

PŘÍRUČKA
PRO ZAMĚSTNANCE,
TÝKAJÍCÍ SE ZÁKONŮ
O OCHRANĚ
HOSPODÁŘSKÉ SOUTĚŽE,
PLATNÝCH V EVROPSKÉ UNII

Tato příručka byla vydána proto, aby vám pomohla pochopit zákony o ochraně hospodářské soutěže, platné v členských zemích Evropské unie. Protože naše společnost roste a její obchodní činnost nabývá stále více globálního charakteru a je stále více složitější a náročnější, všichni zaměstnanci musí pochopit tyto zákony a jednat v souladu s nimi.

Přečtěte si prosím tyto předpisy a důsledně je uplatňujte ve své praxi. Zákony o ochraně hospodářské soutěže mají řadu nuancí a pokud byste měli nějaké pochybnosti o zákonnosti konkrétní činnosti, měli byste se poradit s právním oddělením. Je také důležité, abychom předcházeli jednáním nebo prohlášením, které mohou být zpochybněny a stát se tak předmětem právních sporů.

Tato příručka se netýká zákonů o ochraně hospodářské soutěže vztahované na akvizice, slučování a společné podniky. Pokud byste uvažovali o transakci, při níž UTC získá nebo pozbude kontrolu nad obchodní činností nebo majetkem, spojte se s právním oddělením.

Používejte v praxi tuto příručku pravidelně a dodržujte pokyny a směrnice v ní obsažené, které umožní UTC, aby naplnila své obchodní cíle a dodržela právní závazky.

George David
Předseda správní rady a generální ředitel

Úvod

Obecné pokyny

Přehled zákonů o ochraně hospodářské soutěže, platných v EU

Vztahy s konkurenty

Vztahy se zákazníky

Vztahy s distributory

Vztahy s dodavateli

Šetření, kontroly a prohlídky a zabavení dokumentů
a informací, dotazování

Vytváření dokumentů

Závěr

Tuto příručku sestavila United Technologies Corporation (UTC) a její dceřiné společnosti s cílem pomoci vám pochopit zákony Evropské unie (EU), týkající se bezúhonné soutěži na volném trhu.

EU zahrnuje 25 členských států:

- * Belgie
- * Dánsko
- * Finsko
- * Francie
- * Irsko
- * Itálie
- * Lucembursko
- * Německo
- * Nizozemí
- * Portugalsko
- * Rakousko
- * Řecko
- * Spojené království
- * Španělsko
- * Švédsko
- * Polsko
- * Česko
- * Slovensko
- * Maďarsko
- * Slovinsko
- * Estonsko
- * Litva
- * Lotyšsko
- * Malta
- * Kypr

EU byla vytvořena s cílem posílení ekonomické a politické spolupráce mezi jejími členskými zeměmi a vytvoření těsnějších vztahů mezi evropskými zeměmi. Za tímto účelem členské země EU přijaly řadu úmluv a jiných iniciativ, určených k regulaci obchodních transakcí, které ovlivňují EU.

EU zahájila činnost se třemi dohodami/úmluvami z 50. let minulého století: Evropské společenství uhlí a oceli, Evropská komise pro atomovou energii a Evropské hospodářství společenství (EHS). Souhrnně jsou známy jako Evropské společenství.

Dohoda, kterou bylo založeno EHS, byla zásadně revidována na počátku 90. let a nyní je známa jako „Treaty - European Union“ (EU Treaty - Smlouva EU). Předpisy, týkající se hospodářské soutěže, jsou obsaženy v článcích 81 až 89 Smlouvy EU. Zákon o ochraně hospodářské soutěže EU je nadřazen národním zákonům a je přímo uplatnitelný v členských státech.

Zákony o ochraně hospodářské soutěže EU jsou uplatňovány Komisí Evropských společenství (Komise). Komise může jednat z vlastní iniciativy nebo na základě stížností členských zemí, společností nebo jednotlivců. Rozhodnutí Komise podléhá přezkoumání soudy EU v Lucembursku.

