy a Bizottság vagy valamelyik NVH információt kér, vagy kutatást végez, haladéktalanul értesítenie kell a Jogi Osztályt. (Lásd „Vizsgálatok, kutatások és lefoglalások” című részt.)

Bár az EU-szerződés nem rendelkezik büntetőjogi szankciókról, az EU-versenytörvények megsértése komoly következményekkel járhat mind a vállalatra, mind személyesen az egyénre nézve. A Bizottság jelentős összegű bírságot szabhat ki, amely a UTC nemzetközi szintű bevételeinek 10%-át is kiteheti. A Bizottság abbahagyásra kötelező határozatot is hozhat, és strukturális jogorvoslatot is elrendelhet, ami jelentős hatással lehet a vállalat ügyeinek intézésére. Egyes tagállamok a vállalatok és egyes alkalmazottaik ellen büntető szankciókat (pl. börtönbüntetést) is alkalmazhatnak, ha ármegállapodásban és a versenytörvény más komoly megsértésében bűnösnek találják őket.

Az alábbiakban (1) az alapvető irányelvek rövid, egyszerű összefoglalását; (2) az EU-versenytörvény rövid összefoglalását; valamint (3) a versenytársakkal, a vásárlókkal, elosztókkal és szállítókkal való üzleti összeköttetés irányelveinek részletesebb leírását, továbbá váratlan vizsgálatok kezelésére vonatkozó tanácsokat találhatják. Reméljük, hogy tanácsaink hasznosnak bizonyulnak.

Általános irányelvek

A következő irányelvek az EU versenytörvényének általános irányelvein alapulnak, és a UTC EU-n belül végzett ügyleteire alkalmazandók:

A versenytársakkal tartott kapcsolatok és egyéb ügyletek. Tilos a UTC jelenlegi vagy lehetséges versenytársaival mindenfajta hallgatólagos vagy másféle, versenyt korlátozó megállapodás vagy összehangolt magatartás. Az „összehangolt magatartás” alá tartozik a versenytársak közötti összejátszás, és minden olyan egyéb magatartás, amelyben a versenytársak a verseny befolyásolása vagy korlátozása céljából együttműködnek. Az elmúlt néhány évben a Bizottság jelentős büntetést vetett ki olyan versenytársakra, akik versenyt korlátozó, összehangolt magatartást tanúsítottak.

Soha ne beszéljen versenytársaival a következő témákról:

- árak vagy árendék
- eladási feltételek
- nyereség
- árrés
- költségek
- forgalmazási gyakorlatok
- vételi ajánlat/árjaánlat, vagy annak szándéka
- értékesítési területek
- vevők kiválasztása, elutasítása, vagy a velük lévő kapcsolatok megszüntetése
- kapacitás növelése vagy csökkentése
- kutatási és fejlesztési kezdeményezések

Pontos nyilvántartást kell vezetni a versenytársakról szerzett valamennyi információról (például a vásárlókról, kereskedelmi kiadványokról, közzétett árlistákról).

Szakmai egyesületek. A UTC-nek szakmai egyesületekben való tagsága fontos része lehet annak a szerepnek, amit a vállalat, mint az üzleti közösség felelős tagja magára vállal. Viszont, ha Ön egy olyan megbeszélésen van jelen, ahol érzékeny versenytémákra kerül a szó, a vállalattal együtt egy törvénysértő megállapodás vélelmezett résztvevőjévé válhat még akkor is, ha személyesen nem vesz részt a tárgyalásokon. Ezért minden szakmai egyesületi tagságot az Ön üzleti szervezetének és Jogi Osztályának jóvá kell hagynia, és egyesületi tagsága során maradéktalanul be kell tartania a jelen kiadványban a szakmai egyesületekre vonatkozó, valamint az Ön üzleti szervezete által kiadott irányelveket.

A viszonteladókkal fenntartott kapcsolat. Ne állapodjon meg forgalmazókkal a UTC termékek viszonteladói áráról. Bár a viszonteladói árakra vonatkozó javaslatétel nincs megtiltva, mielőtt ilyen fajta ajánlatot tenne, értekezzen a Jogi Osztállyal. Soha ne tárgyaljon egy adott vevővel kötendő ügyletről a vállalat más vevő, illetve versenytársai előtt. A Jogi Osztály előzetes hozzájárulása nélkül ne válasszon ki vevőket azzal a feltétellel, hogy azok csak a vállalat által meghatározott piacokon, területeken vagy személyek részére köthetnek viszonteladási szerződést, vagy hogy más módon korlátozzák a termékek exportját.

