

Przepisy Unii Europejskiej o konkurencji – poradnik dla pracowników

Szanowne- Państwo, pracownicy UTC,

Niniejszy poradnik został przygotowany aby pomóc Państwu zrozumieć przepisy Unii Europejskiej dotyczące konkurencji. W miarę jak nasza firma rośnie, a jej działalność gospodarcza staje się coraz bardziej globalna i złożona, wszyscy pracownicy muszą zrozumieć te przepisy i przestrzegać ich.

Proszę przeczytać te zasady i stosować je starannie. Przepisy o konkurencji mają wiele niuansów, zatem ilekroć ktoś ma wątpliwości co do legalności określonego działania, powinien się skonsultować z Działem Prawnym. Jest również ważne aby unikać działań czy wypowiedzi stwarzających pozór mogącego budzić wątpliwości postępowania.

Niniejsze wytyczne nie uwzględniają przepisów prawa o konkurencji odnoszących się do nabywania przedsiębiorstw, fuzji i spółek mieszanych. Jeżeli ktoś zajmuje się transakcją w której UTC uzyska lub utraci kontrolę nad przedsiębiorstwem lub jego aktywami, należy się skonsultować z Działem Prawnym.

Proszę regularnie odwoływać się do niniejszych wytycznych i przestrzegać ich, aby umożliwić UTC osiągnięcie przyjętych celów i wykonywanie zobowiązań prawnych.



George David
Przewodniczący i Dyrektor Naczelny

Tartalomjegyzék:

Oldal

Wstęp	1
Ogólne wytyczne	2
Przegląd przepisów prawnych dotyczących konkurencji w Unii Europejskiej	3
Stosunki z konkurentami	4
Stosunki z klientami	6
Stosunki z dystrybutorami	7
Stosunki z dostawcami	7
Dochodzenia, przeszukania i konfiskaty	8
Tworzenie dokumentów	8
Wnioski	9

Wstęp

Niniejszy poradnik został przygotowany przez United Technologies Corporation (UTC) i jej firmy podporządkowane, aby pomóc Państwu zrozumieć przepisy Unii Europejskiej (UE) odnoszące się do uczciwej konkurencji.

Do Unii Europejskiej należy 25 państw członkowskich:

- Austria
- Belgia
- Cypr
- Czechy
- Dania
- Estonia
- Finlandia
- Francja
- Grecja
- Hiszpania
- Holandia
- Irlandia
- Litwa
- Luksemburg
- Łotwa
- Malta
- Niemcy
- Polska
- Portugalia
- Słowacja
- Słowenia
- Szwecja
- Węgry
- Wielka Brytania
- Włochy

UE została stworzona w celu ulepszenia współpracy gospodarczej i politycznej pomiędzy krajami członkowskimi oraz lepszego zintegrowania rynków tych krajów. W tym celu państwa członkowskie UE przyjęły szereg traktatów i innych inicjatyw mających na celu uregulowanie transakcji handlowych, które dotyczą UE.

UE opierała się początkowo na trzech traktatach z lat 1950., na mocy których utworzone zostały kolejno: Europejska Wspólnota Węgla i Stali, Europejska Wspólnota Energii Atomowej oraz Europejska Wspólnota Gospodarcza (EWG). Łącznie określano to jako Wspólnotę Europejską. Traktat stwarzający EWG został zasadniczo zmodyfikowany na początku lat 1990. i obecnie znany jest jako Traktat o Unii Europejskiej (Traktat UE). Przepisy dotyczące konkurencji zawarte są w artykułach od 81 do 89 Traktatu UE. Prawo o konkurencji UE odnosi się do porozumień pomiędzy firmami i do jednostronnego postępowania firm, które może mieć wpływ na handel pomiędzy państwami członkowskimi. Przepisami UE o konkurencji administruje zarówno Komisja Wspólnoty Europejskiej (Komisja), jak i krajowe władze regulujące konkurencję (KWRK) w poszczególnych krajach członkowskich. Ponadto większość krajów członkowskich ma swoje własne przepisy dotyczące konkurencji, stwarzające odrębne lecz równoległe mechanizmy

egzekwowania prawa. Wprawdzie niniejszy poradnik odnosi się tylko do przepisów UE, lecz większość zasad ma zastosowanie do uregulowań prawnych w sprawie konkurencji w krajach członkowskich.

Komisja lub KWRK mogą działać z własnej inicjatywy lub na podstawie skarg składanych przez kraje członkowskie, osoby prawne oraz osoby fizyczne. Decyzje Komisji podlegają rewizji przez sądy UE w Luksemburgu. Decyzje KWRK podlegają rewizji przez sądy krajowe krajów członkowskich i ostatecznie przez sądy UE.