Obchodní transakce, které by mohly probíhat v rozporu s konkurenčními zákony EU, musí být předem předloženy Komisi. Komise může provést šetření a vynutit si uvolnění dokumentů a dalších informací. Její pracovníci mohou navštívit společnost bez upozornění a požadovat přístup k dokumentům, včetně interních právních dokumentů. V případě tzv. „dawn raids“ (vpádů s cílem zjištění pravdy) je komise oprávněna prohledat obchodní prostory bez předchozího oznámení a vyžádat si kopie všech materiálů, které mohou představovat důkaz. Komise vede slyšení s dotčenými společnostmi, aby zjistila fakta případu než vynese verdikt. Tyto postupy jsou složité. Budete-li postaveni před požadavek o informace nebo prohlídku ze strany Komise, musíte neprodleně informovat právní oddělení (viz Šetření, prohlídky a zabavení).

Zatímco Smlouva EU neobsahuje trestné postihy, porušení EU zákonů o ochraně hospodářské soutěže může mít závažné dopady jak pro společnost, tak i pro vás osobně. Komise může ukládat pokuty. Komise také může vydat příkazy, týkající se zastavení činnosti a upuštění od ní, které zásadně ovlivní, jak bude moci společnost vést svoje záležitosti.

Následující pokyny/směrnice vycházejí z obecných principů EU zákona o ochraně hospodářské soutěže a platí pro činnost UTC v rámci EU:

Kontakty a jiná jednání s konkurenty.

Musíte se vyhnout jakékoliv protikonkurenční dohodám nebo praktikám společného postupu, ať již tichým nebo jiným, s jakýmkoliv existujícím nebo potenciálním konkurentem UTC. Praktiky společného postupu zahrnují tajné dohody nebo jiné formy jednání, které omezují ochraně hospodářské soutěže. Když konkurenti jednají společně s cílem ovlivnit nebo omezit hospodářskou soutěž, předpokládají se za nezákonné praktiky. V posledních několika málo letech komise uložila obrovské pokuty firmám, u nichž zjistila, že se zapojily do protikonkurenčních praktik společného postupu.

Nikdy s konkurentem neprojednávajte žádné z níže uvedených témat:

- * ceny nebo slevy
- * podmínky prodeje
- * zisky
- * obchodní rozpětí
- * náklady
- * postup při distribuci
- * nabídky nebo záměr nabízet
- * prodejní teritoria
- * výběr, odmítnutí nebo ukončení styků se zákazníky
- * rozšíření nebo omezení kapacity
- * iniciativy, spojené s výzkumem a vývojem

Udržujte přesné záznamy o zdrojích jakýchkoliv informací, které jste získali o konkurentech (příklad: zákazníci, obchodní příručky, zveřejněné ceníky).

Obchodní asociace

Členství v obchodních asociacích je důležitým aspektem role UTC jako zodpovědného člena obchodního společenství. Ovšem vaše účast na jakémkoliv jednání, na kterém se projednává otázka citlivá z hlediska konkurence, vás a společnost může učinit stranou nezákonné dohody, která z takového zasedání může vyplynout, i když se diskuse neúčastníte. Tedy jakékoliv členství v obchodních asociacích musí schválit vedení a vaše účast musí být v souladu s pokyny, obsaženými v této příručce. Dříve, než se osobně připojíte k nějaké obchodní asociaci, je toto nutné projednat s vedením.

Vztahy se zákazníky, zabývající se dalším prodejem.

Nesjednávejte s distributory maloobchodní ceny pro výrobky UTC. Doporučené maloobchodní ceny jsou přípustné, ovšem každé doporučení je třeba předem projednat s právním oddělením. Neprojednávajte jednání (transakce) s konkrétním zákazníkem s jakýmkoliv jiným zákazníkem nebo s konkurenční společností. Bez předchozího souhlasu právního oddělení nevybírejte zákazníky za podmínky, že budou dále prodávat pouze na trzích nebo teritoriích nebo osobám, stanoveným společností nebo že budou jakkoliv jinak omezovat vývoz.

Podmíněné smlouvy (Requirements contracts)

Vyžádejte si poradu právního oddělení dříve než přistoupíte ke smlouvě, kterou budete vázat zákazníka k nákupu svých požadavků (potřeb) výhradně nebo převážně od UTC. Komise ukládá vysoké pokuty společnostem, které zavazují své zákazníky k nákupu veškerých svých požadavků (potřeb) výhradně od nich nebo je podporují, aby tak činili poskytnutím „věrnostních slev“. (Uvědomte si, že poskytování množstevních slev je obecně zákonnou obchodní praxí).