Szükségleti szerződések. Kérjen jogi tanácsot olyan szerződések megkötése előtt, amellyel egy vásárlót arra kötelezne, hogy szükségleteit kizárólag vagy elsődlegesen a UTC-től szerezze be. A Bizottság súlyos büntetést róhat a gazdasági erőfölénnyel bíró társaságokra, amelyek arra kötelezik – vagy „hűségengedmény” adásával arra ösztönzik – vásárlóikat, hogy valamennyi szükségletüket kizárólag tőlük elégítsék ki. (Megjegyezzük, hogy a mennyiség után adott árendék általában törvényes üzleti gyakorlatnak számít.)

Árukapcsolás. A UTC termékek és szolgáltatások értékesítése saját érdemük szerint történik. Ha a UTC egy termék vagy szolgáltatás fő szállítója, Önnek tanácskoznia kell a Jogi Osztállyal, és kizárólag annak előzetes jóváhagyásával szabhat olyan feltételeket egy bizonyos ügyfélnek, amelyek egy adott termék vagy szolgáltatás beszerzését egy másik termék vagy szolgáltatás megvásárlásától tennék függővé.

Diszkrimináció. Ha egy társaság a piacon gazdasági erőfölényben van, nem alkalmazhat megkülönböztető eljárást, azaz nem kezelhet egyes vásárlókat kedvezőbben, mint másokat. A „vásárló” kifejezés ebben a vonatkozásban a nagykereskedőkre és forgalmazókra, valamint a végfelhasználókra vonatkozik. A Jogi Osztállyal kell felvennie a kapcsolatot, ha arra vonatkozó kérdése van, hogy üzleti eljárása megkülönböztetőnek számít-e vagy sem.

Kapcsolatok megszüntetése. Egy vásárlóval való kapcsolat megszüntetése csak törvényes üzleti alapon történhet, amely tényrt részletesen dokumentálni kell. Erre vonatkozóan a Jogi Osztállyal előzetesen tanácskoznia kell. Büntetés kiszabása várható, ha olyan vásárlóval szünteti meg a kapcsolatot, aki a UTC szolgáltatásaival vagy termékeivel konkurens szolgáltatásokat vagy termékeket forgalmaz. Bizonyos körülmények között törvénybe ütközhet a kapcsolatok megszüntetése, ha a vásárló cégének fennmaradása a fenti szállítások függvénye, vagy ha a cél a UTC egyik esetleges versenytársának a piacról való elűzése.

Az Európai Unió versenytörvényének áttekintése

Az EU versenytörvényében meghatározott tilalmak közé tartoznak a következők:

Korlátozó szerződések. Az EU tiltja az olyan szerződéseket és összehangolt magatartást, amelyek az EU-ban korlátozzák a versenyt és befolyásolják a kereskedelmet. Az EU általában tiltja az olyan szerződések megkötését és az olyan összehangolt magatartás folytatását, amelyek:

- közvetlenül vagy közvetve megállapodnak az árakról vagy más kereskedelmi feltételekről;
- korlátozzák vagy ellenőrzik a termelést, a piacokat, a műszaki fejlesztéseket vagy a beruházásokat;
- megosztják vagy felosztják a piacokat vagy a szállítási forrásokat;
- különbséget tesznek a vásárlók között azzal, hogy eltérő feltételeket alkalmaznak ugyanolyan ügyletekre, és így károsítják a versenyt;
- egy szerződést attól tesznek függővé, hogy a másik fél elfogad-e további kötelezettségeket egy adott termékre vagy szolgáltatásra nézve („árukapcsolás”) a versenyhelyzet kiküszöbölése érdekében.

Ezek a szerződések nem érvényesíthetők, és súlyos büntetést vonnak maguk után, ha azt a Bizottság, valamely NVH, illetve egy versenytárs vagy a vásárló sikeresen megtámadja.

A Bizottság olyan szabályozást bocsátott ki, amely korlátozott mentességet ad bizonyos típusú szerződéseknek, mint pl. a technológia átruházásával, specializációval, kutatással és fejlesztéssel kapcsolatos szerződéseknek, és egyes szállítási vagy elosztási (vertikális) szerződéseknek. Mielőtt ilyen szerződésekről tárgyalna, forduljon a Jogi Osztályhoz.