Komisja i KWRK mają szerokie uprawnienia śledcze. Ich personel może odwiedzać firmy bez ostrzeżenia w tak zwanych „rajdach o świcie”, przeszukiwać pomieszczenia firm (a w niektórych okolicznościach także mieszkania prywatne) oraz zabierać kopie wszelkich materiałów mogących stanowić dowody rzeczowe. Mogą oni przyjmować oświadczenia ustne za zgodą przesłuchiwanym, wymuszać odpowiedzi na pytania na piśmie oraz odbywać przesłuchania z udziałem zainteresowanych firm, konkurentów i stron trzecich w celu ustalania faktów. Te procedury są złożone. W razie żądania informacji lub przeszukania przez Komisję lub KWRK trzeba natychmiast poinformować o tym Dział Prawny (patrz *Dochodzenia, przeszukania i konfiskaty*).

Chociaż Traktat UE nie przewiduje sankcji karnych, naruszenia przepisów UE o konkurencji mogą pociągać za sobą surowe konsekwencje zarówno dla firmy jak i dla jej pracowników. Komisja może nakładać znaczne grzywny – aż do 10% światowych przychodów UTC. Komisja może również wydawać nakazy zaprzestania określonych działań oraz nakładać strukturalne środki prawne, które mają znaczny wpływ na sposób prowadzenia działalności przez firmy. Niektóre państwa członkowskie mogą nakładać sankcje karne (w tym kary więzienia) na firmy i ich poszczególnych pracowników, jeśli okażą się winni ustalania cen czy innych poważnych naruszeń przepisów o konkurencji.

Na kolejnych stronach znajduje się: (1) krótkie, uproszczone podsumowanie podstawowych wytycznych, (2) streszczenie prawa o konkurencji UE i (3) bardziej szczegółowe omówienie wytycznych dotyczących traktowania konkurentów, klientów, dystrybutorów i dostawców, jak też porady, jak postępować w razie niespodziewanej inspekcji. Mamy nadzieję, że uznają Państwo te porady za użyteczne.

Ogólne wytyczne

Poniższe wytyczne oparte są na ogólnych zasadach przepisów UE o konkurencji i odnoszą się do działalności UTC na terenie UE.

Kontakty i inne relacje z konkurentami. Należy unikać wszelkiego rodzaju antykonkurencyjnych porozumień oraz milcząco lub w inny sposób uzgodnionych praktyk z aktualnymi i potencjalnymi konkurentami UTC. „Uzgodnione praktyki” obejmują znowę pomiędzy rywalami oraz wszelkie inne formy postępowania, w których konkurenci działają wspólnie z zamiarem lub ze skutkiem ograniczenia konkurencji. W ciągu ubiegłych kilku lat Komisja nałożyła olbrzymie grzywny na konkurentów, którzy angażowali się w antykonkurencyjne uzgodnione praktyki.

Nigdy nie wolno rozmawiać z konkurentami na następujące tematy:

- ceny i upusty cenowe
- zasady lub warunki sprzedaży
- zyski
- marże
- koszty
- metody dystrybucji
- oferty przetargowe i zamiar złożenia oferty
- terytoria sprzedaży
- dobór, akceptacja czy odmowa akceptacji i rozwiązywanie umów z klientami
- zmiany wielkości mocy produkcyjnych
- inicjatywy badawczo rozwojowe

Należy prowadzić dokładną dokumentację źródeł wszelkich informacji uzyskanych na temat konkurentów (przykłady: klienci, publikacje fachowe, ogłoszone cenniki).

Stowarzyszenia zawodowe. Członkostwo w stowarzyszeniach zawodowych może stanowić ważny aspekt roli UTC jako odpowiedzialnego członka społeczności gospodarczej. Jednakże uczestnictwo w zebraniach, na których omawia się delikatne w kontekście konkurencyjnym tematy, może spowodować, że pracownik lub firma stanie się stroną w nielegalnej znowie będącej wynikiem spotkania, nawet jeżeli pracownik nie uczestniczył w dyskusji. Wobec tego członkostwo we wszelkich stowarzyszeniach zawodowych musi zostać zatwierdzone przez jednostkę gospodarczą pracownika i przez odnośny Dział Prawny, zaś uczestnictwo musi być zgodne z wytycznymi w sprawie stowarzyszeń ogłoszonymi w tej broszurze, jak też wydanymi przez jednostkę gospodarczą.

Stosunki z klientami odsprzedającymi. Nie wolno uzgadniać z dystrybutorami cen odsprzedaży produktów UTC. Zalecanie cen odsprzedaży jest dopuszczalne, lecz musi być uprzednio konsultowane z Działem Prawnym. Nie wolno omawiać stosunków z konkretnym klientem z żadnym innym klientem firmy ani z konkurentami. Bez uprzedniego zatwierdzenia przez Dział Prawny nie wolno dobierać klientów na podstawie założenia, że będą sprzedawać tylko na rynkach czy terytoriach lub osobom określonym przez firmę, jak też zakładając, że w inny sposób będą ograniczać eksport.

