

Çalışanlar için Avrupa Birliğinde Rekabet Yasası Kılavuzu

Sayın UTC Çalışanı

Bu Kılavuz, Avrupa Birliğinin rekabete ilişkin yasalarını anlamanıza yardım etmek için hazırlanmıştır. şirketimiz büyüyüp, iş faaliyetlerimiz daha da global ve karmaşık bir nitelik aldıkça tüm çalışanların bu yasaları anlaması ve bunlara uyması gerekir.

Bu kuralları dikkatle okuyup uygulayınız. Rekabet yasalarının çeşitli nüansları olup, herhangi bir faaliyetin yasalara uyup uymadığından emin olmadığınız zaman Hukuk Bölümü ile bu konuyu görüşmelisiniz. Ayrıca, yanlış izlenim yaratabilecek davranış veya ifadelerden kaçınmamız da önemlidir.

Bu Kılavuz, rekabet yasalarının şirket satın alımına, şirketlerin birleşmesine ve ortak yatırımlara nasıl uygulandığına değinmez. Eğer UTC'nin bir şirketi veya onun varlıklarını satın almasını ya da bu şirkette veya onun varlığındaki hakimiyetini elden çıkarmasını ilgilendiren bir işlem yapmayı düşünüyorsanız Hukuk Bölümü ile görüşmelisiniz.

UTC'nin iş hedeflerini ve yasal yükümlölüklerini yerine getirmesini sağlayan bu Kılavuza muntazaman bakınız ve bu ilkeleri izleyiniz.



George David
Başkan ve Baş Yönetmen

İçindekiler

	Sayfa
Giriş	1
Genel İlkeler	2
AB'nin Rekabet Yasalarına Genel Bakış	3
Rakiplerle İlişkiler	4
Müşterilerle İlişkiler	6
Distribütörlerle İlişkiler	7
Tedarikçilerle İlişkiler	7
Soruşturma, Arama ve El Koyma	8
Belge Yaratılması	8
Sonuç	9

Giriş

Bu Kılavuz, Avrupa Birliğinin (“AB”) adil rekabete ilişkin yasalarını anlamana yardımcı olmak için United Technologies Corporation (“UTC”) ve onun yan kuruluşları tarafından hazırlanmıştır.

AB 25 Üye Ülkeden oluşmaktadır:

- Almanya
- Avusturya
- Belçika
- Çek Cumhuriyeti
- Danimarka
- Estonya
- Finlandiya
- Fransa
- Hollanda
- İngiltere Krallığı
- İrlanda
- İspanya
- İsveç
- İtalya
- Kıbrıs
- Latvia
- Lituanya
- Lüksemburg
- Macaristan
- Malta
- Polonya
- Portekiz
- Slovakya
- Slovenya
- Yunanistan

AB, üye ülkeler arasında ekonomik ve politik işbirliğini arttırmak ve o ülkelerin pazarlarını daha da entegre edebilmek için kurulmuştur. Bu amaçla, AB Üye Ülkeleri AB’yi etkileyen iş muamelelerini düzenleyen bir takım anlaşma ve diğer girişimleri benimsemişlerdir.

AB’nin temeli, 1950’li yıllardan itibaren üç ayrı anlaşma ile atılmıştır: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu, Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu ve Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET). Hep birlikte bunlar Avrupa Topluluğu olarak tanınmıştır. AET’yi oluşturan anlaşma, 1990’lı yılların başında büyük ölçüde değiştirilmiş olup, şimdi “Anlaşma-Avrupa Birliği” (“AB Anlaşması”) olarak bilinmektedir. Rekabet kuralları, AB Anlaşmasının 81. ve 89. Maddeleri arasında yer almaktadır. AB rekabet yasası, şirketler arasındaki anlaşmalar için geçerli olduğu gibi ayrıca, üye ülkeler arasında ticareti etkileyen tek taraflı şirket davranışları için de geçerlidir. Hem Avrupa Topluluğu Komisyonu (“Komisyon”), hem de her ülkedeki ulusal rekabet makamları (“URM”) AB rekabet yasalarını uygulamaktadır. Buna ek olarak, üye ülkelerin bunlardan ayrı fakat bunlara paralel olarak uygulanan ulusal rekabet yasaları da bulunmaktadır.

Bu Kılavuz sadece AB kurallarına ele almakla beraber, bu ülkelerin çoğu, üye ülkelerin ulusal rekabet yasaları için de geçerlidir. Komisyon veya URM, kendi kararı ile ya da üye ülke, şirket veya bireylerin şikayetlerine dayanarak harekete geçebilir.

Komisyonun kararları, Lüksemburg’daki AB mahkemelerinin incelemesine tabidir. URM kararları, üye ülkenin milli mahkemelerinin yanı sıra, sonuçta AB mahkemelerinin incelemesine de tabidir.

Komisyon veya URM, geniş çapta soruşturma yetkisine sahiptir. Personel, önceden uyarıda bulunmadan, “şafak baskını” olarak adlandırılan bir şekilde şirketleri ziyaret edip, işyerlerini (ve bazı koşullar altında şahsi evleri) arayabilir ve delil niteliğindeki tüm belgelerin kopyalarını alabilir. Personel, rıza ile sözlü ifade alabilir, sorulara yazılı yanıtlar verilmesini zorunlu kılabilir, ve durumun gerçeklerini belirlemek amacıyla ilgili şirket, rakip ve diğer üçüncü şahıslarla duruşma yapabilir. Bu prosedürler karmaşıktır. Komisyon veya bir URM sizden şahsen bilgi isterse ya da arama yapacaksa, durumu derhal Hukuk Bölümüne bildirmelisiniz. (Soruşturma, Arama ve El Koyma kısmına bakınız.)