Gazdasági erőfölénnyel való visszaélés. Tilos a „gazdasági erőfölénnyel” való visszaélés. Az EU versenytörvénye értelmében „gazdasági erőfölény” akkor lép fel, ha egy társaság egy bizonyos termék és földrajzi piac jelentős részével rendelkezik. A gazdasági erőfölény megállapításához a tények összetett elemzése szükséges. Az alábbiakban példákat sorolunk fel arra, hogy egy társaság visszaél a gazdasági erőfölénnyel azáltal, hogy:

- közvetlenül vagy közvetve tisztességtelen, vagy túl alacsony vételárat/eladási árat, vagy más tisztességtelen kereskedelmi feltételt alkalmaz;
- a vásárlók rovására korlátozza a termelést, a piacokat vagy a műszaki fejlesztéseket;
- különbséget tesz a vásárlók között azzal, hogy eltérő feltételeket alkalmaz ugyanolyan ügyletekre, és így károsítja a versenyt;
- egy szerződést attól tesz függővé, hogy a másik fél elfogad-e további kötelezettségeket egy adott termékre vagy szolgáltatásra nézve („árukapcsolás”) a versenyhelyzet kiküszöbölése érdekében.

A versenytársakkal fennálló kapcsolat

A UTC általában megállapíthatja az árakat, dönthet az értékesítési feltételekről, és kiválaszthatja vásárlóit anélkül, hogy megsértené az EU-verseny törvényt. A UTC azonban nem hozhat ilyen döntéseket egy vagy több versenytársával egyetértésben. Az ilyen megállapodások vagy megegyezések „horizontális” összehangolt magatartás néven ismertek. Az EU-verseny törvény értelmében törvénytelen bármilyen horizontális összehangolt magatartás az árakra, az értékesítési feltételekre, a termelési volumenekre, illetve a vásárlók vagy területek elosztására nézve, függetlenül annak céljától, üzleti indoklásától vagy a versenyre gyakorolt tényleges hatásától. A UTC nem végezhet olyan tevékenységet, amely valóban vagy látszólag megvalósítja az említett összehangolt magatartást.

Például, az alábbiakban leírt magatartási formák súlyos szankciókkal járhatnak, és vállalatunk hírnevének óriási károkat okozhatnak világszerte.

Megállapodások és összehangolt magatartás. A következőkben tárgyalt példák törvénytelennek minősülnek, ha két vagy több versenytárs közötti „megállapodáson” vagy „összehangolt magatartáson” alapulnak. A „megállapodás” kifejezést az EU verseny törvénye átfogóan értelmezi. Egy megállapodásnak nem kell formálisnak vagy írottak lennie, és tulajdonképpen a versenytársakkal történő minden olyan kommunikáció felhasználható megállapodás bizonyítékaként, amely versenyképességi szempontból kényes információk cseréjére vonatkozik.

Az alábbiakban leírt tevékenységek még akkor is törvénytelennek minősülnek, ha nem jött létre megállapodás, csak megvalósult az „összehangolt magatartás”. Összehangolt magatartás egy látszólag ártatlan informális megállapodás alkalmával is megvalósulhat, mint pl. szakmai egyesület gyűlése alatt, vagy golfozás közben. Azok az eljárások, amelyekkel a vállalatok a verseny kockázatát tudatosan helyettesítik kulisszák mögötti vagy titkolt együttműködéssel, törvénytelen, összehangolt eljárásoknak minősülnek.

Sok esetben nincs írásos bizonyíték törvénytelen megállapodásra vagy összehangolt magatartásra nézve, azonban a jogalkalmazó szervek és a bíróságok megállapodásra vagy összehangolt magatartásra következtethetnek titkos telefonbeszélgetésekből, feljegyzések rosszul szövegezett mondataiból és a vállalati alkalmazottak ügyfeleknek vagy versenytársaknak szóló e-mailjeiből és megjegyzéseiből, vagy egyszerűen csak bármilyen más, elfogadhatónak tűnő magyarázat hiányából.

Például: Ön egy fontosabb versenytárs eladással foglalkozó megbízottjának egy kisebb versenytárs termékeire panaszkodik ekképpen: „Gyanítom, hogy lépnünk kellene a probléma megoldása érdekében.” A versenytárs eladással foglalkozó megbízottja feljegyzést ír vállalatának, megállapítva: „Arról értesültem, hogy érdekkörünkben egy másik nagyvállalat intézkedéseket tervez annak a problémának a kiküszöbölésére, amelyet X kisebb versenytárs okozott a piacon.” Két héttel később az Ön vállalata agresszív árcsökkentésbe kezd, amely X termékére irányul, és nem sokkal később a versenytárs hasonló lépéseket tesz.

Még akkor is, ha a társalgásban érintett személyek nem hoztak döntést az árra vonatkozóan, a feljegyzés nagyon alkalmas arra,

hogy bizonyítékként szolgáljon törvénytelen megegyezésre vagy összehangolt magatartásra az X elleni támadás ügyében.