Kontrakty z klauzulą wyłączności. Przed zawarciem kontraktu zobowiązującego klienta do zaopatrywania się wyłącznie lub głównie w UTC należy uzyskać poradę prawną. Komisja może nakładać wysokie grzywny na firmy mające dominującą pozycję, które zobowiązują swoich klientów do zaopatrywania się wyłącznie u nich lub zachęcające ich do tego przyznając im „rabaty dla wiernych odbiorców”. (Uwaga: ilościowe upusty cenowe stanowią powszechnie przyjętą praktykę handlową).

Sprzedaż wiązana. Produkty i usługi UTC muszą być sprzedawane wyłącznie na podstawie swoich własnych zalet. Jeżeli UTC jest jednym z większych dostawców jakiegoś produktu lub usługi, trzeba skonsultować się i uzyskać zatwierdzenie Działu Prawnego przed uwarunkowaniem zakupu tego produktu lub usługi od jednoczesnego kupna innego produktu lub usługi.

Dyskryminacja. Firma mająca dominującą pozycję na rynku nie może uprawiać praktyk dyskryminacyjnych, to znaczy traktować jednych klientów lepiej niż innych. W tym kontekście termin „klienci” obejmuje zarówno hurtowników i dystrybutorów, jak też konsumentów. Wszelkie pytania na temat tego, czy jakieś poczynania mogą być dyskryminujące, należy skonsultować z Wydziałem Prawnym.

Wypowiadanie umów. Wypowiedzenie stosunku z klientem musi być oparte na ważnych powodach handlowych, które muszą być w pełni udokumentowane. Należy z góry zawiadomić o tym Dział Prawny. Wypowiedzenie umowy z klientem, który zdecydował się oferować usługi czy produkty konkurencyjne wobec usług czy produktów UTC, może pociągnąć za sobą karę grzywny. W niektórych okolicznościach „odcięcie” klienta, którego byt zależy od dostaw UTC, lub jeśli wypowiedzenie ma na celu umożliwienie UTC przejęcie działalności klienta jako ewentualnego konkurenta UTC, może być niezgodne z prawem.

Przegląd przepisów prawnych dotyczących konkurencji w Unii Europejskiej

Konkretne zakazy prawa o konkurencji UE obejmują:

Umowy restrykcyjne. UE zakazuje umów i uzgodnionych poczynań ograniczających konkurencję oraz wpływających na handel w UE. Ogólnie UE zakazuje umów i praktyk uzgodnionych, które:

- bezpośrednio lub pośrednio ustalają ceny czy inne warunki handlu,
- ograniczają lub kontrolują produkcję, rynki, rozwój techniczny i inwestycje,
- dzielą lub przydzielają rynki lub źródła zaopatrzenia,
- dyskryminują klientów, stosując niejednakowe warunki do równoważnych transakcji i w ten sposób wyrządzając szkodę konkurencji,
- uzależniają kontrakty od przyjęcia przez drugą stronę dodatkowych zobowiązań odnośnie zakupu odrębnych produktów czy usług („sprzedaż wiązana”), aby wyeliminować konkurencję.

Takie umowy nie mają mocy prawnej i mogą pociągnąć za sobą wysokie grzywny, jeżeli zostaną skutecznie zakwestionowane przez Komisję, KWRK lub przez konkurenta albo klienta w sądach państwowych.

Komisja wydała przepisy przyznające ograniczone ulgi umowom niektórych rodzajów, takim jak transfer technologii, specjalizacja, porozumienia w sprawie prac badawczo-rozwojowych oraz niektóre umowy na dostawy czy dystrybucję (umowy pionowe). Przed negocjowaniem wszelkich umów tego rodzaju należy się skonsultować z Działem Prawnym.

Nadużywanie dominującej pozycji. Nadużywanie „dominującej pozycji” jest zakazane. Na mocy przepisów prawnych UE dotyczących konkurencji „dominująca pozycja” może powstać, gdy firma posiada znaczny udział w rynku na dany produkt lub na danym obszarze geograficznym. Stwierdzenie, czy dominująca pozycja istnieje, wymaga skomplikowanych analiz stanu faktycznego. Poniżej podane są przykłady nadużywania dominującej pozycji przez firmy.

- bezpośrednie lub pośrednie narzucanie zawyżonych czy nawet rabunkowych cen kupna lub sprzedaży jak też innych nieuczciwych warunków handlu,
- ograniczanie produkcji, rynków czy rozwoju technicznego na niekorzyść konsumentów,
- dyskryminacja klientów poprzez stosowanie niejednakowych warunków do równoważnych transakcji i w ten sposób wyrządzając szkodę konkurencji,
- uzależnianie kontraktów od przyjęcia przez drugą stronę dodatkowych zobowiązań odnośnie zakupu odrębnych produktów czy usług („sprzedaż wiązana”), aby wyeliminować konkurencję.