Vázání

UTC výrobky a služby budou prodávány pouze samostatně díky svým přednostem a nikoliv za explicitně vyslovené nebo implicitně předpokládané podmínky, že zákazník musí koupit jakýkoliv další produkt nebo službu, zejména pokud je analogický jiný produkt nebo služba k dostání od konkurenta. Neměli byste vyžadovat společný nákup samostatných výrobků nebo služeb dříve, než se poradíte s právním oddělením.

Diskriminace

Má-li UTC dominantní postavení na trhu, nemůže se pustit do diskriminačních praktik, tj. upřednostňovat některé zákazníky na úkor jiných. V tomto kontextu zahrnuje termín „zákazníci“ velkoobchodníky i distributory stejně jako konečné uživatele. Budete-li mít jakékoliv dotazy v tom smyslu, zda praktiky vaší společnosti nejsou diskriminační, spojte se s právním oddělením.

Ukončení

Ukončení vašeho vztahu se zákazníkem musí vycházet ze zákonných obchodních důvodů, které by měly být plně zdokumentovány ve vašich složkách. Měli byste se předem spojit s právním oddělením. Pokud byste ukončili vztahy se zákazníkem, který se rozhodl nabízet služby nebo výrobky, které konkurují výrobkům nebo službám UTC, mohli byste dostat pokutu. Za určitých podmínek může být nezákonné „odstavit“

zákazníka, jehož přežití závisí na těchto dodávkách nebo tam, kde ukončení umožní UTC převzít činnosti takového zákazníka.

Konkrétní zákazy EU zákona o ochraně hospodářské soutěže obsahují:

Restriktivní dohody

EU zakazuje dohody a společné postupy, které omezují ochraně hospodářské soutěže a ovlivňují obchod v EU. EU zakazuje dohody nebo společné postupy, které:

- * přímo nebo nepřímo fixují (pevně stanoví) kupní nebo prodejní ceny nebo jakékoliv obchodní podmínky;
- * omezují nebo kontrolují výrobu, trhy, technický vývoj nebo investice;
- * rozdělují (sdílejí) trhy nebo zdroje dodávek;
- * diskriminují zákazníky uplatněním nestejných podmínek na ekvivalentní transakce;
- * podmiňují smlouvu přijetím dodatečných závazků druhou stranou, týkajících se samostatného výrobku nebo služby („vázání“).

Takové dohody jsou nevynutitelné a mohou mít za následek vysoké pokuty, pokud nebyly předem odsouhlaseny Komisí. Některé typy dohod, jako je určení pevné ceny mezi konkurenty, nebudou nikdy schváleny.

Komise vydala předpisy, které udělují automatické výjimky pro dohody určitých typů, jako jsou některé typy dohod o výhradní distribuci a nákupu, dohod o výzkumu a vývoji, a licencí na patenty a know-how. Před projednáváním jakýchkoliv dohod podobného typu byste se měli spojit s právním oddělením.

Zneužívání dominantního postavení

Zneužívání „dominantního postavení“ je zakázáno. Podle EU zákona o ochraně hospodářské soutěže může „dominantní postavení“ vzniknout, když má společnost na určitém trhu (geografickém teritoriu) 35% nebo vyšší podíl určitého výrobku. V každém případě určení toho, zda existuje dominantní postavení, vyžaduje komplexní analýzu faktů.

Níže jsou uvedeny příklady zneužívání dominantního postavení:

- * přímé nebo nepřímé ukládání nepoctivých kupních nebo prodejních cen nebo jiné nečestné obchodní podmínky;
- * omezení výroby, trhů nebo technického vývoje ke škodě spotřebitelů;
- * diskriminace zákazníků uplatněním nestejných podmínek

- pro ekvivalentní transakce;
- * podmínění smlouvy přijetím dodatečných závazků druhou stranou, týkajících se samostatného výrobku nebo služby („vázání“).

UTC může stanovit ceny, rozhodnout o podmínkách prodeje a vybrat zákazníky bez zásadního rizika porušení EU zákona o ochraně hospodářské soutěže. Ovšem společnost nesmí učinit žádné z výše uvedených rozhodnutí ve společném postupu s jedním nebo několika svými konkurenty. Takové dohody nebo ujednání jsou známy jako „horizontální“ dohody. Podle EU zákona o ochraně hospodářské soutěže jsou jakékoliv horizontální dohody a společné postupy, týkající se cen, prodejních podmínek, objemů výroby nebo rozdělení zákazníků či teritorií ilegální, bez ohledu na účel, obchodní odůvodnění nebo skutečný dopad na hospodářskou soutěž. UTC nebude provádět žádnou činnost, pokud by taková činnost představovala nebo pokud by se mohlo zdát, že představuje takový nezákonný společný postup.