AB Anlaşması, cezaları belirlemez, ama AB rekabet yasalarının ihlali hem şirket, hem de sizin için şahsen ağır sonuçlar doğurabilir. Komisyon, UTC’nin dünya çapındaki gelirinin %10’una kadar ulaşabilen para cezaları verebilir. Ayrıca Komisyon, şirketin işlerini yönetmesini önemli derecede etkileyecek durdurma emri çıkartabilir ve yapısal çözüm yollarını empoze edebilir. Bazı üye ülkeler, fiyat saptamak ve rekabet yasalarının diğer ciddi ihlal durumlarından suçlu bulunan şirketler ve onların çalışan bireylerine karşı (hapis de dahil olmak üzere) ceza kararları alabilir.

Bundan sonraki sayfalarda şu bilgiler yer almaktadır: (1) temel kuralların kısa ve basit bir özeti; (2) AB rekabet yasasının kısa bir özeti; ve (3) rakipler, müşteriler, distribütörler ve tedarikçilerle alışverişlere yönelik kuralların ayrıntılı bir değerlendirmesi ve beklenmedik bir baskın karşısında nasıl hareket edileceğine ilişkin tavsiyeler. Bu önerileri yararlı bulacağımızı umuyoruz.

Genel İlkeler

Aşağıdaki kurallar, AB rekabet yasalarının genel ilkelerine dayanmakta olup, UTC'nin AB içindeki işletmeleri için geçerlidir.

Rakiplerle temaslar ve diğer ilişkiler. UTC'nin gerçek veya olası rakipleri ile birlikte rekabete karşı herhangi bir anlaşmadan veya zımnî ya da başka türlü kararlaştırılmış bir eylemden kaçınılmalıdır. “Kararlaştırılmış eylem” terimi, rakipler arasında danışıklı dövüş veya rakiplerin birlikte rekabeti kısıtlamak amacı ya da etkisi ile yaptığı diğer herhangi bir tür davranışı kapsar. Geçen birkaç yıl içerisinde Komisyon, rekabete karşı kararlaştırılmış eylemlerde bulunan rakipler için çok büyük para cezaları vermiştir.

Aşağıdaki konuların hiçbirini rakiplerle asla konuşmayınız:

- fiyatlar veya indirimler
- satış koşul veya hükümleri
- kâr
- kâr marjı
- maliyet
- dağıtım uygulamaları
- teklifler veya teklif verme niyeti
- satış bölgeleri
- müşterilerin seçilmesi, reddedilmesi ya da müşteriyle ilişkinin sona erdirilmesi
- kapasitenin artırılması ya da azaltılması
- araştırma ve geliştirme girişimleri

Rakipler hakkında hangi kaynaklardan bilgi aldığımızı doğru şekilde kaydedin (örneğin: müşteriler, ticaret yayınları, yayınlanmış fiyat listeleri gibi).

Ticaret dernekleri. Ticaret derneklerinde üyelik, UTC'nin iş dünyasının sorumlu bir üyesi olarak rolünün önemli bir parçası olabilir. Ancak, rekabet açısından duyarlı bir konunun görüldüğü bir toplantıda bulunmanız, bu konuşmaya katılmanız bile hem sizi, hem de şirketi bu toplantıdan doğan kanunsuz düzene taraf kılar. Bu nedenle, tüm ticaret derneklerindeki üyelik, iş biriminiz ve uygun Hukuk Bölümü tarafından onaylanmalı ve bunlardaki rolünüz bu broşürdeki ticaret derneği ilkelerine ve iş biriminiz tarafından yürürlüğe konan kurallara uymalıdır.

Perakende satış müşterileri ile ilişkiler. Distribütörlerle UTC ürünlerinin perakende satış fiyatları hakkında anlaşma yapmayın. Satış fiyatlarının önerilmesine izin verilir fakat böyle bir öneride bulunmadan önce Hukuk Bölümünden fikir almalısınız. Belirli bir müşteri ile olan alışverişlerinizden, şirketin diğer müşterilerine ya da rakiplerine söz etmeyin. Hukuk Bölümünün önceden onayı alınmadan müşterilerinizi, onların sadece şirket tarafından belirlenen pazar veya bölgelerde ve belirlenen kişilere perakende satış yapacağı ya da ihracatı kısıtlayacağı anlayışı ile seçmeyin.

Gereksinim kontratları. Müşterinin gereksinimlerini sadece veya büyük ölçüde UTC'den almasını şart koşan bir kontrat yapmadan önce hukuki fikir almalısınız. Komisyon, müşterilerinin bütün gereksinimlerini kendilerinden almasını zorlayan veya “sadakat indirimi” vererek bunu teşvik eden piyasada hakim bir konumdaki şirketlere büyük para cezaları yazabilir. (Satış miktarı bazında indirim vermenin yasal sayıldığını unutmayın.)