Stosunki z konkurentami

UTC w zasadzie może ustanawiać ceny, decydować o ogólnych warunkach sprzedaży i dobrać klientów nie naruszając przepisów UE o konkurencji. Jednakże firma nie może podejmować tych decyzji w porozumieniu ze swoim konkurentem lub konkurentami. Takie umowy czy porozumienia znane są jako tzw. „poziome” działania uzgodnione. Na mocy przepisów UE o konkurencji wszelkie poziome działania uzgodnione dotyczące cen, warunków sprzedaży, rozmiarów produkcji czy rozdziału klientów i terytoriów jest nielegalne niezależnie od celu, uzasadnienia ekonomicznego oraz rzeczywistych skutków dla konkurencji. UTC nie podejmuje żadnych działań stanowiących lub wydających się stanowić poziome działania uzgodnione.

Np. poniżej opisane postępowanie mogłoby narazić nas na wysokie grzywny i wyrządzić ogromną szkodę światowej reputacji firmy.

Zmowy a działania uzgodnione. Wszystkie przykłady opisane poniżej są niezgodne z prawem, jeżeli oparte są na „zmowie” lub na „uzgodnionym działaniu” pomiędzy dwoma lub więcej konkurentami. W przepisach UE o konkurencji termin „zmowa” jest rozumiany szeroko. Zmowa nie musi być formalna ani zawarta na piśmie, toteż praktycznie wszelkie wymiany zdań pomiędzy konkurentami obejmujące omawianie konkurencyjnie drażliwych informacji mogą stanowić dowód rzeczowy zmowy.

Działania omówione poniżej są niezgodne z prawem, nawet jeśli nie doszło do zmowy, lecz jedynie do „uzgodnionego działania”. Działanie uzgodnione może powstać jako wynik nieformalnego uzgodnienia osiągniętego podczas pozornie niewinnej okazji, takiej jak zebranie stowarzyszenia handlowego czy gra w golfa. Działania, poprzez które firmy świadomie wybierają pokątną utajnioną współpracę zamiast ryzyka konkurencji, uważane są za nielegalne działania uzgodnione.

Często nie ma dowodów na piśmie stwierdzających niezgodną z prawem zмовę czy działanie uzgodnione, lecz służby wymiaru sprawiedliwości i sądy mogą wywnioskować istnienie zmowy lub uzgodnionego działania z na pozór niezrozumiałych rozmów telefonicznych, stylistycznie wadliwych sformułowań w notach służbowych lub w poczcie elektronicznej, uwag wypowiedzianych przez pracowników firmy do klientów czy konkurentów czy po prostu na podstawie braku innego przekonującego wyjaśnienia.

Przykład: Skarżysz się do przedstawiciela sprzedaży poważnego konkurenta na temat produktów pomniejszego konkurenta: „Podejrzewam, że będziemy musieli podjąć kroki, żeby go naprostować”. Przedstawiciel sprzedaży konkurenta pisze notę służbową do swojej firmy stwierdzając: „Rozumiem, że inna duża firma w naszym sektorze planuje podjęcie kroków w celu zaradzenia problemowi, jaki stworzył na rynku pomniejszy konkurent Iksa”. Dwa tygodnie później twoja firma rozpoczyna agresywny program redukcji cen wymierzony w produkt Iksa, a wkrótce potem konkurent rozpoczyna podobny program.

Nawet jeśli osoby wymienijające te uwagi nie podjęły decyzji odnośnie cen, notatka służbowa może być wykorzystana jako dowód niezgodnej z prawem zmowy czy uzgodnionego działania w celu zaatakowania Iksa.

Ustalanie cen. Ustalanie cen może mieć miejsce nawet jeżeli nie ma porozumienia co do konkretnych cen ani zakresów cen.

Przykład. W trakcie zebrania stowarzyszenia zawodowego rozmawiasz swobodnie z przedstawicielami konkurencyjnych wytwórców. Ktoś mówi: „Nie wiem co państwo sądzą, ale nasze marże nie są tak dobre jak dawniej”. Przedstawiciel innego konkurenta mówi wówczas: „Chciałbym żebyśmy mogli coś zrobić z tymi wszystkimi głębokimi rabatami”. Kiwasz twierdząco głową. W ciągu kilku następnych miesięcy wszystkie firmy, których przedstawiciele byli obecni podczas tej rozmowy, podnoszą ceny.

Na podstawie tych faktów służba wymiaru sprawiedliwości czy sąd może dojść do wniosku, że wszyscy przedstawiciele obecni podczas rozmowy popełnili czyn polegający na ustalaniu cen.

Ileokroć znajdujesz się w obecności konkurentów i powstaje dyskusja na temat konkurencyjnie drażliwych zagadnień, musisz natychmiast zgłosić sprzeciw, opuścić pomieszczenie i niezwłocznie skonsultować się z Działem Prawnym w sprawie tej rozmowy.

Porozumienia wpływające na ogólne warunki sprzedaży.

Zakaz porozumień pomiędzy konkurentami odnosi się nie tylko do cen, lecz również do innych ogólnych warunków sprzedaży, w tym warunków kredytu, programów promocyjnych, upustów cenowych, opłat za usługi i terminów dostaw. Wszelkie zmowy czy działania uzgodnione zmierzające do ograniczenia produkcji mogą również być nielegalne, nawet jeżeli nie doszło do porozumienia co do cen na wyroby poszczególnych konkurentów.