Například následující chování by mohlo vést k vysokým pokutám a mohlo by zásadně poškodit reputaci společnosti na celém světě:

Dohody a společný postup

Veškeré příklady, popisované níže, jsou nezákonné, vycházejí-li z „dohody“ nebo „společného postupu“ mezi dvěma nebo několika konkurenty. Termín „dohoda“ je podrobně rozebírán a interpretován v EU zákoně o ochraně hospodářské soutěže. Dohoda nesmí být formální či písemná a de facto každá komunikace s konkurenty, která zahrnuje výměnu informací, citlivých z hlediska konkurence, může být využita jako důkaz dohody.

Činnosti, rozebírané na následující straně jsou nezákonné, i když by neexistovala žádná dohoda, ale pouze „společný postup“. Společný postup může vyplynout z neformálního ujednání, dosaženého při zdánlivě nevinné příležitosti, jako je zasedání obchodní asociace nebo na golfu. Akce, při kterých společnosti „vědomě uplatňují praktickou spolupráci na úkor konkurence“, jsou považovány za nelegální praktiky společného postupu.

Často neexistuje žádný písemný důkaz nezákonné dohody nebo praktiky společného postupu, ovšem dohodu nebo společný postup je možné vyvodit ze špatně pochopeného telefonního hovoru, špatně koncipovaných vět v zápise z jednání nebo v elektronické poště, z poznámek, učiněných zaměstnanci společnosti směrem k zákazníkům nebo konkurentům anebo jednoduše absence jakéhokoliv přijatelného vysvětlení.

Příklad:

Stěžujete si obchodnímu zástupci hlavního konkurenta na výrobky menšího konkurenta - „Domnívám se, že budeme muset přijmout určitá opatření, aby se situace normalizovala“.

Obchodní zástupce konkurence sestaví zápis pro svoji společnost, v němž uvede, „Myslím si, že druhá větší společnost v našem sektoru hodlá přijmout opatření jako protireakci na problém na trhu, který vytvořil menší konkurent X.“ O dva týdny později společnost započne s agresivním programem snížení ceny, zaměřené na výrobek konkurenta X a brzy nato váš konkurent zahájí podobný program.

I když se dotčení jedinci nedohodli na tomto postupu ohledně snížení ceny, přesto může být tento zápis stejně dobře použit jako důkaz nezákonné dohody nebo společného postupu, jímž se útočí na společnost X.

Stanovení ceny.

Ke společnému stanovení ceny může dojít, i když neexistuje žádná dohoda o konkrétních cenách nebo určitém cenovém rozpětí.

Příklad:

Během zasedání obchodní asociace se neformálně bavíte se zástupci konkurenčních výrobců. Jedna osoba řekne „Já nevím, jak je to u vás ostatních, ale naše obchodní rozpětí již není tak dobré, jako bývalo dříve.“ Zástupce jiného konkurenta potom řekne, „Bylo by dobré, kdybychom mohli udělat něco s těmi velkými slevami.“ A vy souhlasně přikývnete hlavou. Během několika následujících měsíců všechny společnosti, jejichž zástupci byli přítomni této konverzaci, zvýší své ceny.

Na základě těchto faktů by mohla Komise dojít k závěru, že všichni zástupci, přítomni této konverzaci, se dohodli společně na stanovení ceny.

Kdykoliv, když jste někde společně s konkurenty, byste se měl okamžitě odpojit a distancovat od jakékoliv diskuse o záležitosti, spojené s konkurencí a neprodleně byste měli takovou konverzaci projednat s právním oddělením.

Dohody, ovlivňující prodejní podmínky

Zákaz dohod mezi konkurenty se nevztahuje jen na ceny, ale také na ostatní podmínky prodeje, včetně úvěrových podmínek, programů propagace, slev, manipulačních/servisních poplatků a dodacích podmínek. Jakákoliv dohoda nebo společný postup s cílem omezení produkce může být rovněž nezákonný, i když nedošlo k žádnému ujednání o tom, jaké ceny by měl konkurent stanovit.