Bağlantılı satışlar. UTC'nin ürün ve hizmetleri, bunların kendi değeri bazında satılacaktır. Eğer UTC, bir ürün ya da hizmetin belli başlı bir tedarikçisi ise, bir müşterinin o ürün veya hizmeti satın alabilmesi için başka bir ürünü ya da hizmeti de satın almasını şart koşmadan önce Hukuk Bölümü ile görüşmeli ve onay almalısınız.

Ayırım. Eğer bir şirket herhangi bir pazarda hakim durumda ise, işlerinde ayırmacılık yapamaz. Örneğin, bazı müşteriler diğerlerinden daha iyi muamele yapmak gibi. Bu bağlamda, “müşteriler” terimi, son tüketicinin yanı sıra toptancıları ve distribütörleri de kapsar. İşyerinizin faaliyetlerinin ayırmacı nitelikte olup olmadığından emin değilseniz Hukuk Bölümünden fikir alın.

Sona Erdirme. Bir müşteri ile olan ilişkimizin sona erdirilmesi dosyalarda tam anlamıyla belgelendirilmiş iş nedenlerinden kaynaklanmalıdır. Bu konuda önceden Hukuk Bölümü ile görüşmeniz önerilir. UTC'nin hizmet ve ürünleri ile rekabette olan ürün ve hizmetleri sunmaya karar veren bir müşteri ile olan ilişkimizin sona erdirilmesi para cezası ile sonuçlanabilir. Bazı koşullar altında, piyasadaki ömrü bizim sağladığımız ürünlere bağlı olan bir müşteriye satışı “kesmek” kanunsuz olabileceği gibi, UTC'nin kendisiyle rekabet etmekte olan bir müşterinin faaliyetlerini üstlenebilmek amacıyla ilişkiyi kesmesi de yasaya aykırı olabilir.

Avrupa Birliği Rekabet Yasalarına Genel Bakış

AB rekabet yasasının bazı yasakları şöyledir:

Kısıtlayıcı Anlaşmalar. AB, Birlik içinde rekabeti kısıtlayan ve ticareti etkileyen anlaşmaları ve kararlaştırılmış eylemleri yasaklar. AB genellikle aşağıdaki nitelikleri taşıyan anlaşma ve kararlaştırılmış iş eylemlerini yasaklar:

- doğrudan veya dolaylı şekilde fiyatları ya da herhangi bir ticaret koşulunu saptamak;
- üretime, pazarlara, teknik gelişmelere ya da yatırıma sınır koymak veya hakim olmak;
- pazarları ya da malzeme kaynaklarını bölmek veya paylaşmak;
- birbirine eşit işlemlere değişik koşullar uygulayarak müşteriler arasında ayırım yapmak ve böylece rekabete zarar vermek;
- rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla bir kontratın imzalanmasını, diğer tarafın başka bir ürün veya hizmete ilişkin yükümlülükleri kabul etmesi koşuluna bağlamak (“bağlantılı satışlar”).

Bu tür anlaşmaların uygulanması olanaksız olup, bunlar Komisyon, URM veya bir rakip ya da müşteri tarafından bir ülke mahkemesinde başarıyla dava edilirse ağır para cezalarına yol açabilir

Komisyon, bazı tür anlaşmalar için yasadan sınırlı muaflik sağlayacak yönetmelikler çıkartmıştır. Bu tür anlaşmaların arasında teknoloji transferleri, uzmanlaşma, araştırma ve geliştirme anlaşmaları ve bazı tedarik ya da (dikey) dağıtım anlaşmaları bulunmaktadır. Bu tür herhangi bir anlaşmayı yapmadan önce Hukuk Bölümü ile görüşmeniz önerilir.

Hakim bir konumun kötüye kullanılması. “Hakim bir konumun” kötüye kullanılması yasaktır. AB rekabet yasaları uyarınca, bir şirketin, bir ürünün ve coğrafi bölgenin pazarındaki payı önemli ölçüde ise “hakim konum” var demektir. Hakim bir konumun olup olmadığını saptamak için gerçeklerin karmaşık bir analizini yapmak gereklidir.

Bir şirket hakim konuma sahipse, aşağıdakiler bunun kötüye kullanılmasının örnekleridir:

- doğrudan veya dolaylı şekilde adil olmayan satış veya alış fiyatlarını veya diğer adil olmayan ticaret koşullarını empoze etmek;
- müşterilere karşı haksız önyargı ile hareket ederek üretimi, pazarları ve teknik gelişimi sınırlamak;
- birbirine eşit işlemlere değişik koşullar uygulayarak müşteriler arasında ayırım yapmak ve rekabete zarar vermek;
- rekabeti ortadan kaldırmak amacıyla bir kontratın imzalanmasını, diğer tarafın başka bir ürün veya hizmete ilişkin yükümlülükleri kabul etmesi koşuluna bağlamak (“bağlantılı satışlar”).

