

Retningslinjer
for ansatte
vedrørende
konkurranserett
for den europeiske
unionen

Kjære UTC kollega:

Denne veiledningen har blitt forberedt for å kunne gjøre det lettere for deg å forstå konkurranselovene som er tilknyttet Den europeiske unionen. Etter hvert som vårt selskap vokser og forretningsaktivitetene blir mer globale og kompliserte, må alle de ansatte lære å forstå hvordan de skal oppføre seg i samsvar med disse lovene.

Vi ber deg lese nøye gjennom disse reglene og sette de i verk omhyggelig. Konkurranserett består av mange nyanser, og du kan konsultere med den juridiske avdelingen hvis du har noen tvil hvorvidt en spesiell aktivitet er lovlig. Det er også meget viktig at vi unngår handlinger eller kommer med uttalelser som kan gi inntrykk av at mistenkelig atferd har funnet sted.

Denne veiledningen henvender seg ikke til konkurranserett som gjelder akkvisisjoner, fusjoner og prosjektsamarbeid. Hvis du står ovenfor en transaksjon hvor UTC kommer til å få eller må gi opp kontroll over en virksomhet eller sin aktiva, skal du konsultere den juridiske avdelingen.

Vi ber deg henvise til denne veiledningen med jevne mellomrom og følge disse retningslinjene som vil gjøre det mulig for UTC å oppfylle sine forretningsmål og juridiske forpliktelser.



*George David,
administrerende direktør*

Innholdsfortegnelse

	Side
Innledning	1
Generelle retningslinjer	2
Oppsummering over EUs konkurranselover	3
Forhold til konkurrenter	4
Forhold til kunder	6
Forhold til distributører	7
Forhold til leverandører	7
Undersøkelser, søking og beslaglegging	8
Oppretting av dokumenter	8
Konklusjon	9

Innledning

Denne veiledningen har blitt utarbeidet av United Technologies Corporation (“UTC”) og deres datterselskaper til hjelp med å forstå de lovene som er tilknyttet Den europeiske unionen (“EU”) i forbindelse med rettfærdig konkurranse.

EU består av 25 medlemsstater:

- Østerrike
- Belgia
- Kypros
- Den tsjekkiske republikk
- Danmark
- Estland
- Finland
- Frankrike
- Tyskland
- Hellas
- Ungarn
- Irland
- Italia
- Latvia
- Litauen
- Luxemburg
- Malta
- Nederland
- Polen
- Portugal
- Slovakia
- Slovenia
- Spania
- Sverige
- Storbritannia

EU ble opprettet for å kunne forsterke økonomisk og politisk samarbeid mellom sine medlemsland og for å kunne integrere disse landenes markeder på en bedre måte. Av denne årsak har EUs medlemsstater vedtatt en hel rekke overenskomster samt initiativer som har til hensikt å regulere de forretningstransaksjonene som påvirker EU.

EU begynte med tre separate overenskomster som går helt tilbake til 50-tallet: The European Coal and Steel Community, the European Atomic Energy Community og the European Economic Community (“EEC”). Samlet ble disse kjent som Det europeiske fellesskapet. Overenskomsten som opprettet EEC ble i stor utstrekning revidert tidlig på 90-tallet og er nå best kjent som “The Treaty - European Union” (“EU-traktaten”). Konkurransereglene finnes i avsnitt 81 til 89 i EU-traktaten. EUs konkurranselover gjelder for avtaler mellom virksomheter og unilaterale virksomheters atferd som kan påvirke handel blant medlemsstatene. Både kommisjonen

for Det europeiske fellesskapet (“Kommisjonen”) og de nasjonale konkurransemyndighetene (“NCAs”) i hver medlemsstat styrer EU konkurranselover. I tillegg har de fleste medlemsstatene sine egne nasjonale konkurranselover som skaffer til veie separate, men samtidig parallelle utøvende regler. Selv om denne veiledningen bare henviser til EU-regler, gjelder mesteparten av prinsippene for nasjonale konkurranselover tilknyttet medlemsstatene.

Kommisjonen eller NCAs kan handle basert på sine egne initiativer eller klager mottatt fra medlemsland, virksomheter eller enkeltpersoner. Kommisjonens avgjørelser er underkastet gjennomsyn av EU-domstolene i Luxemburg. NCA avgjørelser er underkastet gjennomsyn av den nasjonale domstolen i medlemsstaten og til syvende og sist EU-domstolene.