Porozumienia pomiędzy rywalami odnośnie klientów.

Porozumienia pomiędzy konkurentami odnośnie klientów, którym będą lub nie będą oni sprzedawać swoje produkty, są nielegalne. Nielegalne porozumienia czy uzgodnione działania obejmują nie tylko porozumienia co do rozdziału klientów i terytoriów, lecz również działania uzgodnione pomiędzy konkurentami, aby nie sprzedawać niektórym klientom lub kategoriom klientów. Na przykład uzgodniona odmowa sprzedawania klientom, którzy podcinają ceny, stanowią ryzyko jako dłużnicy, czy nawet są nieetycznymi kupcami, stanowi nielegalny bojkot, nawet gdyby takie działanie było legalne, jeśliby zostało podjęte bez porozumienia z innymi. Podobnie, porozumienie pomiędzy kilkoma firmami, aby odmówić sprzedaży klientowi, jeżeli nie zaprzestanie kupowania od innego dostawcy, byłoby nielegalne nawet gdyby ten dostawca sam uprawiał nieuczciwe praktyki handlowe. Krótko mówiąc, niezależnie od uzasadnienia gospodarczego, przepisy UE o konkurencji nie zezwalają konkurentom na działania uzgodnione w celu ustalenia, z kim będą czy nie będą zawierać transakcji.

Stowarzyszenia i organizacje zawodowe. Pracownicy UTC bywają członkami różnych stowarzyszeń i organizacji zawodowych. Stowarzyszenia zawodowe mogą pełnić zgodne z prawem funkcje, takie jak monitorowanie przepisów administracyjnych, przygotowywanych ustaw czy przepisów BHP wpływających na działalność branży lub ulepszających bezpieczeństwo produktów. Jednakże te organizacje, jeśli są niewłaściwie wykorzystywane, mogą stwarzać szansę dla konkurentów dyskusowania o sprawach, które mogą być uważane za konkurencyjnie drażliwe. Dlatego ważne jest, aby wszelkie wymiany zdań z aktualnymi lub potencjalnymi konkurentami podczas zebrań stowarzyszeń zawodowych czy innych sponsorowanych imprez zawierały tylko informacje potrzebne do zgodnego z prawem funkcjonowania grupy, toteż należy szczególnie zważać, aby unikać omawiania spraw, które retrospektywnie mogłyby pociągnąć za sobą pomówienia, że doszło do niezgodnego z prawem porozumienia lub uzgodnionego działania. Sama obecność na zebraniu, na którym omawiane są sprawy konkurencyjnie drażliwe, może posłużyć jako dowód, że uczestnik zebrania i UTC są stronami zmywy ograniczającej konkurencję, choćby nawet dany pracownik nie uczestniczył w tych dyskusjach.

Po pierwsze, jest zasadą UTC, że każde stowarzyszenie zawodowe, do którego należy UTC lub jego pracownicy, musi mieć doradcę prawnego do spraw przepisów o konkurencji. Wszelkie odstępstwo od tej zasady wymaga uzgodnienia z odpowiednim Działem Prawnym.

Po drugie, trzeba przestrzegać następujących procedur odnośnie wszelkich zebrań stowarzyszeń zawodowych na temat spraw interesujących dla członków branży:

- Porządek dzienny powinien być udostępniony przed zebraniem i jeśli to możliwe, przejrany przez odnośny Dział Prawny, aby określić, czy zawiera tematy konkurencyjnie drażliwe. Nie należy brać udziału w zebraniach, jeśli w porządku dziennym znajdują się niestosowne tematy. Jeżeli nie można uzyskać porządku dziennego przed zebraniem, należy postarać się przekazać porządek dzienny Działowi Prawnemu po zebraniu, aby umożliwić, o ile jest to wskazane, prowadzenie dokumentacji działalności stowarzyszenia. Stowarzyszenie zawodowe ze swej strony powinno protokółować zebrania, zaś przedstawiciel firmy powinien przekazać protokół do Działu Prawnego, o ile to możliwe, po jego otrzymaniu.
- W razie gdyby podczas zebrania poruszony został temat konkurencyjnie drażliwy, przedstawiciel firmy natychmiast i publicznie musi się odżegnać osobiście i w imieniu firmy od dyskusji, zażądać aby zostało to odnotowane w protokole zebrania, natychmiast opuścić zebranie i niezwłocznie poinformować Dział Prawny.