Dohody, týkající se zákazníků

Dohody mezi UTC a jeho konkurenty o tom, kterým zákazníkům budeme či nebudeme prodávat své výrobky, jsou nezákonné. Nezákonné dohody nebo společný postup nezahrnují jen ujednání, týkající se rozdělení zákazníků a teritorií, ale rovněž společný postup konkurentů v tom smyslu neprodávat určitým zákazníkům nebo kategoriím zákazníků. Například společné odmítnutí prodávat těm, kdož snižují ceny, těm, kteří mají vysoká úvěrová rizika nebo neetickým obchodníkům představuje nezákonný bojkot, i když by takový postup byl zákonný, pokud by ho uplatňovala jedna společnost samostatně a nezávisle. Obdobně nezákonná je i dohoda mezi několika společnostmi v tom smyslu, že bude odmítán prodej zákazníkovi, pokud ten nepřeruší obchodní činnost s jiným dodavatelem, i když by takový jiný dodavatel mohl být zapojen do nečestných obchodních praktik. Krátce řečeno, bez ohledu na obchodní ospravedlnění (odůvodnění) EU zákon o ochraně hospodářské soutěže nepovoluje konkurentům jednat společně a ve shodě v tom smyslu, s kým se bude obchodovat a s kým ne.

Obchodní asociace a profesní organizace

Někteří UTC zaměstnanci jsou čas od času členy různých obchodních asociací a profesních organizací. Tyto organizace představují příležitost pro konkurenty k projednávání otázek, které by mohly být citlivé z pohledu konkurence. Proto je třeba věnovat mimořádnou pozornost tomu, abychom se vyhýbali diskusím, jež by mohly zpětně vést k tvrzení, že došlo k nezákonné dohodě nebo společnému postupu. Pouhá přítomnost na jakémkoliv jednání, kde se projednávají záležitosti, citlivé z pohledu konkurence, může být využita jako důkaz, že vy a UTC jste stranami restriktivního ujednání, i když se takových diskusí neúčastníte.

Za prvé, politika UTC je taková, že jakákoliv obchodní asociace, k níž patří UTC nebo některý zaměstnanec, musí mít právního poradce, který bude asociaci radit v otázkách zákona o ochraně hospodářské soutěže. Jakékoliv odchýlení od této politiky vyžaduje vyjasnění s právním oddělením.

Za druhé, musí být dodržovány následující postupy, týkající se jakýchkoliv jednání členů jednoho odvětví průmyslu k otázkám, jež jsou společným zájmem pro toto odvětví:

- * Je-li to možné, měl by být před každým jednáním předem rozeslán program, který by měl být přezkoumán právním oddělením, aby bylo možné určit, zda obsahuje citlivé body. Pokud není rozeslání programu schůze předem proveditelné, měli byste zaslat po schůzi program právnímu oddělení, které bude mít uloženy záznamy o činnosti asociace.
- * Jednání členů daného průmyslového odvětví se bude konat buď v kanceláři asociace nebo v kanceláři některého z členů.
- * V případě, že bude na zasedání předložena citlivá otázka, zástupce společnosti se musí okamžitě a veřejně distancovat sám osobně i jménem společnosti od takové diskuse, požádat, aby to bylo zaznamenáno v zápise z jednání, ihned nato opustit jednání a neprodleně informovat právní oddělení.
- * A co je ještě důležitější, žádný zaměstnanec společnosti nesmí přistoupit k žádné dohodě nebo ujednání, ať již formálnímu či neformálnímu, ohledně cen, obchodního rozpětí, podmínek prodeje, objemů výroby, projektů výzkumu a vývoje, zákazníků nebo trhů ani si nesmí vyměňovat žádné informace, týkající se cen, nákladů, marketingu, výroby, plánů výzkumu nebo jakékoliv nejnovejší statistiky prodeje či odbytu určité konkrétní společnosti. Je přípustné poskytnout obchodní asociaci historické údaje pro přípravu obecné statistiky o trhu apod., to za předpokladu, že jakékoliv podobné údaje, uvolňované pro konkurenty, jsou souhrnné a anonymní. Budete-li mít jakékoliv dotazy k této otázce, spojte se prosím s právním oddělením.

Poradní výbory vlády a prezentace vládním orgánům.