Kommisjonen eller NCAs har vidtgående granskningsmakt. Personalet kan besøke virksomhetene uten varsel, i såkalte “dagry razziaer”, granske forretningslokaler (og private boliger under noen omstendigheter) og lage kopier av alle materialer som eventuelt kan utgjøre bevis. De kan kreve muntlige uttalelser med samtykke, tiltvinge seg skriftlige svar på spørsmål og avholde forhør som involverer tilknyttede selskaper, konkurrenter og andre tredjeparter for å kunne etablere sakens forhold. Disse prosedyrene er kompliserte. Hvis du står ansikt til ansikt med en anmodning om informasjon eller en undersøkelse av kommisjonen eller en NCA, må du informere den juridiske avdelingen med en gang. (Se granskning, undersøkelser og beslaglegginger.)

Selv om EU-traktaten ikke tar hånd om kriminelle sanksjoner, kan brudd på EUs konkurranselover medføre alvorlige konsekvenser både for selskapet og for deg personlig. Kommisjonen kan pålegge vesentlig bøter — opp til 10% av UTCs verdensomfattende omsetning. Kommisjonen kan også utstede forbud og pålegge strukturelle rettsmidler som kommer til å påvirke hvordan selskapet kan utføre sine offentlige anliggender på en vesentlig måte. Noen medlemsstater kan pålegge kriminelle sanksjoner (inkludert fengselsstraff) mot selskapene samt deres individuelle ansatte hvis de blir funnet skyldige i prissamarbeid og andre alvorlige brudd på konkurranselovene.

På de neste sidene kommer du til å finne (1) en kort, enkel oppsummering av de grunnleggende retningslinjene; (2) en kort oppsummering av EU-konkurranselov; og (3) en mer detaljert diskusjon vedrørende retningslinjer for behandling av konkurrenter, kunder, distributører og leverandører i tillegg til gode råd om hvordan man skal ta hånd om en uventet inspeksjon. Vi håper at du kommer til å finne disse rådene hjelpsomme.

Generelle retningslinjer

Den følgende retningslinjer er basert på de generelle prinsippene tilknyttet EUs konkurranselover og gjelder UTCs drift innenfor EU:

Kontakter og andre forretninger med konkurrenter. Du må unngå all slags konkurransehindrende avtaler eller samordnet praksis, hvorvidt dette er underforstått eller ikke, med én av UTCs eksisterende eller potensielle konkurrenter. "Samordnet praksis" inkluderer hemmelige avtaler blant rivaler og annen type atferd som involverer konkurrenter som handler sammen med det formålet å kunne påvirke begrensning av konkurranse. I løpet av de siste få årene har kommisjonen pålagt større bøter på konkurrenter som har vært engasjert i konkurransehindrende samordnet praksis.

Følgende punkter må aldri diskuteres med en konkurrent:

- priser eller rabatter
- vilkår eller salgsbetingelser
- fortjeneste
- fortjenestemarginer
- omkostninger
- distribusjonsmetoder
- tilbud eller planlagte tilbud
- salgsterritorier
- valg, avvisning eller oppsigelse av kunder
- kapasitetsforøkelse eller nedleggelse
- forskning og utviklingsinitiativer

Pass på at du har nøyaktig notater av kildene for enhver informasjon som du får vedrørende konkurrenter (eksempler på kunder, handelspublikasjoner, offentliggjorde prislister).

Handelsforeninger. Medlemskap i handelsforeninger kan være et viktig aspekt i UTCs rolle som et ansvarsfullt medlem av forretnings-samfunnet. Imidlertid kan din tilstedeværelse i et møte hvor et konkurransepreget, følsomt emne blir diskutert bidra til at du og selskapet vil være delaktige i et ulovlig arrangement som en følge av dette møtet, selv om du ikke deltar i diskusjonen. Følgelig, må alle medlemskap i handelsforeninger godkjennes av din forretningsenhet og den gjeldene juridiske avdelingen, og din deltagelse må følge de retningslinjene for handelsforeninger som finnes i dette heftet, samt de som har blitt offentliggjort av din forretningsenhet.

Forhold til videresalgskunder. Ikke si deg enig med distributørene vedrørende videresalg av UTC-produkter. Anbefalte videresalgspriser er tillatt, men du må konsultere med den juridiske avdelingen før denne type anbefalinger gis. Handlemåtene tilknyttet en spesiell kunde må ikke diskuteres med noen andre av selskapers kunder eller med konkurrenter. Kunder må heller ikke utvelges uten den juridiske avdelingens tidligere godkjenning, basert på en forståelse at de bare kommer til å videreselge i markeder eller territorier eller til personer som er spesielt utpekte av selskapet, eller at de på annen måte kommer til å begrense eksport.