- Co najważniejsze, pracownikom firmy nie wolno zawierać umów ani porozumień, formalnych czy nieformalnych, dotyczących cen, marży, ogólnych warunków sprzedaży, wielkości produkcji, projektów badawczo-rozwojowych, klientów oraz rynku. Ponadto nie wolno wymieniać informacji na temat cen i kosztów poszczególnych firm, marketingu, produkcji i planów badawczych ani niedawnych statystyk sprzedaży czy wysyłki. Może być dopuszczalne udzielenie danych historycznych stowarzyszeniu zawodowemu w celu zestawienia, przykładowo, ogólnych statystyk rynkowych, pod warunkiem że wszelkie dane ujawniane konkurentom są zagregowane i anonimowe. Zanim jakiegokolwiek dane mogą zostać udostępnione stowarzyszeniu zawodowemu, należy uzyskać opinię i zatwierdzenie danych przez Dział Prawny.
- Członkostwo w stowarzyszeniu zawodowym musi zostać z góry zatwierdzone przez odnośną jednostkę gospodarczą i Dział Prawny oraz musi zostać przeprowadzone zgodnie z niniejszymi wytycznymi oraz zgodnie z wszelkimi wytycznymi odnośnie stowarzyszeń zawodowych wydanymi przez jednostkę gospodarczą.

Rządowe komitety doradcze oraz prezentacje dla ciał urzędowych. Pracownicy bywają zapraszani do udziału wraz z członkami stowarzyszeń handlowych i zawodowych na konsultacje z ciałami urzędowymi w sprawach podatków, BHP czy przyjęcia jednolitych standardów branżowych dla jakiegoś produktu. Takie poczynania są zgodne z prawem, jeżeli prowadzone są w odpowiedni sposób. Z powodu nieodłącznego ryzyka takich poczynania propozycje uczestnictwa we wszelkich wspólnych z konkurentami działaniach obejmujących przesłuchania czy czynności prawne podejmowane przez władze muszą zostać omówione uprzednio z Działem Prawnym.

Monitorowanie działalności konkurentów. UTC energicznie konkuruje na wszystkich obsługiwanych rynkach. Konkurencja w naturalny sposób wymaga znajomości poczynania konkurentów. Jednak pod żadnym pozorem firma nie gromadzi informacji o cenach, promocjach i podobnych poczynaniach konkurentów bezpośrednio od konkurujących firm. Można uzyskać informacje o konkurentach od osób trzecich, takich jak niezależne organizacje badania rynku. Można również zgodnie z prawem uzyskiwać informacje z innych źródeł, takich jak klienci, lecz nie można z nich korzystać jako z pośredników dla wzajemnej wymiany danych pomiędzy konkurentami. Patrz pismo okrężne UTC pod tytułem Zbieranie informacji o konkurencji (*Gathering Competitive Information*).

Stosunki z klientami

Przepisy o konkurencji ograniczają sposoby, w jakie UTC utrzymuje stosunki z klientami. Firma działając odrębnie może zwykle swobodnie dobrać klientów i ustalać ceny, pod warunkiem że nie nadużywa swojej potencjalnie dominującej pozycji. Podobnie klienci firmy mogą w zasadzie swobodnie dobrać swoich klientów, którym będą odsprzedawać produkty UTC, ustalać swoje własne ceny odsprzedaży produktów UTC oraz dobrać dostawców, u których będą się zaopatrywać. Próby UTC ograniczania tych wyborów mogą potencjalnie stwarzać problemy związane z przepisami o konkurencji.

Dobór klientów. UTC może dobrać sobie klientów, z którymi chce zawierać transakcje. Może również w niektórych okolicznościach być wyłącznym dostawcą danego klienta. Jednak jest zasadniczo niezgodne z prawem zawarcie z klientem porozumienia, że UTC odmówi zawierania transakcji z jednym lub więcej konkurentem klienta. Dlatego trzeba zachować ostrożność i nie dyskutować z klientem swoich innych stosunków handlowych ani intencji odnośnie innych aktualnych czy potencjalnych klientów. Jeżeli taki temat się pojawi, należy się skonsultować z Działem Prawnym. Trzeba to uczynić mając zamiar zaprzestać sprzedaży produktów istniejącemu klientowi, którego byt zależy od tych dostaw, albo jeżeli klient jest aktualnym lub potencjalnym konkurentem UTC.

Ograniczenia dotyczące klientów i terytoriów. W niektórych okolicznościach przepisy UE o konkurencji zezwalają UTC na ograniczanie (a) terytorium, na którym klient lub dystrybutor może aktywnie odsprzedawać towary oraz (b) rodzajów nabywców, którym klient lub dystrybutor może odsprzedawać towary. Wprawdzie nakładanie ograniczeń na klientów lub dystrybutorów co do „aktywnego” marketingu na poszczególnych terytoriach jest dozwolone przez prawo, jednakże nie wolno zakazywać „sprzedaży pasywnej” na życzenie klientów spoza terytorium. Ponieważ zasady odnośnie ograniczania terytoriów i nabywców są złożone, przed nałożeniem ich na klientów trzeba się skonsultować z Działem Prawnym.