Zaměstnanci mohou být čas od času vyzváni, aby se zúčastnili s členy obchodní asociace nebo profesní organizace konzultací s vládními orgány o otázkách spotřebních daní nebo přijetí jednotných norem pro výrobek v konkrétním odvětví průmyslu. Obdobně je společný postup společností při podporování nebo zamítnutí návrhů zákonů nebo předpisů zákonný, probíhá-li řádně. Proti takovým činnostem nelze mít námitky, ovšem vzhledem k rizikům, které jsou s takovou činností spojeny, návrhy na účast ve společném jednání s konkurenty by měly být předem projednány s právním oddělením.

Sledování činnosti konkurentů.

UTC bude aktivně/razantně konkurovat na všech trzích, kam pronikl. Konkurence přirozeně vyžaduje i obeznámení se s činnostmi našich konkurentů. Ovšem společnost by za žád-

ných okolností neměla shromažďovat informace o cenách konkurence, o jejích propagační a podobné jiné činnosti, přímo od konkurenčních společností. Je přípustné získávat informace od třetích stran, jako jsou nezávislé organizace, zabývající se průzkumem trhu. Informace je rovněž možné zákonným způsobem získat i z jiných zdrojů, ovšem tyto zdroje nesmí být využity jako kanály pro reciproční výměny dat mezi konkurenty. Odkazujeme na oběžník UTC, objasňující její politiku, nazvaný Shromažďování informací o konkurenci.

Zákony o ochraně hospodářské soutěže omezují způsoby, jakými UTC rozvíjí své vztahy se zákazníky. Společnost, jednající samostatně, si obecně může svobodně vybrat své zákazníky a stanovit ceny, to za předpokladu, že společnost nezneužívá svého dominantního postavení. Obdobně i zákazníci společnosti si obecně mohou svobodně vybrat své zákazníky, kterým budou dále prodávat výrobky UTC, určit své vlastní maloobchodní ceny na výrobky UTC a vybrat dodavatele, od kterých budou nakupovat výrobky. Snahy UTC omezit takový výběr by pravděpodobně vedly ke vzniku problémů ve smyslu zákona o ochraně hospodářské soutěže. Nejzávažnější problémy vznikají z pokusů zákazníka omezit export jinému členskému státu EU.

Výběr zákazníků

UTC si může vybrat zákazníky, se kterými si přeje obchodovat, ovšem obecně bude dosažení ujednání se zákazníkem, že UTC bude odmítat obchodovat s jedním nebo několika konkurenty zákazníka, považováno za nezákonné. Z tohoto důvodu byste měli věnovat velkou pozornost jakékoliv diskusi se svými zákazníky ohledně svých transakcí nebo budoucích záměrů vůči jakémukoliv jinému existujícímu nebo potenciálnímu zákazníkovi. Pokud takový problém vyvstane, měli byste se spojit s právním oddělením UTC. Musíte se spojit s právním oddělením, pokud chcete ukončit prodej výrobků stávajícímu zákazníkovi, jehož přežití by mohlo záviset na těchto dodávkách nebo pokud je zákazník skutečným či potenciálním konkurentem společnosti.

Omezení, ovlivňující zákazníky a teritoria

EU zákon o ochraně hospodářské soutěže striktně limituje možnosti UTC stanovovat omezení, týkající se teritoria, na kterém zákazník může dále prodávat zboží nebo omezení, týkající se kupujících, kterým může zákazník dále prodávat. Konkrétně je zakázáno jakékoliv přímé nebo nepřímé omezení, spojené s možností zákazníka exportovat výrobky společností třetím stranám v jiných členských zemích EU. Totéž pravidlo platí i na omezení možnosti zákazníka mimo země EU dovážet výrobky, které nakoupil od společnosti, do zemí EU. Komise a soudy EU považují taková omezení za závažné porušení, které může vést k uložení vysokých pokut. Jakékoliv podobné omezení pro své zákazníky musíte předem konzultovat s právním oddělením.

Udržování maloobchodních cen a diskriminační chování

UTC nesmí odsouhlasit ani dosáhnout dohody se svými zákazníky ohledně cen či jakýchkoliv jiných podmínek, za nichž

zákazníci dále prodávají výrobky společnosti. Jakákoliv rozhodnutí, týkající se podmínek dalšího prodeje, musí být přenechána našim zákazníkům. Zástupci společnosti mohou navrhnout maloobchodní cenu, ovšem měli by tak činit způsobem, který jednoznačně signalizuje, že zákazník má plné právo takový návrh ignorovat. Nesmí být použity žádné hrozby ani nátlak na zákazníky ve smyslu dodržování cen, navrhovaných společností.