Ármegállapodás. Ármegállapodás akkor is létrejöhet, ha nincs megállapodás meghatározott árakról vagy árkategóriákról.

Például: egy szakmai egyesületi gyűlésen Ön kötetlen beszélgetést folytat a versenytárs gyártók képviselőivel. Valaki azt mondja: „Nem tudom, hogy mások hogy vannak vele, de árrésünk nem olyan jó, mint régebben.” Ekkor egy másik versenytárs képviselője megjegyzi: „Jó lenne, ha tennénk valamit az árendmények terén.” Ön beleegyezően bólint, majd néhány hét múlva minden képviselt társaság felemeli az árait.

Ilyen tények alapján a jogalkalmazó szervek vagy a bíróságok arra a következtetésre juthatnak, hogy valamennyi, a beszélgetésnél jelen lévő személy érintett volt az ármegállapodásban.

Ha Ön bármikor versenytársakkal találkozik, és a beszélgetés versenyképességi szempontból kényes témáról folyik, Önnek azonnal tiltakoznia kell, majd el kell hagynia a termet, és azonnal tanácskoznia kell a beszélgetésről a Jogi Osztállyal.

Az értékesítési feltételeket érintő megállapodások. A versenytársak közötti megállapodás tilalma nem csak az árakra alkalmazandó, hanem az értékesítés más feltételeire is, többek között hitelfeltételekre, promóciós programokra, árendményekre, szolgáltatási díjakra és szállítási feltételekre. A termelés korlátozására vonatkozó megállapodás vagy összehangolt magatartás akkor is törvénytelen lehet, ha nem született megegyezés a versenytárs által felszámítandó árakkal kapcsolatban.

A versenytársak megállapodása a vásárlókkal kapcsolatban.

Törvénytelennek minősülnek a versenytársak között azok a vásárlókkal kapcsolatban létrejött megállapodások, amelyek a termékforgalmazást kizárólagos ügyfelekre terjesztik ki, illetve mások számára megtagadják azt. A törvénytelen megállapodások közé vagy az összehangolt magatartás alá nem csak a vásárlók és területek elosztására vonatkozó megegyezések tartoznak, hanem a versenytársak összehangolt magatartása azzal kapcsolatban is, hogy ne adjanak el bizonyos vásárlóknak, vagy vásárlói csoportoknak. Például az árcsökkentőknek, a rossz hitelkockázatú vagy akár a tisztességtelen kereskedőknek történő eladás összehangolt visszautasítása törvénytelen bojkottnak tekintendő még akkor is, ha az ilyen eljárás törvényesnek számítana, ha egyenként lennének végrehajtva. Ehhez hasonlóan egy bizonyos vásárlóknak történő eladás visszautasítására vonatkozóan több társaság között létrejött megállapodás – kivéve, ha az adott vásárló beszünteti az üzleti tevékenységet egy másik szállítóval – még abban az esetben is törvénytelen, ha az érintett szállító tisztességtelen kereskedelmi magatartást tanúsít. Összefoglalva: az EU verseny törvénye – az üzleti indoklásától függetlenül – nem teszi lehetővé, hogy a versenytársak összehangoltan járjanak el annak meghatározása során, hogy kivel kereskedjenek, illetve kivel ne kereskedjenek.

Szakmai egyesületek és szakmai szervezetek. Egyes UTC munkavállalók időnként különféle szakmai egyesület és szakmai szervezet ülésein vesznek részt. Szakmai egyesületek folytathatnak törvényes tevékenységeket, pl. rgyelemmel kísérhetik az ipart érintő vagy a termékbiztonságot javító kormányzati előírásokat, a törvényjavaslatokat, vagy egészségügyi és biztonsági

szabálygyűjteményeket. Ezek a szervezetek azonban – ha nem megfelelően veszik igénybe azokat – lehetőséget teremthetnek a versenytársaknak versenyképességi szempontból kényesnek tekinthető ügyek megbeszélésére. Ezért nagyon fontos, hogy a szakmai egyesületek ülésein az aktuális vagy lehetséges versenytársakkal történő kommunikáció, illetve más szponzorált tevékenységek csak az adott csoport törvényes működéséhez szükséges információkat tartalmazzák, és különös figyelmet kell fordítani az olyan beszélgetések elkerülésére, amelyek visszamenőlegesen olyan állításokat eredményezhetnek, hogy törvénytelen megállapodás jött létre, vagy összehangolt magatartás valósult meg. Az Ön pusztán jelenléte egy olyan gyűlésen, ahol versenyképességi szempontból kényes témákat beszélnek meg – még akkor is, ha Ön nem vesz részt a beszélgetésben – bizonyítékként használható arra, hogy Ön és a UTC korlátozó megállapodásban vesz részt.