Rakiplerle İlişkiler

UTC genellikle, AB rekabet yasalarını ihlal etmeden fiyat saptayabilir, satışların koşul ve hükümlerine karar verebilir ve müşterilerini seçebilir. Ancak, şirket bu kararların hiçbirini bir veya daha fazla sayıda rakibi ile birlikte veremez. Bu tür anlaşmalar veya aradaki anlayış, “yatay” kararlaştırılmış davranış olarak adlandırılır. AB rekabet yasaları uyarınca, satış fiyat koşul ve hükümleri, üretim hacmi veya müşterilerle bölgelerin tahsisine ilişkin herhangi bir yatay kararlaştırılmış eylem, bunun amacı, iş nedenleri veya rekabet üzerindeki gerçek etkisi göz önüne alınmadan, yasak sayılır. UTC, böyle kararlaştırılmış bir eylemi oluşturan ya da böyle bir eylem izlenimi yaratan hiçbir faaliyete girişmeyecektir.

Örneğin, aşağıda tarif edilen davranış hem şirkete ağır para cezası verilmesine, hem de şirketin dünya çapında adına leke sürülmesine neden olabilir.

Anlaşmalar ve kararlaştırılmış eylemler. Aşağıda verilen örneklerin tümü, eğer bunlar iki veya daha fazla sayıda rakip arasındaki “anlaşma” ya da “kararlaştırmaya” dayanıyorsa, yasaya aykırıdır. AB rekabet yasası uyarınca, “anlaşma” teriminin kapsamı geniştir. Anlaşmanın resmi ya da yazılı olması gerekmez. Rakipler arasında rekabet açısından duyarlı bilginin değiş tokuşu hakkındaki herhangi bir iletişim arada bir anlaşma olduğunun kanıtı olarak kullanılabilir.

Aşağıda sözü edilen faaliyetler, arada anlaşma olmayıp da sadece “kararlaştırılmış bir eylem” olduğu durumlarda da kanunsuz sayılır. Kararlaştırılmış bir eylem, ticaret derneği toplantısı ya da spor maçı gibi dışarıdan gayet zararsız görünen bir durumda taraflar arasında gerçekleşen gayri resmi bir anlayıştan kaynaklanabilir. Şirketlerin, “bilerek rekabet riski yerine perde arkası ya da gizli işbirliğini benimsemesinden” doğan eylemler, kanunsuz sayılan kararlaştırılmış eylemlerdir.

Çoğu zaman yasaya aykırı bir anlaşma ya da birlikte kararlaştırılmış eylemin varlığını kanıtlayacak yazılı bir delil bulunmaz, fakat yasaları uygulayan otoriteler ve mahkemeler, şifreli telefon konuşmalarından, notlarda ya da e-postada dikkatsizce ifade edilmiş sözlerden, şirket çalışanlarının müşteri veya rakiplere söylediklerinden ya da başka inanılır bir açıklamanın olmamasından bile anlaşma ya da kararlaştırılmış bir eylem olduğu sonucunu çıkarabilirler.

Örnek: Büyük bir rakibin satış temsilcisine daha küçük bir rakibin ürünlerinden şikayet ederek “Bence bu durumu düzeltecek bazı önlemler almamız gerekecek” dediğinizi varsayalım. Rakibin satış temsilcisi de kendi şirketi içinde bir not yayınlayarak “Sektörümüzdeki diğer büyük bir şirketin, küçük rakip A’nın piyasada yarattığı sorunu önlemek için bir takım girişimlerde bulunmayı tasarladığını duydum” diyebilir. İki hafta sonra şirketiniz, A’nın ürününü etkileyen büyük bir fiyat indirimine başlar ve bundan kısa bir süre sonra da diğer rakip, benzeri bir indirime başlar.

Bu iletişimle ilgili bireyler, fiyat kararını vermemiş olabilirler, ama şirket içinde gönderilen not, rakip A’ya saldırmak için yapılan bir anlaşmanın ya da kararlaştırılmış eylemin kanıtı olarak kullanılabilir.

Fiyat saptamak. Spesifik fiyatlarda veya fiyat aralıklarında bir anlaşma olmasa bile fiyat saptaması gerçekleştirilebilir.

Örnek: Bir ticaret derneğinin toplantısı sırasında rakip üreticilerin temsilcileri ile sohbet ettiğinizi varsayalım. Gruptaki birisi, “Sizleri bilmem ama bizim kâr marjımız eskisi kadar iyi değil” diyebilir. Buna karşılık olarak başka bir rakibin temsilcisi de, “Keşke bu büyük indirim düzeyleri konusunda bir şey yapabilseydik” diye cevap verebilir. Siz de buna katıldığınızı ifade edermiş gibi başınızı sallarsınız. Bundan sonraki birkaç ay süresince bütün bu temsilcilerin şirketleri fiyatlarını artırırlar.

Bu gerçeklere dayanarak, yasaları uygulayan otoriteler veya mahkeme, bu konuşmaya katılan temsilcilerin fiyat saptaması yaptığı sonucunu çıkartabilir.

Rakiplerinizle beraber olduğunuz herhangi bir durumda rekabete ilişkin hassas bir konuda konuşma açılacak olursa hemen buna itiraz edip, odadan çıkmanız ve bu konuşmayı derhal Hukuk Bölümüne bildirmeniz gerekir.

Satış koşul ve hükümlerini etkileyen anlaşmalar. Rakipler arasındaki anlaşmalara ilişkin yasaklar sadece fiyatlar için değil de aynı zamanda kredi koşulları, promosyon programları, indirimler, hizmet ücretleri ve teslim şartlarını da içeren diğer satış koşul ve hükümleri için de geçerlidir. Herhangi bir rakibin fiyatlarına ilişkin bir anlaşma olmasa bile üretimi sınırlamak için yapılan bir anlaşma veya birlikte kararlaştırılmış eylem de kanunsuz olabilir.