Utrzymywanie cen odsprzedaży i postępowanie dyskryminacyjne. UTC nie wolno przystać na porozumienie ani osiągać porozumień z klientami co do cen lub innych ogólnych warunków, na których klienci odsprzedają produkty firmy. Wszelkie decyzje dotyczące ogólnych warunków sprzedaży muszą być pozostawione do uznania klientom. Przedstawiciele firmy mogą sugerować cenę odsprzedaży, lecz muszą to robić tak, aby było jasne dla klienta że może swobodnie zignorować takie sugestie. Nie wolno stosować gróźb ani wywierać nacisków aby zmusić klientów do uwzględniania sugestii cenowych firmy.

Na wszystkich rynkach, na których firma ma dominującą pozycję, obowiązują skomplikowane reguły dotyczące narzucania „cen dyskryminacyjnych” czy upustów cenowych, „cen łupieżczych” mających przepędzić konkurentów z określonego rynku oraz cen „nadmiernych”, które nie pozostają w żadnym związku z wartością ekonomiczną oferowanych usług czy produktów. Te pojęcia są subiektywne i w pewnych przypadkach Komisja lub KWRK może zakwestionować praktyki cenowe, co do których jesteśmy przekonani, że nie są dyskryminacyjne, łupieżcze ani nadmierne. Wobec tego jeżeli firma jest dominującym dostawcą niektórych produktów, istnieje obowiązek skonsultowania się z góry z Działem Prawnym odnośnie praktyk cenowych, zwłaszcza zmian zasad wyceny w odpowiedzi na aktualną lub potencjalną konkurencję.

Porozumienia ograniczające możliwość klientów sprzedawania lub kupowania produktów. Porozumienia pomiędzy UTC a jego klientami mogą zawierać różnorodne ograniczenia nakładane na jedną lub obie strony odnośnie dostarczania lub zaopatrywania się w towary czy usługi u osób trzecich. Najczęstsze są następujące ograniczenia:

- Postanowienia zobowiązujące klienta do zakupów produktów lub usług wyłącznie od UTC oraz nie korzystania ani nie prowadzenia obrotu produktami konkurentów UTC. Takie porozumienia mogą przyjąć formę „kontraktów z klauzulą wyłączności”, na mocy których nabywca jest zobowiązany do nabywania niezbędnego produktu wyłącznie lub prawie wyłącznie od UTC oraz
- Postanowienia co do sprzedaży wiązanej, zobowiązujące klienta do jednoczesnego nabywania dwóch różnych towarów lub usług od UTC.

Na rynkach, na których UTC jest dominującym konkurentem, tego rodzaju ograniczenia mogą narazić firmę na wysokie grzywny. Ponieważ ten obszar przepisów jest złożony, rozważając nałożenie takich ograniczeń na klientów UTC należy skonsultować się z Działem Prawnym.

Stosunki z dystrybutorami.

Dystrybutorzy produktów UTC są niezależnymi przedsiębiorcami. Nie wolno podejmować prób wymuszania ani kontrolowania decyzji ekonomicznych podejmowanych przez dystrybutora. UTC traktuje wszystkich swoich dystrybutorów jednakowo. Jednakże UTC może nalegać, aby jego dystrybutorzy przestrzegali warunków istniejących lub przyszłych kontraktów, zasad, celów ilościowych itd.

Przepisy UE i poszczególnych krajów o konkurencji ograniczają prawo UTC do zapobiegania temu, aby jego dystrybutorzy prowadzili obrót produktami konkurentów. Omawiając zasady UTC z dystrybutorem, który prowadzi lub zamierza prowadzić obrót produktami konkurenta, należy skupić się na oczekiwaniach UTC dotyczących wyników pracy dystrybutora oraz jego zdolności sprostania postawionym mu zdaniom, a nie na fakcie, że dystrybutor być może prowadzi obrót produktem konkurenta. Wprawdzie w niektórych okolicznościach umowy z dystrybutorem na wyłączność mogą być dozwolone, to jednak ponieważ ta dziedzina prawa jest złożona, zamierzając zawrzeć umowę nakładającą takie ograniczenia na dystrybutorów UTC należy skonsultować się z Działem Prawny. Prosimy odwołać się do poprzedniego omówienia „ograniczeń dotyczących klientów i terytoriów” w sprawie dodatkowych ograniczeń nakładanych na stosunki umowne UTC z jego dystrybutorami.

UTC działając samodzielnie i w dobrej wierze może zaprzestać sprzedaży dla dowolnego klienta, pod warunkiem że nie nadużywa swojej potencjalnie dominującej pozycji. Za wyjątkiem sytuacji nagłych, uzasadniających zerwanie stosunków z określonej przyczyny, np. gdy powstają poważne problemy z jakością mające wpływ na produkty UTC, wszelkie zaprzestanie sprzedaży musi być zgodne z ogólnymi warunkami umowy o dystrybucji i z lokalnymi przepisami. Zerwanie stosunku z dystrybutorem – zwłaszcza jeśli jest on w dużym stopniu zależny od produktów UTC – może stworzyć problemy prawne związane z przepisami o konkurencji lub inne, zatem musi być uprzednio uzgodnione z Działem Prawnym.