Kontrakter bestående av forpliktelseskrav. Pass på å få juridisk råd før du inngår en kontrakt hvor du binder en kunde til bare eller først og fremst gå til innkjøp av sine forpliktelseskrav fra UTC. Kommisjonen kan pålegge store bøter på selskaper i en dominerende posisjon som tvinger sine kunder til bare å kjøpe alle sine forpliktelseskrav fra dem eller som oppmuntrer dem til å gjøre dette ved å bevilge "trofasthetsrabatter". Legg merke til at bevilgning av legitime kvantitetsrabatter vanligvis er en legitim forretningskikk.)

Ytelse av bundne lån og gaver. UTCs produkter og tjenester kommer til å bli solgt basert på sine egne fortjenester. Hvis UTC er en vesentlig leverandør av et produkt eller en tjeneste, må du konsultere med og motta godkjenning fra den juridiske avdelingen før du setter betingelser for en kundes innkjøp eller tjeneste tilknyttet innkjøp av et separat produkt eller en tjeneste.

Diskriminering. Hvis et selskap holder en dominerende posisjon i markedet, kan det ikke gjøre seg engasjert i diskriminering, med andre ord, behandle noen kunder bedre enn andre. I denne forbindelsen vil uttrykket "kunder" dekke grossister og distributører i tillegg til sluttforbrukere. Hvis du har et spørsmål hvorvidt din forretningskikk kan være diskriminerende, må du konsultere den juridiske avdelingen.

Opphevelse. Opphevelse av vårt forhold til en kunde må være basert på legitime forretningsårsaker som bør dokumenteres i detaljer i dine notater. Den juridiske avdelingen bør konsulteres på forhånd. Bøter kan resultere hvis du sier opp en kunde som har bestemt seg for å tilby tjenester eller produkter som er i konkurranse med UTCs tjenester og produkter. Under noen spesielle omstendigheter, kan det være ulovlig å "stenge av" en kunde hvis vedkommendes evne til å overlevere i industrien er avhengig av disse tilførselene, eller hvis opphevelsen har til hensikt å gjøre det mulig for UTC å ta over en kundes aktiviteter som også eventuelt er i konkurranse med UTC.

Oppsummering av europeiske konkurranselover

Spesielle forbud tilknyttet EUs konkurranselover inkluderer:

Begrensende avtaler. EU forbyr avtaler og samordnet praksis som begrenser konkurranse og påvirker handel i EU. EU forbyr rent generelt avtaler eller felles fremgangsmåter som:

- direkte eller som indirekte fastsetter priser eller andre handelsbetingelser;
- begrenser eller kontrollerer produksjon, markeder, tekniske utviklinger, eller investeringer;
- oppdeler eller tildeler forsyningsmarkeder eller kilder;
- diskriminerer blant kunder når det gjelder å benytte seg av forskjellige betingelser vedrørende tilsvarende transaksjoner, og på denne måten skader konkurranse;
- setter opp en betingelse vedrørende en kontrakt basert på en annen parts godkjenning av andre forbindelser som har å gjøre med et separat produkt eller en tjeneste ("ytelse av bundne lån og gaver") slik at konkurransen blir eliminert.

Denne typen avtaler er ugjennomførlige og kan forårsake store bøter hvis de med fremgang bestrides av kommisjonen, NCAs eller en konkurrent eller en kunde i en nasjonale rett.

Kommisjonen har utstett vedtekter som skaffer til veie begrensede fritakelser for avtaler av spesielle typer, slik som overføring av teknologi, spesialisering, forskning og utviklingsavtaler og noen typer tilgang eller distribusjonsavtaler (vertikale) . Du bør konsultere den juridiske avdelingen før forhandlinger igangsettes av denne typen avtaler.

Misbruk av en dominerende posisjon. Misbruk av en "dominerende posisjon" er forbudt. I følge EUs konkurranselover, kan en "dominerende posisjon" oppstå hvis et selskap har en vesentlig andel av det aktuelle produktet og det geografiske markedet. Hvorvidt en dominerende posisjon eksisterer krever en komplisert analyse av omstendighetene. Det følgende er eksempler som beskriver når en virksomhet har en dominerende are eksempler på misbruk når en virksomhet har en dominerende posisjon:

- direkte eller indirekte pålegg av urettferdig eller utnyttende innkjøps- eller salgspriser eller andre urettferdige handelsbetingelser;
- begrensende produksjon, markeder eller teknisk utvikling med fordom til skade for forbrukere;
- diskriminering blant kunder ved å pålegge ulike betingelser for like transaksjoner, og på denne måten skade konkurranse;
- sette betingelser for en kontrakt i løpet av godkjenning av en annen part med ytterligere forpliktelser i forbindelse med separate produkter eller tjenester ("ytelse av bundne lån og gaver") for å kunne eliminere konkurranse.