Rakipler arasında müşterilere ilişkin anlaşmalar. Rakiplerin birlikte, hangi müşterilere satış yapıp hangilerine satış yapmayacakları hakkında anlaşmaya varmaları kanunsuzdur. Müşteri ve bölgelerin paylaşılmasına ilişkin anlaşmaların yanı sıra, rakiplerin bazı müşterilere veya müşteri kategorilerine satış yapmamak konusundaki kararlaştırılmış eylemleri de kanunsuz anlaşma veya kararlaştırılmış eylem teriminin kapsamına girer. Örneğin, eğer indirimci satıcılara, kredisi riskli olanlara veya hatta, ahlaksız tüccarlara satış reddetmek için birlikte karar verilmesi, şirketler tarafından bağımsız olarak yapıldığı zaman kanunsuz olmasa bile, yasaya aykırı bir boykot sayılır. Yine buna benzer olarak, birkaç şirketin birlikte anlaşma yaparak bir müşterinin diğer bir tedarikçi ile ticaret yapmamasını talep etmeleri ve ticaretin devam ettiği sürece müşteriye satış reddetmeleri, bu tedarikçinin ticari alışverişleri adil olmasa bile, kanunsuzdur. Kısacası, iş nedenlerini göz önüne almaksızın, AB rekabet yasası rakiplerin kiminle alışveriş yapıp kiminle yapmayacaklarını birlikte kararlaştırmalarına izin vermez.

Ticaret dernekleri ve mesleki teşkilatlar. Bazı UTC çalışanları zaman zaman çeşitli ticaret derneklerine veya mesleki teşkilatların faaliyetlerine katılırlar. Ticaret dernekleri, belirli bir sektörü etkilemeye veya ürün güvenliğini geliştirmeye yönelik devlet yönetmeliklerini, yasa önerilerini, veya sağlık ve güvenlik kurallarını izlemek gibi meşru işlevleri yürütebilir. Ancak, bu teşkilatlar kötüye kullanıldıkları takdirde, rakiplerin rekabet açısından hassas sayılan konuları görüşebilmeleri için fırsat oluşturabilir. Bu nedenle, gerçek veya olası rakiplerle ticaret derneği toplantıları veya derneğin desteklediği diğer aktivitelerde yapılan görüşmeler sadece grubun meşru işlevini sürdürebilmesi için gereken bilgiyi içermeli ve ileride kanunsuz bir anlaşma ya da kararlaştırılmış bir eylem olduğu konusunda iddialar yaratabilecek konuşmalardan kaçınmak için büyük özen gösterilmelidir. Siz tartışmaya katılmasanız da rekabet açısından duyarlı konuların konuşulduğu bir toplantıda bulunmanız bile hem sizin hem de UTC'nin kısıtlayıcı bir anlaşmada rol aldığının kanıtı olarak gösterilebilir.

Birinci planda UTC'nin politikası, UTC'nin ya da bir çalışanın üyesi olduğu bir ticaret derneğinin derneğe rekabet yasaları hakkında fikir veren hukuk müşaviri olmasını gerektirir. Bu politikadan herhangi bir şekilde sapmak için önceden uygun Hukuk Bölümünden onay alınmalıdır.

İkinci olarak, ticaret derneği üyeleri arasında ortak endüstri konularının tartışıldığı tüm toplantılara ilişkin aşağıdaki prosedürler izlenmelidir:

- Her toplantıdan önce toplantının gündemi üyelere bildirilmeli ve mümkünse, bu gündem uygun Hukuk Bölümü tarafından incelenerek rekabet konusunda duyarlı konuları kapsayıcı kapsamadığı saptanmalıdır. Eğer gündem uygunsuz konuları içeriyorsa toplantıya katılmayız. Eğer toplantıdan önce gündemin üyelere dağıtımı pratik değilse, toplantıdan sonra eğer uygun görülürse derneğin faaliyetlerinin bir kaydının tutulabilmesi için gündemi Hukuk Bölümüne yollamaya çalışırız. Ticaret derneği de toplantı tutanaklarını saklamalı ve şirket temsilcisi, mümkün olduğunda, bu tutanakları alırken Hukuk Bölümüne yollamalıdır.
- Toplantıda rekabet açısından duyarlı bir konudan söz edilmesi halinde, şirket temsilcimiz hemen ve açık bir şekilde kendisini ve şirketi bu konuşmadan hariç tutacak, bunun toplantının zabtuna kaydedilmesini talep edecek, ve bu talepten sonra hemen toplantıyı terk ederek durumu derhal Hukuk Bölümüne bildirecektir.