Stosunki z dostawcami

Zmowy i działania uzgodnione wpływające na ceny i warunki transakcji. Na mocy przepisów UE o konkurencji niedozwolone jest omawianie ani uzgadnianie przez konkurujących nabywców cen i warunków, na których nabywają towary i usługi, np. wówczas gdy nabywcy mają siłę przebicia na określonych rynkach. Nigdy nie wolno omawiać z innymi nabywcami cen płaconych za produkty nabywane od dostawcy lub grupy dostawców. Przed rozpoczęciem dyskusji na temat stworzenia wspólnej grupy nabywców, należy uzyskać poradę i zatwierdzenie od odnośnego Działu Prawnego.

Bojkoty. Panuje ogólna zasada, że wszelkie porozumienia pomiędzy dwiema firmami, aby powstrzymać się od nabywania produktu od trzeciej firmy, stanowi naruszenie przepisów UE o konkurencji. Np. jeśli uczestniczy się w dyskusji pomiędzy nabywcami, w której mowa jest o umieszczeniu określonego dostawcy na „czarnej liście”, Komisja lub KWRK może wywnioskować, że doszło do zmowy lub podjęte zostało uzgodnione działanie w celu zbojkotowania tego dostawcy, nawet chociaż wolno niezależnie i jednostronnie podjąć decyzję, aby nie prowadzić z tym dostawcą interesów.

Fora przemysłowe oraz zebrania stowarzyszeń zawodowych mogą być źródłem bojkotów. Pracownik obecny na formalnym lub nieformalnym posiedzeniu, na którym toczy się dyskusja o której wolno sądzić, że może doprowadzić do bojkotu, ma obowiązek wyłączenia się z dyskusji i niezwłocznego skonsultowania się z Działem Prawnym.

Porozumienia dotyczące wyłączności dostaw. Klauzule o wyłączności dystrybucji obligujące dostawcę do sprzedaży produktów lub usług wyłącznie UTC, nie zaś konkurentom UTC, może być w pewnych sytuacjach nielegalne. Zamiar zawarcia takiego porozumienia należy skonsultować z Działem Prawnym.

Dochodzenia, przeszukania i konfiskaty

Komisja lub KWRK może przysłać swoich pracowników (czasami bez uprzedzenia) na inspekcję placówek UTC na terenie UE. Oczywiście wizja lokalna jest bardzo poważną sprawą, ale nie powinna być powodem niepotrzebnego alarmu. Nie znaczy to, że firma naruszyła jakikolwiek przepis. Jeżeli przestrzegane są odpowiednie wytyczne, inspekcja może stworzyć jedynie minimalne zakłócenie w pracy. Mimo to niezbędne jest ostrożne i stosowne traktowanie wizji lokalnej dokonywanej przez Komisję lub KWRK. Istnieje obowiązek poinformowania niezwłocznie Działu Prawnego w razie żądania informacji lub przeszukania przez Komisję lub KWRK w celu znalezienia dokumentów. Należy dołożyć wszelkich starań, aby przed wszelką dyskusją z inspektorami zapewnić sobie obecność prawnika. Należy także dokładnie odnotować, z którymi dokumentami przedstawiciele prawa zapoznali się lub które skopiowali.

Tworzenie dokumentów

Należy pamiętać, że wszelkie dokumenty tworzone przez pracowników UTC w związku z ich zatrudnieniem w firmie – nawet jeżeli zostały stworzone w domu bez zamiaru pokazywania komukolwiek – mogą stać się dostępne dla władz nadzorujących przepisy o konkurencji. Wobec tego pracownicy muszą zachować ostrożność redagując wszelkie dokumenty i tworząc pliki elektroniczne, w tym komunikaty e-mail, nawet jeśli są one przeznaczone wyłącznie do użytku wewnętrznego lub osobistego. Pracownicy muszą również posiadać znajomość i przestrzegać postanowień zasad dotyczących przechowywania dokumentów odnoszących się do ich jednostki gospodarczej.

Komisja i KWRK mają prawo uzyskania dokumentów firmy – w tym formalnej korespondencji, sprawozdań i okólników, komunikatów e-mail, brulionów i nieformalnych odręcznych notatek sporządzanych przez indywidualnych pracowników, rejestrów rozmów telefonicznych, dokumentów przechowywanych w domu oraz innych pozornie prywatnych zapisków. Niezależnie od niewinnego zamiaru sporządzania takich dokumentów czy też faktu, że reprezentują one tylko wewnętrzny proces myślowy danej osoby, nie zaś oficjalny dokument firmy, władze nadzorujące przepisy o konkurencji mogą wykorzystać je przeciw UTC.

Wnioski

Ilekcioć pracownik ma ŃwiadomoŃc, Ńe moŃe powstać problem związany z przepisami o konkurencji, ma on obowiázek skonsultować się z Działem Prawnym. Dział Prawny moŃe mu doradzić, jak osiáznać globalne cele działalnoŃci przy zachowaniu pełnej zgodnoŃci z przepisami UE o konkurencji.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101