Na každém trhu, na kterém má společnost dominantní postavení, platí složité předpisy, týkající se stanovování „diskriminačních cen“ nebo slev, „dravých cen“ s cílem vytlačit konkurenty z konkrétního trhu a „nepřiměřených cen“, které nemají žádnou vazbu na ekonomickou hodnotu nabízené služby nebo výrobku. Tyto koncepce jsou subjektivní a v určitých případech může Komise odmítnout praktiky tvorby cen, o nichž vy se nedomníváte, že jsou diskriminační, dravé nebo nepřiměřené. Z toho plyne, že pokud společnost může být dominantním dodavatelem, musíte předem projednat s právním oddělením metody tvorby cen, zejména změny metod tvorby cen jako reakci na existující nebo potenciální konkurenci.

Dohody omezující prodej zákazníka jiným nebo nákup od jiných

Dohody mezi UTC a jeho zákazníky mohou obsahovat řadu omezení na obou stranách nebo na některé ze stran, týkající se dodávek třetím stranám nebo nákupu zboží od třetích stran. Nejběžnější omezení jsou uváděna níže:

- * Ustanovení, zavazující zákazníka k nákupu výrobků nebo služeb výhradně od UTC a k nepoužívání nebo neobchodování s výrobky konkurentů UTC. Takové dohody mohou nabýt podobu „podmíněných smluv“, podle nichž se kupující zavazuje, že veškeré nebo většinu svých potřeb na konkrétní výrobek uspokojí od UTC; a
- * Ustanovení „vázaná“, která zavazují kupujícího k současnému nákupu i dalšího zboží nebo služby od UTC.

Tato omezení jsou nezákonná, pokud-li schválena Komisí. Na trzích, kde je UTC dominantním konkurentem, mohou tyto typy omezení mít za následek vysoké pokuty pro společnost. Protože tato část zákona je velmi složitá, měli byste se spojit s právním oddělením, pokud zvažujete dohodu, která ukládá určitá omezení pro zákazníky UTC.

Distributoři UTC výrobků jsou nezávislí obchodníci. Neměl by být učiněn žádný pokus o nátlak nebo o kontrolu obchodních rozhodnutí, učiněných jakýmkoliv distributorem. UTC bude jednat poctivě se všemi distributory. Ovšem UTC může trvat na tom, že jeho distributoři budou dodržovat podmínky jakýchkoliv stávajících nebo budoucích smluv, ustanovení vytyčené politiky, cílů objemu prodeje apod.

EU zákon o ochraně hospodářské soutěže omezuje právo UTC zabránit svým distributorům v obchodování s konkurenčními výrobky. Pokud vám právní oddělení neporadí něco jiného, měli byste předpokládat, že distributoři mají právo obchodovat s konkurenčními výrobky. Při projednávání politiky UTC s distributorem, který obchoduje nebo hodlá obchodovat s výrobky konkurenta, byste se měli zaměřit na to, jaký výkon UTC očekává od distributora a na schopnost distributora naplnit tyto výkonové cíle a nikoliv na to, že distributor obchoduje s výrobkem konkurenta.

UTC, jednající sám a v dobré víře, může ukončit svůj prodej jakémukoliv zákazníkovi, to za předpokladu, že UTC nezneužívá své dominantní postavení. S výjimkou nouzových situací, které ospravedlňují ukončení z takových důvodů, jako jsou závažné problémy s kvalitou, ovlivňující výrobky UTC, jakékoliv ukončení musí být v souladu s podmínkami distributorské smlouvy a s místními zákony. Ukončení spolupráce s distributorem - zejména s takovým, který je zásadně závislý na výrobcích UTC - může nastolit otázku zákona o ochraně hospodářské soutěže nebo jiné právní otázky a proto by mělo být předem prozkoumáno právním oddělením.