- Daha da önemlisi, şirket çalışanlarının hiçbirisi fiyatlar, marjlar, satış koşulları ve hükümleri, üretim hacmi, araştırma ve geliştirme projeleri, müşteriler veya pazarlar konusunda resmi veya gayri resmi olmak üzere hiçbir anlaşmaya girmeyecektir. Ayrıca, bir şirketin fiyatları veya maliyet giderleri, pazarlaması, üretimi veya araştırma planları veya yakın geçmişteki satışları ya da sevk istatistiklerine ilişkin hiçbir bilgi mübadelesi de yapılamaz. Bir ticaret derneğinin, örneğin genel piyasa istatistiklerini hazırlaması amacıyla ticaret derneğine tarihi veriler verilebilir, fakat böylece rakiplere açıklanan bilginin toplu ve isimsiz olması gerekir. Bir ticaret derneğine herhangi bir veri açıklanmadan önce bu verilerin Hukuk Bölümü tarafından incelenmesi ve onaylanmasını sağlayınız.
- Bir ticaret derneğinde üye olmak, önceden uygun iş birimi ve Hukuk Bölümü tarafından onaylanmalı, ve hem burada belirlenen ilkeler ve hem de iş birimi tarafından ticaret dernekleri konusunda saptanan kurallara uygun şekilde yürütülmelidir.

Hükümet danışman kurulları ve hükümet organlarına sunular. Çalışanlar zaman zaman, ticaret veya mesleki dernek üyeleri ile birlikte vergi, sağlık ya da güvenlik konularında veya bir ürünün endüstri standartlarının belirlenmesi konularında hükümet organları tarafından danışman olarak görev yapmaya davet edilebilir. Böylesi faaliyetler, uygun şekilde yürütüldüğü sürece, yasaya uygundur. Ancak, böyle faaliyetlerin doğal riskleri, rakiplerle devlet duruşmaları veya kovuşturmalarına ilişkin ortak eylemlere katılma teklifleri önceden Hukuk Bölümü ile danışılmalıdır.

Rakiplerin faaliyetlerini izlemek. UTC, hizmet verdiği tüm piyasalarda etkin şekilde rekabet edecektir. Rekabet, doğal olarak rakiplerimizin faaliyetlerinin bilincinde olmayı gerektirir. Fakat hiçbir koşul altında şirketimiz, doğrudan rakip şirketlerden diğer rakiplerin fiyatları, promosyonları veya benzeri faaliyetleri hakkında bilgi almayacaktır. Bağımsız pazarlama araştırma teşkilatları gibi üçüncü şahıslardan rekabete ilişkin bilgi alabilirsiniz. Ayrıca, müşteriler gibi diğer kaynaklardan da yasal şekilde bilgi alabilirsiniz, fakat bu kaynaklar, rakipler arasında bilgi değiş tokuşu yapmak için aracı kanal olarak kullanılmamalıdır. *Rekabete İlişkin Bilgi Derlenmesi* başlıklı UTC Bültenine bakınız.

Müşterilerle İlişkiler

Rekabet yasaları, UTC'nin müşterilerle olan ilişkilerindeki davranışlarını sınırlar. Genelde şirket, piyasada olası hakim bir konumu kötüye kullanmadığı sürece, kendi başına hareket ederek müşterilerini seçmek ve fiyatlarını saptamakta serbesttir. Buna paralel olarak UTC'nin müşterileri de genelde UTC'nin ürünlerini perakende olarak satacakları müşterileri seçmekte, UTC'nin ürünleri için perakende satış fiyatlarını saptamakta ve ürün satın alacakları tedarikçileri seçmekte serbesttirler. UTC'nin bu seçimleri kısıtlamaya çalışması, rekabet yasalarına ilişkin sorunlar yaratabilir.

Müşterilerin seçilmesi. UTC, alışverişte bulunmak istediği müşterileri seçebilir. Ayrıca, bazı durumlarda müşterilerin münhasır tedarikçisi olabilir. Fakat bir müşteriyle anlaşmaya varıp, UTC'nin müşterinin bir veya daha fazla sayıda rakipleri ile alışverişte bulunmamayı vaat etmesi genellikle yasaya aykırıdır. Bu nedenle, müşterilerinizle herhangi bir mevcut ya da olası müşteriyle alışverişlerinizi veya bunlara ilişkin niyetlerinizi tartışmamaya dikkat etmelisiniz. Böyle bir konu ortaya çıkacak olursa Hukuk Bölümüne başvurunuz. E er piyasadaki ömürü bizim ürünlerimizin satışına dayanan mevcut bir müşteriye ürün satışına son vermek istiyorsanız ya da müşteri, şirketimizin gerçek ya da olası bir rakibi ise yine Hukuk Bölümü ile durumu görüşmeniz önerilir.

Müşteri ve bölgeleri etkileyen kısıtlamalar. Bazı koşullar altında AB rekabet yasaları, UTC'nin (a) bir müşteri ya da distribütörün aktif olarak ürünleri sattığı veya pazarladığı bölgeyi, ve (b) bir müşteri ya da distribütörün aktif olarak ürün satabileceği veya pazarlayabileceği alıcı türlerini kısıtlamasına izin verir. Belirli bazı bölgelerde “aktif” pazarlama için müşteri ya da distribütörler veya belirli birtakım alıcılara ilişkin sınırlamalar yasaya uygun olmakla beraber, bölge dışındaki müşteriler tarafından yapılan “pasif satış” taleplerini engelleyemezsiniz. Bölge ve alıcı kısıtlamalarına ilişkin kurallar karmaşık olduğundan müşterilere bu tür kısıtlamaları empoze etmeden önce Hukuk Bölümüne başvurmalısınız.