Először is: a UTC irányelvei szerint minden olyan szakmai egyesületnek, amelyhez a UTC vagy a UTC munkavállalói tartoznak, jogtanácsost kell igénybe vennie, aki tájékoztatja az egyesületet a versenytörvény kérdéseiről. Az említett irányelvektől való eltéréshez a megfelelő Jogi Osztály előzetes jóváhagyása szükséges.

Másodsorban: az alábbiakban leírt lépéseket végre kell hajtani minden olyan ülés esetén, amelyet a szakmai egyesületek tagjai a közös iparági érdekek tárgyában tartanak.

- Minden ülés napirendjét előzetesen köröztetni kell, és – ha lehetséges – a megfelelő Jogi Osztállyal át kell nézetni, hogy kiderüljön, tartalmaz-e versenyképességi szempontból kényes témát. Ne vegyen részt a találkozón, ha a napirend nem megfelelő témákat tartalmaz. Ha az ülés megtartása előtt nem lehetséges a napirend köröztetése, akkor azt a Jogi Osztályhoz a találkozót követően el kell juttatnia, hogy az az egyesület tevékenységéről – ahol alkalmazható – nyilvántartást tudjon vezetni. A szakmai egyesületnek is kell jegyzőkönyvet készítenie az ülésről, és a vállalat képviselője köteles azt a Jogi Osztályhoz továbbítani – ha lehetséges – annak átvételkor.
- Amennyiben egy ülésen versenyképességi szempontból kényes kérdés merül fel, a vállalat képviselőjének haladéktalanul és a nyilvánosság előtt el kell határolnia magát és a vállalatot a beszélgetéstől, kérnie kell, hogy ez szerepeljen az ülés jegyzőkönyvében, majd ezt követően azonnal el kell hagynia az ülést, és haladéktalanul tájékoztatnia kell a Jogi Osztályt.

- A legfontosabb, hogy a vállalat munkatársai nem állapodhatnak meg, illetve nem egyezhetnek meg – sem formálisan, sem informálisan – az árakra, árreprekre, eladási feltételekre, termelési volumenekre, kutatási és fejlesztési tervek, vásárlókra vagy piacokra vonatkozóan. Továbbá nem cserélhetnek információt egy adott társaság áraival vagy költségeivel, értékesítéseivel, termelésével, kutatási terveivel vagy legújabb eladási vagy szállítási statisztikáival kapcsolatban. Esetleg megengedhető, hogy egy szakmai egyesületnek múltbeli adatokat szolgáltatassanak, pl. általános piaci statisztikához, feltéve, hogy a versenytársaknak kiadott valamennyi adat összesített és névtelen. Mielőtt adatokat adna ki egy szakmai egyesületnek, azokat át kell vizsgáltatnia a Jogi Osztállyal, és a Jogi Osztály jóváhagyását kell kérnie.
- A szakmai egyesületi tagságot előzetesen engedélyeztetni kell az adott üzleti egységgel és a Jogi Osztállyal, és azt az itt leírt irányelveknek, valamint az üzleti egység által kiadott szakmai egyesületi irányelveknek megfelelően kell fenntartani.

Kormányzati tanácsadó bizottságok, bemutatás

kormányzatszerveknek. A munkavállalók esetenként felkérést kaphatnak arra, hogy szakmai egyesületi tagokkal együtt vegyenek részt kormányzatszervek adózással, egészségügyi vagy biztonsági ügyekkel, vagy egy termék egységes ipari követelményeinek alkalmazásával kapcsolatos megbeszélésein. Az ilyen tevékenység – amennyiben azt megfelelő módon végzik – törvényesnek tekintendő. Az ilyen tevékenységekben rejlő kockázatok miatt azonban a versenytársakkal kormányzati meghallgatásokon vagy eljárásokban való közös részvételre vonatkozó javaslatokat előzetesen meg kell beszélni a Jogi Osztállyal.

A versenytársak tevékenységének figyelemmel kísérése. A UTC erőteljes versenyben vesz részt minden olyan piacon, amelyen érdekelt. A versenyhez természetesen az is hozzátartozik, hogy a vállalat tud a versenytársak tevékenységéről. A UTC azonban közvetlenül a versenytársaktól semmilyen körülmények között nem gyűjthet információt a versenytársak árainról, promócióiról, illetve hasonló tevékenységeiről. A versenytársakkal kapcsolatos információt harmadik felektől, mint pl. független piackutató szervezetektől kell beszerezni. Információ törvényesen más forrásból is beszerezhető, pl. ügyfelektől, azonban ezek a források nem használhatók a versenytársak közötti kölcsönös adatcsere eszközeként. Lásd a UTC „*Versenyképességi információk begyűjtése*” című körlevelét.