Forhold til konkurrenter

UTC vil vanligvis sette priser, bestemme leveringsbetingelser tilknyttet salg, og velge kunder uten å krenke EUs konkurranselover. Imidlertid kan ikke selskapet ta noen av disse avgjørelsene sammen med én eller flere av sine konkurrenter. Denne typen avtaler er kjente som å være “horisontal” samordnet atferd. Under EUs konkurranselover vil UTC ikke engasjere seg i horisontal praksis når det dreier seg om priser, betingelser eller andre omstendigheter tilknyttet salg, produksjonsvolum eller tildeling til kunder eller territorier som er ulovlige, uansett formålet, forretningsberettigelse, eller virkelig påvirkning på konkurranse. UTC kommer ikke til å engasjere seg i noen som helst aktivitet som utgjør eller som later til å utgjøre denne typen samordnet praksis.

For eksempel, kan den følgende atferden eventuelt underkaste oss store bøter og resultere i enorm skade på selskapets renommé rundt om i verden:

Avtaler og samordnet praksis. Alle eksemplene som diskuteres nedenfor er ulovlige hvis de er basert på en “avtale” eller en “samordnet praksis” mellom to eller flere konkurrenter. Uttrykket “avtale” blir fortolket i store trekk under EUs konkurranselover. En avtale behøver ikke være formell eller skriftlig, og dekker stort sett en hver kommunikasjon med konkurrenter som involverer utveksling av konkurransemessig følsom informasjon som kan brukes som bevis på en avtale.

De aktivitetene som diskuteres nedenfor er ulovlige selv om det ikke finnes noen avtale, men bare en “samordnet praksis.” En samordnet praksis kan fremstå fra en uformell forståelse som har oppstått i løpet av noe som tilsynelatende var en uskyldig anledning, slik som et møte i en handelsforening eller i løpet av en runde med golf. Handlinger hvor selskaper bevisst bytter ut kontorlokalene eller samordnet praksis med konkurranserisiko er ansett for å være ulovlig, samordnet praksis.

Ofte finnes det ikke noe skriftlig bevis på at en ulovlig avtale eller samordnet praksis har funnet sted, men håndhevere og domstoler kan konkludere at en avtale eller en samordnet praksis har funnet sted basert på hemmelige telefonkommunikasjoner, dårlig formerte setninger i memorandum og elektronisk post, bemerkninger gjort av selskapets ansatte til kunder eller konkurrenter, eller ganske enkelt fravær av noen som helst annen plausibel forklaring.

Eksempel: Du klager til en viktig konkurrents salgsrepresentant over produktene til en mindre konkurrent — “Jeg tror at vi må sette i gang med noen tiltak for å få orden på disse sakene”. Konkurrentens salgsrepresentant skriver en notat sitt selskap og sier, “Jeg hører at et annet stort selskapet i vår sektor planlegger

å sette i gang tiltak for å kunne motvirke det problemet i markedet som har blitt skapt av den ikke så viktige konkurrenten X.” To uker senere, begynner ditt selskap et aggressivt prisreduksjonsprogram rettet mot X’s produkt, og kort tid deretter begynner din konkurrent et lignende program.

Selv om personene involvert i kommunikasjonene ikke var ansvarlige for prissettingavgjørelsene, kan dette notatet ganske lett brukes som bevis på at en ulovlig avtale eller samordnet praksis om å angripe X har funnet sted.

Prissamarbeid. Prissamarbeid kan finne sted selv om det ikke finnes noen avtale vedrørende spesifikke priser og prisområder.

Eksempel: I løpet av et møte i en handelsforening snakker du ganske uformelt med representantene for en konkurrerende fabrikant. En person sier, “Jeg vet ikke hva dere syns, men vår fortjenestemargin er ikke så god som den var tidligere.” En representant for en annen konkurrent sier deretter, “Jeg skulle ønske at det var noe vi kunne gjøre med alle de store rabattene.” Du nikker med hodet på en bekreftende måte. I løpet av de neste få månedene kommer alle de selskapene som hadde representanter til stede til å øke prisene sine.

Basert på disse kjensgjerningene kan en håndhever eller domstol komme til den konklusjonen at alle representantene til stede i løpet av den konversasjonen var involverte i prissamarbeid.

Når som helst som du finner deg med konkurrenter, og en diskusjon vedrørende et følsomt emne oppstår, bør du øyeblikkelig si at du ikke er interessert, forlate rommet og med en gang ta kontakt med den juridiske avdelingen angående denne konversasjonen.

Avtaler som vil påvirke salgs- og bestillingsvilkår. Forbud tilknyttet avtaler mellom konkurrenter gjelder ikke bare priser, men også andre slags- og bestillingsvilkår, inkludert kredittbetingelser, reklameprogram, rabatter, betjenings- og leveringsbetingelser. Hvilken som helst avtale eller samordnet praksis planlagt for å begrense produksjon kan også være ulovlig hvis det ikke var noen avtale i forbindelse med hvilke priser en konkurrent skulle be om.