Perakende satış fiyatlarının korunması ve ayırımı davranışlar. UTC, müşterilerin şirket ürünlerini perakende satışta talep edeceği fiyat veya diğer koşul ve hükümler hakkında müşterileri ile anlaşmaya varamaz ya da arada anlayış sağlayamaz. Perakende satışların koşul ve hükümlerine ilişkin tüm kararlar müşterilerimize bırakılmalıdır. Şirket temsilcileri, perakende satış fiyatını önerebilirler fakat bu öneri öyle bir şekilde yapılmalıdır ki müşteri öneriyi kabul etmemekte serbest olduğunu anlamalıdır.

Şirketin önerdiği fiyatları izlemelerini zorlamak için müşterilere tehdit veya baskı yapılamaz. Şirketin hakim konumda olduğu bir piyasada “ayırımı fiyatların” veya indirimlerin, rakipleri belirli bir pazardan çıkartmayı amaçlayan “yırtıcı fiyatların,” ve hizmet veya ürünün ekonomik değeri ile alakalı olmayan “aşırı” fiyatların empoze edilmesine ilişkin karmaşık kurallar geçerlidir. Bu kavramlar öznel olup, Komisyon veya bir URM bazen sizin ayırımı, yırtıcı ya da aşırı olduğunu düşünmediğiniz fiyatlara itiraz edebilir. Eğer firma bazı ürünler itibarıyla hakim konumda bir tedarikçi ise, fiyat uygulamalarından ve özellikle de, mevcut ya da olası rekabete karşı yapılan fiyat değişikliklerinden önce Hukuk Bölümü ile görüşmelisiniz.

Bir müşterinin satışlarını veya başkalarından alımlarını kısıtlayıcı anlaşmalar. UTC ve onun müşterileri arasındaki anlaşmalarda üçüncü şahıslardan mal veya hizmetlerin tedariki ya da satın alımı konusunda ya iki tarafı da birlikte veya taraflardan sadece birini kısıtlayan çeşitli sınırlamalar bulunabilir. En yaygın kısıtlamalar aşağıda verilmiştir:

- Müşteriye, ürün veya hizmetleri sadece UTC'den satın alma ve UTC'nin rakiplerinin ürünlerini kullanmama veya ticaretini yapmama yükümlülüklerini getiren hükümler. Bu tür anlaşmalar, “gereksinim kontratı” türünden olabilir ve alıcı, bir ürün için tüm ya da çoğu ihtiyaçlarını UTC'den almayı taahhüt eder; ve
- Alıcının aynı zamanda UTC'den iki ayrı malı ve/veya hizmetleri almasını zorunlu kılan bağlantılı hükümler.

UTC'nin hakim konumdaki rekabetçi olduğu piyasalarda bu tür kısıtlamalar şirkete ağır para cezaları getirebilir. Bu hukuki konunun karmaşık olması nedeniyle, UTC müşterilerine böyle kısıtlamaları empoze edecek bir anlaşmayı tasarlıyorsanız Hukuk Bölümü ile konuyu görüşmelisiniz.

Distribütörlerle İlişkiler

UTC ürünlerinin distribütörleri bağımsız şirketlerdir. Herhangi bir distribütörün vereceği iş kararlarına baskı yapmak ya da hakim olmak için çabada bulunulmamalıdır. UTC tüm distribütörlerle ilişkisinde adil davranacaktır. Ancak UTC, distribütörlerinin mevcut veya ilerideki kontratların, politika raporlarının, hacim hedeflerinin ve benzerlerinin hükümlerine uymasında ısrar edebilir.

AB ve ulusal rekabet yasaları, UTC'nin distribütörlerinin rakip ürünlerin ticaretini yapmasını önleme yeteneğini kısıtlar. Rakip ürünlerin ticaretini yapan ya da yapmayı düşünen bir distribütörle UTC'nin politikası konusunda konuşurken distribütörün rakip ürünü satmasına dikkatinizi verecek yerde, UTC'nin distribütörün performansına ilişkin beklentilerine ve distribütörün performans hedeflerini gerçekleştirme yeteneğine odaklanmalısınız. Bazı koşullar altında münhasır dağıtım veya gereksinim düzenlerine izin verilebilse de hukukun bu alanı karmaşık olduğundan, UTC distribütörlerine böyle kısıtlamaları empoze edecek bir anlaşmayı göz önüne almadan önce Hukuk Bölümünden danışmalısınız. UTC'nin distribütörlerle sözleşmeli ilişkilerindeki diğer sınırlamalar için lütfen bundan önce yer alan "Müşteri ve Bölgeleri Etkileyen Kısıtlamalar" bölümüne bakınız.

UTC, olası hakim bir konumu kötüye kullanmadığı sürece, kendi başına ve iyi niyetle hareket ederek herhangi bir müşterisine satışı sona erdirebilir. UTC'nin ürünlerini etkileyen ciddi kalite sorunları gibi sona erdirmenin savunulabileceği acil durumlar haricinde, satışların sona erdirildiği her durum, distribütörlük anlaşmasının ve yerel yasaların koşul ve hükümlerine uymalıdır. Bir distribütörlüğün sona erdirilmesi, özellikle eğer bu distribütör UTC'nin ürünlerine büyük ölçüde bağlı ise, rekabet yasasına veya diğer hukuki konulara ilişkin sorunlara yol açabilir. Bu nedenle, bu konu önceden Hukuk Bölümü ile birlikte incelenmelidir.