Az ügyfelekkel fennálló kapcsolat

Versenytörvények korlátozzák azokat a módokat, amelyekkel a UTC ügyfeleivel kapcsolatot tart. A vállalat – mivel önállóan működik – általában szabadon választja meg ügyfeleit, és szabadon állapíthatja meg árait, feltéve, hogy nem él vissza lehetséges gazdasági erőfölényével. A vállalat ügyfelei hasonlóképpen általában szabadon választják meg azokat az ügyfeleiket, akik a UTC termékek viszonteladását végzik, szabadon határozzák meg a UTC termékekre vonatkozó saját viszonteladási árakat, és szabadon választják meg azokat a szállítókat, akiktől termékeket vásárolnak. Ha a UTC az említett választási lehetőségeket korlátozni kívánja, versenyjogi problémák merülhetnek fel.

Ügyfelek kiválasztása. A UTC megvásárolhatja ügyfeleit, akikkel kereskedni kíván. Bizonyos helyzetekben az ügyfeleknek kizárólagosan is szállíthat. Általában azonban törvénytelen egy ügyféllel megegyezést kötni arról, hogy a UTC az adott ügyfél egy vagy több versenytársával visszautasítja a kereskedést. Ezért ügyelni kell arra, hogy az ügyfelekkel ne beszélje meg bármely más aktuális vagy lehetséges vásárlóval kapcsolatos ügyleteit, vagy jövőbeli szándékait. Ilyen kérdés felmerülése esetén a Jogi Osztállyal kell konzultálnia, továbbá akkor is, ha meg akarja szüntetni a kereskedést egy olyan meglévő ügyféllel, akinek a fennmaradása ezektől a szállításoktól függ, vagy amikor az adott ügyfél a vállalat tényleges vagy lehetséges versenytársa.

A vásárlókat és területeket érintő korlátozások. Az EU versenytörvénye bizonyos körülmények között lehetővé teszi, hogy a UTC korlátozzon (a) egy olyan területet, ahol a vásárló vagy a forgalmazó „aktívan” továbbértékesítheti, vagy eladhatja az árukat, és (b) egy olyan vevői csoportot, amelynek a vásárló vagy a forgalmazó „aktívan” továbbértékesítheti, vagy eladhatja az árut. Míg a vásárlók vagy forgalmazók által bizonyos területeken vagy bizonyos vevők részére történő „aktív” értékesítésre vonatkozó korlátozás törvényes lehet, nem tiltható meg a „passzív eladás”, amelyet a területen kívüli vásárlók igényelnek. Mivel a területre és a vásárlókra vonatkozó korlátozások szabályai összetettek, tanácskoznia kell a Jogi Osztállyal, mielőtt a vásárlókkal kapcsolatban korlátozásokat foganatosítana.

Viszonteladói ár fenntartása és megkülönböztető magatartás. A UTC nem állapodhat meg, illetve nem köthet egyezséget vásárlóival az árról vagy más olyan feltételekről, amelyeken a vásárlók továbbadják a társaság termékeit. A viszonteladási feltételekkel kapcsolatos döntéseket vásárlóinkra kell bízni. A vállalat képviselői javasolhatnak viszonteladási árat, de ezt úgy kell megtenniük, hogy világos legyen: a vásárló szabadon dönthet a javaslat visszautasításáról. Nem használható sem kényszer, sem fenyegetés arra, hogy a vásárlókat a társaság árjavaslatainak elfogadására kényszerítsük.

Minden olyan piacon, ahol a társaság gazdasági erőfölényben van, összetett szabályok alkalmazandók a „megkülönböztető árak” vagy árengedmények, illetve „túl alacsony árak” megállapítására, amelyek célja az, hogy a versenytársakat kiűzzék egy adott piacról, valamint „a rendkívül magas” árak megállapítására, amelyek nem állnak arányban az ajánlott szolgáltatás vagy termék gazdasági értékével. Ezek szubjektív fogalmak, és a Bizottság vagy egy NVH vitathatja az olyan ár megállapítására vonatkozó gyakorlatot, amelyről Ön nem gondolja, hogy megkülönböztető, túl alacsony vagy túl magas. Ezért ha a vállalat egyes termékek esetén gazdasági erőfölénybe kerül, előzetes megbeszélést kell folytatni a Jogi Osztállyal az ár-megállapodási gyakorlatra vonatkozóan, különösen, ha az árképzési gyakorlat megváltoztatása reagálás tényleges vagy potenciális versenyre.