Avtaler blant rivaler vedrørende kunder. Avtaler blant konkurrenter vedrørende kunder som de vil, eller ikke vil, selge sine produkter til er ulovlige. Ulovlig avtaler eller samordnet praksis inkluderer ikke bare avtaler som involverer tildeling til kunder og territorier, men også samordnet praksis utøvet av konkurrenter om ikke å selge til noen spesielle kunder eller kundekategorier. For eksempel, vil et samordnet avslag om å selge til prisnedsettere, kunder som er en dårlig kredittrisiko eller uetiske kjøpmenn utgjøre en ulovlig boikott, selv om denne typen handlinger ville være lovlige hvis de settes i verk uavhengig. På samme måte vil en avtale blant forskjellige virksomheter om å nekte

å selge til en kunde med mindre kunden opphører med å ha forretningsforbindelser med en annen leverandør er ulovlig, selv om denne leverandøren eventuelt er engasjert i urettferdig handelskutymmer. Med andre ord, uansett forretningsberettigelsen, kommer EUs konkurranselover ikke til å tillate at konkurrenter handler sammen for å bestemme med hvem de vil, eller ikke vil, handle med.

Handelsforeninger og yrkesorganisasjoner. Noen ansatte hos UTC deltar fra tid til annen i forskjellige handelsforeninger og fagorganisasjoner. Handelsforeningene kan utføre legitime funksjoner slik som overvåkning av regjeringsforskrifter og foreslåtte helse- og sikkerhetskoder som påvirker industrien eller forbedrer produktsikkerhet. Imidlertid, kan disse organisasjonene, hvis de brukes på korrekt måte, gi konkurrenter en anledning til å diskutere saker som vil være ansett for å være konkurransmessig følsomme. Derfor er det viktig at en hver kommunikasjon med virkelige eller potensielle konkurrenter på handelsforeningsmøter eller andre sponsoraktiviteter bare består av den informasjonen som er nødvendig for legitime funksjoner tilknyttet gruppen, og spesiell forsiktighet bør utvises for å unngå diskusjoner som i tilbakeblikk kan resultere i påstander om at ulovlige avtaler eller samordnet praksis hadde funnet sted. Bare tilsynekomst på et møte hvor konkurransmessige følsomme samtaleemner blir diskutert, kan brukes som bevis på at du og UTC er parter i et begrensende arrangement, til og med hvis du ikke har deltatt i de diskusjonene.

Først og fremst så er det en del av UTCs regler at en hver handelsforening som UTC eller en ansatt tilhører skal ha juridisk rådgivning som opplyser vedkommende om assosieringen i forbindelse med juridiske konkurranselover. En hver avvikelse fra disse reglene krever tillatelse fra den relevante juridiske avdelingen.

For det andre, så må følgende prosedyrene observeres i forbindelse med alle møter blant handelsforeningenes medlemmer vedrørende emner av felles industrisinteresse:

- En dagsorden bør sirkuleres på forhånd for hvert møte og hvis overhodet mulig, bør gjennomgå av den relevante juridiske avdelingen for å fastsette hvorvidt den inkluderer konkurransmessige følsomme emner. Hvis det er upassende samtaleemner på dagsorden, bør du ikke gå til dette møtet. Hvis det ikke er praktisk å sirkulere en dagsorden på forhånd før et møte finner sted, bør du ha som mål å oversende dagsordenen til den juridiske avdelingen etter møtet slik at juridiske avdelingen, når det gjelder, kan lage notater over foreningens aktiviteter. Handelsforeningene bør også vedlikeholde møtereferater og selskapets representant bør oversende dette referatet til den juridiske avdelingen, når mulig, etter mottagelsen.
- I tilfelle et følsomt samtaleemne blir brakt opp under

et møte, skal selskapets representant øyeblikkelig og offentlig fjerne seg selv fra denne diskusjonen, anmode om at dette skal noteres i møtereferatet, forlate møtet med en gang deretter og omgående informere den juridiske avdelingen.