Tedarikçilerle İlişkiler

Fiyat ve koşulları etkileyen anlaşmalar ve kararlaştırılmış eylemler. AB rekabet yasası uyarınca, rakip alıcıların mal ve hizmetleri satın alma fiyat ve koşullarını tartışmaları ve anlaşmaya varmaları yasaya aykırı olabilir. Örneğin, alıcıların bundan etkilenen pazarda (pazarlarda) güçlü konumda olduğu durumlarda. Hukuk Bölümü önceden durumu inceleyip onay vermediği sürece, hiçbir zaman bir tedarikçiden ya da tedarikçiler grubundan alacağımız bir ürüne ödeyeceğiniz fiyatı diğer alıcılarla birlikte tartışmamalısınız. Ortak bir satın alma grubunu kurmak üzere görüşmelere başlamadan önce uygun Hukuk Bölümünden tavsiye ve onay alınır.

Boykotlar. Genel bir kural olarak iki şirketin aralarında, üçüncü bir şirketten ürün almamak için anlaşma yapması AB rekabet yasasının ihlalidir. Örneğin, alıcılarla birlikte belirli bir tedarikçinin "kara listeye" alınması hakkında bir konuşmaya katılacak olursanız, bu tedarikçiyle ticaret yapmamaya bağımsızca ve tek taraflı bir şekilde karar vermiş olsanız bile, Komisyon veya bir URM, bu tedarikçiyi boykot etmek için arada bir anlaşma ya da kararlaştırılmış eylem olduğu sonucunu çıkarabilir.

Endüstri forumları ve ticaret derneklerinin toplantıları, boykotlara kaynak olabilir. Eğer resmi veya gayri resmi bir toplantıda iseniz ve böyle bir boykota yol açacak bir konuşma yapılıyorsa, kendinizi bu konuşmadan hariç tutmanız ve durumu derhal Hukuk Bölümü ile görüşmeniz önerilir.

Münhasır tedarik anlaşmaları. Bir tedarikçinin ürün veya hizmetlerini UTC'nin rakiplerine değil de sadece UTC'ye satmasını zorunlu kılan münhasır dağıtım hükümleri bazı durumlarda yasaya aykırı olabilir. Böyle bir anlaşma yapma düşünüyorsanız Hukuk Bölümünden durumu danışmanız önerilir.

Soruşturma, Arama ve El Koyma

Komisyon veya bir URM (bazen önceden haber vermeden) kendi personelini AB içinde herhangi bir yerde bulunan UTC işyerini teftiş etmeye gönderebilir. İşyerinin teftişi tabii ki çok ciddi bir konudur fakat büyük bir paniğe neden olmamalıdır. Teftiş yapılması, şirketin herhangi bir yasayı ihlal ettiği anlamına gelmez. Eğer kurallara uyulursa, teftiş ancak asgari düzeyde bir aksamaya neden olabilir. Yine de Komisyon veya bir URM tarafından işyerinde yapılan teftişin çok dikkatle ve uygun şekilde idare edilmesi büyük önem taşır. Komisyon veya bir URM tarafından bilgi alma ya da belge arama talebi ile karşılaşacak olursanız derhal Hukuk Bölümünü durumdan haberdar etmelisiniz. Müfettişlerle herhangi bir konuda görüşme yapmadan önce bir avukatın hazır bulunmasını sağlamak için büyük çaba göstermelisiniz. Ayrıca, otoritelerin hangi belgeleri incelediğini ve/veya kopyaladığını da dikkatli bir şekilde izlemelisiniz.

Belge Yaratılması

UTC çalışanları tarafından şirketteki görevlerine ilişkin olarak hazırlanan tüm belgeler—bunlar evde hazırlanmış ya da başkalarına gösterilmek amacıyla yaratılmamış olsa bile—rekabet yasası yetkililerinin eline geçebilir. Bu nedenle, çalışanlar belgeleri yazarken ve e-posta da dahil elektronik dosyaları yaratırken, bunlar sadece şirket içi veya kişisel kullanım için hazırlanmış olsa bile, çok dikkatli olmalıdırlar. Ayrıca çalışanlar, kendi iş üniteleri için geçerli olan belge muhafaza politikasını bilmeli ve buna uymalıdırlar.

Komisyonun ve URM, resmi yazışma, rapor ve notları, e-posta, müsvedde ve elemanların elle yazılmış notlarını, telefon kütüklerini, evde muhafaza edilen belgeleri ve diğer kişisel gibi görünen materyalleri celp etme hakkı vardır. Bu belgelerin masum amaçlarını göz önünde bulundurmadan, ya da bunların şirket politikası yerine sadece bir kişinin düşüncelerini yansıttığı gerçeğine bakmadan rekabet yasası yetkilileri bunları UTC'ye karşı kullanabilir.

Sonuç

Rekabet yasasına ilişkin olası bir konudan haberdar olunca bunu Hukuk Bölümünden danışmak sizin sorumluluğunuzdur. Hukuk Bölümü, AB rekabet yasasına uyarak global iş hedeflerinizi nasıl başarabileceğiniz konusunda size önerilerde bulunabilir.

United Technologies Corporation
United Technologies Building
Hartford, CT 06101