Megállapodás a harmadik felek részére történő vásárlói eladások, illetve a harmadik felektől történő vásárlások korlátozásáról.

A UTC és vásárlói közötti megállapodások többféle módon korlátozhatják akár az egyik, vagy mindkét felet a harmadik felektől származó áruk vagy szolgáltatások szállítására vagy vásárlására vonatkozóan. A leggyakoribb korlátozások a következők:

- olyan rendelkezések, amelyek a vásárlót arra kötelezik, hogy termékeket vagy szolgáltatásokat kizárólag a UTC-től vásároljon, és ne használja a UTC versenytársak termékeit, illetve ne kereskedjenek azokkal. Az ilyen megállapodások „szükségleti szerződések” formáját ölthetik, amelyek alapján a vevő kötelezi magát hogy egy bizonyos termékre vonatkozó valamennyi szükségletét – vagy annak nagy részét – a UTC-től fogja beszerezni; és
- árukapcsolásra vonatkozó rendelkezések, amelyek arra kötelezik a vevőt, hogy egyszerre két különféle terméket és/vagy szolgáltatást vásároljon a UTC-től.

Azokon a piacokon, ahol a UTC gazdasági erőfölényben van, az említett korlátozások miatt a társaságra súlyos büntetést vehetnek ki. Mivel a jogalkalmazás ezen a területen összetett, tanácskozzon a Jogi Osztállyal, mielőtt a fent említett korlátozásokat alkalmazná.

A forgalmazókkal fennálló kapcsolat

A UTC termékek forgalmazói független üzleti vállalkozások. Nem szabad megkísérelni a forgalmazók által hozott üzleti döntések korlátozását, illetve azok ellenőrzését. A UTC valamennyi forgalmazóval szemben tisztességes kapcsolatot tart fenn. A vállalat azonban megkövetelheti, hogy forgalmazói tartsák be a már megkötött vagy később megkötendő szerződések feltételeit, a rögzített irányelveket, a volumenre vonatkozó célkitűzéseket és ehhez hasonló előírásokat.

Az EU versenytörvénye és a nemzeti versenytörvények korlátozzák a UTC arra vonatkozó jogát, hogy megakadályozza forgalmazóit a versenytársak termékeivel való kereskedésben. Amikor egy olyan forgalmazóval beszél meg a UTC irányelveit, amely egy versenytárs termékeivel kereskedik, vagy azok forgalmazását fontolgatja, Önnek arra kell összpontosítania, hogy a UTC milyen teljesítést vár el a forgalmazótól, és a forgalmazó képes-e ezen elvárásoknak eleget tenni, nem arra, hogy a forgalmazó egy versenytárs termékével kereskedik-e avagy sem. Amennyiben bizonyos körülmények között lehetővé válik kizárólagos forgalmazási vagy szűkségleti megállapodások megkötése, és olyan szerződést szeretne kötni, amely a UTC forgalmazókra korlátozásokat szab ki, kérjük, vegye fel a kapcsolatot a Jogi Osztállyal, mivel ez a jogterület nagyon összetett. A UTC forgalmazókkal fennálló szerződéses kapcsolatának további korlátozásaira nézve lásd „A vásárlókat és területeket érintő korlátozások” című előző részt.

A UTC –önállóan és jóhiszeműen - megszüntetheti bármelyik vásárlójának történő eladásait, feltéve, ha nem él vissza esetleges gazdasági erőfölényével. Az említett felmondásnak mindig meg kell felelnie a forgalmazói megállapodás feltételeinek és a helyi jogszabályok előírásainak, kivéve azokat a szűkséghelyzeteket, amikor olyan ok merül fel, mint pl. a UTC termékeket érintő súlyos minőségi probléma. A forgalmazóval történő kereskedés felmondása esetén – különösen egy olyan forgalmazó esetében, aki nagy mértékben függ a UTC termékeitől – felmerülhet a versenytörvény vagy más jogszabály alkalmazása, és ezért előzetesen konzultálni kell arról a Jogi Osztállyal.

A szállítókkal fennálló kapcsolat

Az árakat és a feltételeket érintő megállapodások és összehangolt magatartás. Az EU versenytörvénye szerint törvénybe ütközik, ha a versenytársvásárlók megtárgyalják azokat az árakat és feltételeket – illetve, megállapodjanak azokról – amelyeken, és amelyekkel árakat és szolgáltatásokat vásárolnak, pl., amikor a vevők az érintett piaco(ko)n piaci erővel rendelkeznek. Soha ne tárgyaljon más vásárlókkal arról az árról, amelyet egy szállítótól vagy szállítócsoporttól vásárolt termékért fog fizetni. Mielőtt egy közös vásárlói csoport létrehozásáról megbeszélésekbe kezdene, kérjen tanácsot és jóváhagyást az adott Jogi Osztálytól.