- Det som er aller viktigst er at ingen selskaper skal inngå noen avtale eller ha en forståelse, formell eller uformell, vedrørende priser, marginer, leveringsbetingelser, produksjonsvolumer, forskning og utviklingsprosjekter, kunder, eller markeder. I tillegg, må ingen informasjon utbyttes tilknyttet et individuelt selskaps priser eller omkostninger, markedsføring, produksjon, eller forskningsplaner eller noen andre tidligere salg eller forsøndsstatistikk. Det kan være tillatt å skaffe til veie en viss mengde historisk data til handelsforeninger for å kunne sammensette f.eks. generell markedsstatistikk, forutsatt at eventuell data som offentliggjøres til konkurrenter er samlet og anonym. Før eventuell data deles med en handelsforening, må du innhente den juridiske avdelingens gjennomgang og godkjenning av denne dataen.
- Eventuell medlemskap i en handelsforening må godkjennes på forhånd av den relevante forretningsenheten samt den juridiske avdelingen og må utføres i samsvar med disse retningslinjene og eventuelle retningslinjer vedrørende handelsforeninger som utstedes av forretningsenheten.

Rådgivende regjeringskomiteer og presentasjoner til regjeringsgrupper. Fra tid til annen kan ansatte anmodes om å delta sammen med medlemmer av handels- eller yrkesorganisasjoner i konsultasjon med regjeringsgrupper vedrørende skatte-, helse- eller sikkerhetssaker eller godtagelse av ensrettede industristandarder for et produkt. Denne typen aktiviteter er lovlige hvis de utføres på rett type måte. På grunn av de naturlige følgende tilknyttet denne typen aktiviteter, må imidlertid forslag om å delta i hvilken som helst fellesaksjon tilknyttet regjeringsforhør eller prosedyrer diskuteres på forhånd med den juridiske avdelingen.

Overvåkning av konkurrenters aktiviteter. UTC kommer til å konkurrere energisk i alle de markedene hvor vi driver. Konkurransen involverer naturligvis det å være klar over våre konkurrenters aktiviteter. Selskapet skal imidlertid ikke under noen omstendigheter samle inn informasjon vedrørende konkurrenters priser, reklame eller liknende aktiviteter, direkte fra konkurrerende virksomheter. Du kan få tak i konkurrerende informasjon fra tredjeparter, slik som uavhengige organisasjoner for markedsføringsforskning. Du kan også på en lovlig måte få informasjon fra andre kilder som f.eks. kunder, men disse kildene kan ikke brukes som kanaler for gjensidig bytte av data blant konkurrenter. Vennligst henvis til UTCs rundskriv som kalles *Innsamling av konkurransmessig informasjon*.

Forhold til kunder

Konkurranselovene begrenser de måtene UTC behandler sine forhold til kundene. Selskapet, ved å handle alene, har vanligvis retten til å velge sine kunder og sette priser, forutsatt at de ikke misbruker en potensiell dominerende posisjon. Samtidig har selskapets kunder vanligvis retten til å velge til hvilke kunder som de ønsker å videreselge UTCs produkter, fastsette sine egne videresalgspriser av UTCs produkter, og velge hvilke leverandører som de kommer til å kjøpe produkter fra. Forsøk fra UTCs side på å påbegrense disse valgene vil høyst sannsynlig skape problemer med konkurranselovene.

Valg av kunder. UTC kan velge hvilke kunder de ønsker å samarbeide med. De har også rett til å bare ta hånd om noen spesielle kunder i løpet av spesielle situasjoner. Men rent generelt er det ulovlig å nå en forståelse med en kunde som går ut på at UTC kommer til å nekte å forhandle med én eller flere av kundens konkurrenter. Av denne årsaken bør du passe spesielt godt på å ikke diskutere med dine kunder hva du driver på med og hvilke fremtidsplaner du har i forbindelse med andre virkelige eller potensielle planer. Hvis dette spørsmålet kommer opp, bør du konsultere den juridiske avdelingen. Du må konsultere den juridiske avdelingen hvis du ønsker å slutte med å selge produkter til en eksisterende kunde hvis vedkommendes evne til å overleve kan være avhengig av disse forsyningene, eller hvis kunden er en virkelig eller potensiell konkurrent til selskapet.

Begrensninger som vil påvirke kunder og territorier. Under noen spesielle omstendigheter, kan EUs konkurranselover tillate at UTC begrenser (a) i hvilket territorium en kunde eller en distributør aktivt kan videreselge eller markedsføre varer og (b) den spesielle typen kjøper som en kunde eller en distributør kan videreselge eller markedsføre til. Til tross for at begrensninger vedrørende kunder eller distributører for "aktiv" markedsføring i spesielle territorier eller til spesielle kjøpere kan være lovlig, kan du ikke forby "passivt salg" kunder utenfor territoriene. I og med at reglene for territoriale og kjøperbegrensninger er kompliserte, må du konsultere den juridiske avdelingen før du pålegger denne typen begrensninger på kunder.