Dohody a společné postupy, ovlivňující ceny a podmínky. Podle EU zákona o ochraně hospodářské soutěže může být nezákonné pro konkurenční kupující projednávat a dojednávat ceny a podmínky, za nichž nakoupí zboží a služby, např. tam, kde kupující mají tržní sílu na dotčeném trhu (dotčených trzích). Za žádných okolností byste neměli diskutovat s jinými kupujícími o cenách, které zaplatíte za výrobek od dodavatele nebo skupiny dodavatelů, pokud byste to předem neprojednali a neodsouhlasili s právním oddělením.

Bojkoty

Obecným pravidlem je, že jakákoliv dohoda mezi dvěma společnostmi o nenakupování výrobku od společnosti třetí představuje porušení EU zákona o ochraně hospodářské soutěže. Např. pokud se účastníte diskuse mezi kupujícími v tom smyslu, že určitého dodavatele dáte „na černou listinu“, může z toho Komise vyvodit, že došlo k dohodě nebo společnému postupu s cílem bojkotovat tohoto dodavatele, i když jste se mohli rozhodnout nezávisle, samostatně a jednostranně, že s tímto dodavatelem obchodovat nebudete.

Fóra daného odvětví průmyslu a zasedání obchodních asociací mohou být zdrojem bojkotů. Pokud jste přítomni na jednání, ať již formálním či neformálním a dojde k diskusi, která by dle vašeho názoru mohla vést k bojkotu, musíte se od takové diskuse distancovat. Měli byste tyto otázky projednat s právním oddělením ještě dříve, než se podobných zasedání nebo fór zúčastníte a v každém případě po každém takovém incidentu.

Smlouvy o výhradních dodávkách

Klauzule o výhradní distribuci zavazující dodavatele prodávat výrobky nebo poskytovat služby výhradně UTC a nikoliv konkurentům UTC jsou obecně nezákonné, pokud je Komise nepovolí. Měli byste projednat s právním oddělením, hodláte-li přistoupit k takové dohodě.

Komise může vystat své pracovníky (někdy neohlášeně) ke kontrole kanceláří UTC, umístěných mimo EU. Kontrola na místě je samozřejmě velmi závažnou záležitostí, ovšem neměla by způsobit nežádoucí poplach. Neznamená to ještě, že se společnost zapojila do něčeho nezákonného. Jsou-li dodržovány odpovídající směrnice, měla by kontrola vést pouze k minimálnímu „rozvratu“ (měla by mít kontrola pouze minimální dopad). Nicméně je velmi důležité vybavit kontrolu Komise na místě řádně a poctivě/pečlivě. Musíte informovat právní oddělení okamžitě poté, co bude předložena žádost o informace nebo prohlídku ze strany Komise.

Mějte na paměti, že veškeré dokumenty, vytvářené zaměstnanci UTC v souvislosti s jejich zaměstnáním ve společnosti - i když byly vytvořeny doma nebo nebyly určeny pro prezentaci jiným - se mohou stát dostupnými pro orgány, zajišťující dodržování zákona o ochraně hospodářské soutěže (nebo jim budou dány k dispozici). Z toho plyne, že by zaměstnanci měli věnovat pozornost koncipování všech dokumentů a vytváření elektronických souborů, včetně e-mailu, i když jsou určeny výhradně pro interní potřeby nebo pro potřeby jednotlivce. Zaměstnanci by rovněž měli být obeznámeni a měli by dodržovat politiku uchovávání dokumentů, která platí pro jejich obchodní jednotku.

Komise (i jiné orgány zajišťující dodržování zákona o ochraně hospodářské soutěže) mají pravomoc získat dokumenty společnosti - včetně formální korespondence, zpráv a zápisů, elektronické pošty, konceptů a neformálních rukopisných poznámek jednotlivých zaměstnanců, telefonních seznamů, dokumentů, držných doma a dalších zdánlivě soukromých věcí. Bez ohledu na nevinný úmysl těchto dokumentů nebo na skutečnost, že představují pouze interní myšlenkový pochod konkrétního zaměstnance spíše než politiku společnosti, mohou je tyto orgány využít proti UTC.

Nebezpečí číhají i v těch nejjednodušších transakcích. Kdykoliv si uvědomíte nebo zjistíte možný problém ve smyslu zákona o ochraně hospodářské soutěže, je vaší odpovědností spojit se s právním oddělením. Právní oddělení vám může poskytnout radu, jak dosáhnout vašich globálních obchodních cílů při striktním dodržení EU zákona o ochraně hospodářské soutěže.



United Technologies

**United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, Connecticut 06101**