Bojkott. Általános szabály, hogy ha két vállalat megegyezik abban, hogy egy harmadik vállalat termékének megvételétől tartózkodik, az az EU versenytörvényének megsértését jelenti. Például, ha egy bizonyos szállító „feketelistára” helyezéséről vásárlók közötti beszélgetésekben vesz részt, a Bizottság vagy az NVH feltételezheti, hogy a szállító bojkottálására megállapodás jött létre vagy összehangolt magatartás valósult meg, még akkor is, ha Ön önállóan és egyoldalúan úgy döntött, hogy nem kereskedik az adott szállítóval.

Ipari fórumok és szakmai egyesületi gyűlések lehetnek a bojkott forrásai. Ha Ön egy formális vagy informális gyűlésen vesz részt, ahol olyan beszélgetés folyik, amely Ön szerint bojkotthoz vezethet, el kell határolódnia a beszélgetéstől, és haladéktalanul konzultálnia kell a Jogi Osztállyal.

Kizárólagos szállítási szerződések. Bizonyos helyzetekben törvénytelenek lehetnek az olyan kizárólagos forgalmazói kikötések, amelyek egy szállítót arra köteleznek, hogy termékeit vagy szolgáltatásait – a UTC versenytársai helyett – kizárólag a UTC-nek adja el. Ha ilyen szerződést szeretne kötni, tanácskozzon a Jogi Osztállyal.

Vizsgálat, nyomozás és lefoglalás

A Bizottság, illetve az NVH utasítást adhat hivatalnokainak arra, hogy (esetenként bejelentés nélkül) vizsgálatot végezzenek az EU területén található UTC-irodákból. Természetesen egy helyszíni vizsgálat nagyon komoly esemény, azonban nem kell túlzottan aggódni, mert ez még nem jelenti azt, hogy a vállalat törvényt sértett. Ha a megfelelő irányelveket betartották, a vizsgálat csak minimális fennakadással jár. Fontos azonban, hogy a Bizottság vagy az NVH által végzett helyszíni ellenőrzést körültekintéssel és megfelelő módon kezeljük. Haladéktalanul értesíteni kell a Jogi Osztályt, ha a Bizottság vagy az NVH információt kér Öntől, vagy dokumentumokat keres. Mindent meg kell tennie, hogy ügyvéd is jelen legyen, mielőtt bármit mond a vizsgálóbiztosoknak. Azt is gondosan fel kell jegyeznie, hogy milyen dokumentumokat vizsgáltnak meg és/vagy másolnak le.

Dokumentumok létrehozása

Ne feledje, hogy a versenyhatóság munkatársai hozzáférhetnek a UTC munkavállaló által a munkaviszonyával kapcsolatosan készített valamennyi dokumentumhoz, még az otthon készítettekhez is, amelyeket nem állt szándékában másoknak megmutatni. Ennek megfelelően a munkavállalóknak gondosan kell eljárniuk a dokumentumok megszüvegezése és az elektronikus fájlok létrehozása során, ideértve az e-maileket is, még akkor is, ha azokat csak belső, vagy saját használatra szánták. A munkavállalóknak mindenkor ismerniük kell, és be kell tartaniuk a dokumentumok megőrzésére vonatkozó irányelveket, amelyek üzleti egységükre alkalmazandók.

A Bizottság és az NVH-k jogosultak a vállalat dokumentumainak megszerzésére – ideértve az egyes munkavállalók formális levelezését, jelentéseit és feljegyzéseit, e-mailjeit, tervezeteit és informális, kézzel írott jegyzeteit, telefonfeljegyzéseit, az otthon tartott dokumentumokat, és egyéb, látszólag magánjellegű adatokat is. Függetlenül az ilyen dokumentumok ártatlan szándékától vagy attól a tényről, hogy azok inkább csak egy bizonyos személy belső eszmefuttatását képviselik, nem pedig a vállalati politikát, a versenyhatóságok felhasználhatják azokat a UTC ellen.

Következtetések

Amikor egy lehetséges versenyjogi kérdésről tudomást szerez, az Ön feladata ezt a Jogi Osztály tudomására hozni. A Jogi Osztály tanácsot adhat arra nézve, hogy hogyan érheti el általános üzleti céljait, miközben teljes mértékben betartja az EU versenytörvényét.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101