Vedlikehold av priser for videresalg og diskriminerende atferd. UTC kan ikke si seg enig i eller inngå en avtale med sine kunder vedrørende prisene eller noen andre salgsbetingelser som disse kundene kan videreselge selskapets produkter. Alle avgjørelser vedrørende salgsbetingelser må overlates til våre kunder. Selskapets representanter kan forslå en videresalgspris, men bør gjøre dette på en måte som gjør det helt klart at kunden står helt fritt hvorvidt han/hun vil overse disse forslagene. Ingen trusler eller tvang kan brukes til å tvinge kunder til å følge selskapets prisforslag.

I hvilket som helst marked hvor et selskap dominerer, kommer kompliserte regler til å gjelde for pålegg av "diskriminerende priser" eller rabatter, "plyndringspriser" som har til hensikt å drive konkurrentene ut av et spesielt marked, og "overdrevne" priser som ikke har noen tilknytning til økonomisk verdi i forbindelse med den tjenesten eller det produktet som blir tilbudt. Disse begrepene er subjektive og i noen tilfeller kan kommisjonen eller en NCA eventuelt utfordre prispolitikk som du mener ikke er diskriminerende, plyndrende eller overdrevne. Følgelig, selv om selskapet er en dominerende leverandør i tilknytning til noen spesielle produkter, må du konsultere den juridiske avdelingen på forhånd når det gjelder prissetting, spesielt når det gjelder endringer i prispolitikk som gjelder virkelig eller potensiell konkurranse.

Avtaler som begrenser en kundes salg til eller innkjøp fra andre. Avtaler mellom UTC og deres kunder kan bestå av en hel rekke begrensninger av begge eller én av partene i forbindelse med forsyning eller innkjøp av varer eller tjenester fra tredjeparter. De mest vanlige begrensningene er følgende:

- Betingelser som forplikter en kunde til bare å gå til innkjøp av produkter eller tjenester fra UTC og ikke bruke eller drive med produkter tilknyttet UTCs konkurrenter. Denne typen avtaler kan være i form av "forpliktelseskravkontrakter," hvor kjøperen er forpliktet til å ta alle eller de fleste av sine krav for et spesielt produkt fra UTC; og
- Ytelse av bundne lån og gavebetingelser som forplikter en kjøper til å kjøpe to separate varer og/eller tjenester samtidig fra UTC.

I markeder hvor UTC kan være den dominerende konkurrenten, kan disse typene begrensninger underkaste selskapet til store bøter. I og med at dette området av loven er komplisert, bør du konsultere den juridiske avdelingen hvis du planlegger å inngå en avtale som vil medføre denne typen restriksjoner på UTCs kunder.

Forhold til distributører

Distributører som distribuerer UTCs produkter er uavhengige forretningsdrivende. Ikke noe forsøk må gjøres for å tvinge eller kontrollere en forretningsavgjørelse som gjøres av en distributør. UTC kommer til å drive på en rettferdig måte med alle distributørene. Imidlertid, kan UTC insistere at deres distributører oppfører seg i samsvar med de eksisterende eller fremtidige kontraktene, uttalelser vedrørende regler og vedtekter, volumforventninger eller liknende saker.

EU og nasjonale konkurranselover begrenser UTCs rett til å forhindre distributørene fra å drive med konkurrerende produkter. Når UTCs regler diskuteres med en distributør som driver med eller som planlegger å drive med en konkurrents produkter, bør du fokusere på hva UTC forventer av distributørens prestasjon og distributørens evne til å oppfylle disse prestasjonenes mål, og ikke på det faktum at distributøren kan føre en konkurrents produkt. Til tross for at arrangement tilknyttet eksklusiv distribusjon eller krav kan tillates under noen spesielle omstendigheter, da dette området av loven er komplisert, bør du konsultere den juridiske avdelingen hvis du planlegger en avtale som vil medføre denne type restriksjoner på UTCs distributører. Vennligst henvis til den tidligere diskusjonen vedrørende “Restriksjoner som kommer til å påvirke kunder og territorier” for ytterligere begrensninger av UTCs kontraktsforhold med distributører.

UTC, når de handler alene og i god tro, kan oppheve sine salg til hvilken som helst kunde, forutsatt at UTC ikke misbruker en potensiell dominerende stilling. Bortsett fra i nødsituasjoner som berettiger en opphevelse på grunn av omstendighetene, slik når dette dreier seg om alvorlige kvalitetsproblemer som kan påvirke UTCs produkter, må en hver opphevelse stemme overens med de betingelsene som er tilknyttet distribusjonsavtalen og lokale lover. Opphevelse av en forbindelse med en distributør — spesielt én som er meget avhengig av UTCs produkter — kan forårsake problemer med konkurranseloven eller andre juridiske spørsmål og bør derfor gjennomgås på forhånd med den juridiske avdelingen.

Forhold til Leverandører

Avtaler og samordnet praksis påvirker priser and betingelser. Dette kan være ulovlig ifølge EUs gjeldende konkurranselover for konkurrerende kjøpere å diskutere og si seg enige i de prisene og betingelsene som danner grunnlaget for innkjøp av varer og tjenester, f.eks. når kjøperne har tydelig makt i det berørte markedet (markedene). Du må absolutt ikke diskutere med andre kjøpere de prisene du kommer til å betale for et produkt fra en leverandør eller en gruppe leverandører. Før du begynner å diskutere hvorvidt du skal ta del i en innkjøpsgruppe, ber vi deg søke råd og godkjenning fra den relevante juridiske avdelingen.

Boikotter. Som en generell regel vil en hver avtale mellom to selskaper om å unnlate å kjøpe et produkt fra et tredje selskap utgjøre et brudd mot EUs konkurranselover. For eksempel, hvis du tar del i diskusjoner blant kjøpere om å la en spesiell leverandør bli plassert på en “svarteliste”, kan kommisjonen eller en NCA eventuelt komme til den konklusjonen at det har vært en avtale eller samordnet praksis om å boikotte denne leverandøren, selv om du på en uavhengig måte eller unilateralt har bestemt deg for ikke å utføre forretningsdrift med vedkommende leverandør.

Industriforumer og handelsforeningsmøter kan være en kilde for boikotter. Hvis du er tilstede i løpet av en samling, formell eller uformell, og det er en diskusjon som du mener kommer til å resultere i en boikott, må du atskille deg fra denne diskusjonen og omgående konsultere den juridiske avdelingen.

Utelukkende forsyningsavtaler. Utelukkende distribusjonslover som forplikter en leverandør til å selge produkter eller tjenester utelukkende til UTC i stedet for til UTCs konkurrenter, kan være ulovlige i noen situasjoner. Du bør konsultere den juridiske avdelingen hvis du tenker på å inngå en avtale av denne typen.

Granskning, undersøkelser og beslaglegging

Kommisjonen eller en NCA kan sende medlemmer av sin stab (noen ganger uten advarsel) til å inspisere hvilken som helst av UTCs kontorer innenfor EU. En direkte inspeksjon på stedet er selvfølgelig en meget alvorlig sak, men bør ikke forårsake alt for mye engstelse. Det betyr ikke at selskapet er i brudd med noen av lovene. Hvis de korrekte retningslinjene følges, kommer inspeksjonen bare til å forårsake en minimal forstyrrelse. Det er ikke desto mindre høyst viktig å behandle en direkte inspeksjon på stedet av kommisjonen eller en NCA med forsiktighet og på en nøyaktig måte. Du må informere den juridiske avdelingen omgående hvis du står ovenfor en anmodning om informasjon eller en undersøkelse vedrørende dokumenter av kommisjonen eller en NCA. Du bør gjøre alt du an for å sikre at en advokat er til stede før du diskuterer noe som helst med inspektørene. Du må også holde omhyggelig øye med hvilke dokumenter som håndheverne går gjennom og/eller kopierer.

Oppretting av dokumenter.

Husk endelig på at alle dokumenter som opprettes av UTCs ansatte i forbindelse med deres ansettelse av selskapet — selv om disse opprettes privat og ikke er tilsiktet fremvisning til andre — kan gjøres tilgjengelig til konkurranselovens myndigheter. Følgelig, bør ansatte utvise forsiktighet når det gjelder å gjøre utkast til alle dokumenter og i løpet av oppretting av elektroniske filer, inkludert e-post, selv om disse bare er tilsiktet intern eller individuell bruk. Ansatte skal også gjøre seg kjent med og overholde de reglene som eksisterer for bibeholdelse av dokumenter som har å gjøre med deres forretningsenhet.

Kommisjonen og NCAs har retten til å anskaffe seg selskapets dokumenter — inkludert formell korrespondanse, rapporter og memoranda, e-post, kladder og uformelle håndskrevne notater vedrørende individuelle ansatte, telefonlogger, dokumenter som oppbevares privat, og andre tilsynelatende personlige saker. Uansett den uskyldige hensikten med denne typen dokumenter eller det faktum at de bare representerer en intern tankeprosess tilknyttet en spesielle person i stedet for firmapolitikk, kan myndighetene assosierte med konkurranselover benytte seg av disse mot UTC.

Konklusjon

Når du er blitt klar over at et eventuelt problem i forbindelse med konkurranselover har funnet sted, er det ditt ansvar å konsultere den juridiske avdelingen. Den juridiske avdelingen kan gi deg råd om hvordan du kan oppnå dine globale forretningsmål samtidig som du kan holde deg i fullstendig samsvar med EUs konkurranselover.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101