



United Technologies

# دليل مكافحة الاحتيال العالمي للموظفين



تحت سياسة شركة يونايتد تكنولوجيز (United Technologies Corporation) وشركاتها التابعة وشركاتها الفرعية على التقيد بقوانين كل سلطان قضائي نقوم فيه بتنفيذ أعمال أو أنشطة تجارية. وذلك يشتمل على التقيد الصارم بجميع قوانين مكافحة الاحتكار المطبقة. وكل موظف مسؤول عن ضمان تنفيذ العمل بما يتفق مع هذه القوانين ومع مدونة قواعد الأخلاقيات المطبقة من قبل شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC).

تم إعداد هذا الدليل من أجل مساعدتك في التعرف على مواقف العمل التي تنشأ فيها مشكلات تتعلق بمكافحة الاحتكار حتى يتسنى لك الحصول على المشورة المطلوبة. ولا يعتبر هذا الدليل ملخصاً لقوانين مكافحة الاحتكار المطبقة لأن ذلك قد يجعله معقداً وصعباً عند تطبيقه على حالات محددة. وبالمثل، فإن هذا الدليل لا يتناول قوانين مكافحة الاحتكار المحددة لكل اختصاص قضائي تقوم فيه شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC) بتنفيذ أعمال. على العكس، فإنه يستعرض مبادئ مكافحة الاحتكار العامة ويبعدك عن السلوكيات التي يمكن أن يؤدي إلى مجرد ظهور مخاوف أو شكوك تتعلق بمكافحة الاحتكار. ويجب مراجعة جميع السلوكيات التي قد تثير أسئلة تتعلق بمكافحة الاحتكار مع إدارتك القانونية مقدماً.

لا يتناول هذا الدليل قوانين مكافحة الاحتكار كما هي تسري على عمليات الاستحواذ. وبيع الشركات الفرعية أو الفروع أو تصفيتها، والدمج. والمشروعات المشتركة. فإذا كنت تدرس معاملة سوف تقوم شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC) بموجيها بالسيطرة على عمل أو على أصولها أو تنازل عن السيطرة على عمل أو على أصولها أو سوف تؤسس بموجيها مشروعاً مشتركاً أو تنضم إليه أو سوف تحصل على سهم أو حصة أقلية في كيان أو تبعه. فإنه يتعين عليك استشارة إدارتك القانونية.

## 1. لماذا تستحق قوانين مكافحة الاحتكار اهتمامنا

عدم التقيد بقوانين مكافحة الاحتكار يشكل مخاطر جسيمة على الشركة وعلى موظفيها ومساهميها. كما أن العقوبات المطبقة ضد انتهاك هذه القوانين صارمة. بما في ذلك سجن الأفراد وفرض غرامات مالية كبيرة عليهم وعلى الشركة. بالإضافة إلى الضرر البالغ والمستمر الذي يلحق بسمعة شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC). ومن المخاطر والأضرار المحتملة التي يمكن أن يسببها انتهاك هذه القوانين ما يلي:

1. الموظفون الذي يخفقون في التقيد بقوانين مكافحة الاحتكار سوف يتعرضون لإجراء تأديبي - استناداً إلى مدى جسامته أو خطورة الانتهاك. ويمكن أن يشتمل ذلك الإجراء على الفصل من الخدمة.
2. السجن - تنص القوانين في بعض الدول على عقوبات جنائية ضد انتهاك قوانين مكافحة الاحتكار. على سبيل المثال، يمثل انتهاك قانون شيرمان (Sherman Act) وقانون مكافحة الاحتكار الفيدرالي الرئيسي في الولايات المتحدة، في العديد من الحالات، جريمة، ويمكن أن يسجن الفرد عن كل جريمة لمدة تصل إلى عشر سنوات وغرامة تبلغ مليون دولار أمريكي. وتتعب الحكومة الأمريكية بقوة قضايا الجرائم وتصر على تطبيق فترات حبس طويلة نظير الانتهاكات الخطيرة لقوانين مكافحة الاحتكار مثل تثبيت الأسعار، والتلاعب في العطاءات، وتخصيص عملاء أو أسواق بعينها. وعلى الرغم من أن القوانين في دول أخرى، بما في ذلك دول الاتحاد الأوروبي والصين، قد لا تنص على عقوبات جنائية، إلا أن انتهاك هذه القوانين يمكن أن يكون له تبعات خطيرة على كل من

الشركة وعلبك بصورة شخصية.

3. الغرامات الكبيرة - سوف تختلف العقوبات المالية الكبيرة استناداً إلى الاختصاص القضائي الذي يكشف انتهاك القانون. ففي الولايات المتحدة، قد تغرم مؤسسة بغرامة ضخمة تصل إلى 100 مليون دولار أمريكي أو مبلغ يساوي ضعف المكسب المالي المتحصل أو ضعف الخسارة الناشئة عن الجريمة. وفي الاتحاد الأوروبي، قد تصل الغرامات إلى 10% من الأرباح التي حققتها شركة يونابتد تكنولوجياي (UTC) عبر العالم. كما أن الغرامات التي وُقعت حديثاً في العديد من الاختصاصات القضائية (بما في ذلك الولايات المتحدة والاتحاد الأوروبي والمكسيك والبرازيل والهند وروسيا) تراوحت ما بين عشرات الملايين إلى مئات الملايين من الدولارات.

4. تعويضات الأضرار الضخمة - تعويضات الأضرار في العديد من قضايا مكافحة الاحتكار المدنية يمكن أن تصل إلى مئات الملايين من الدولارات أو أكثر. ففي الولايات المتحدة، يمنح المدعون الفانونون بالقضايا بصورة تلقائية ثلاثة أضعاف قيمة الأضرار الفعلية المكتشفة. وتغري هذه التعويضات، التي تبلغ ثلاثة أضعاف قيمة الأضرار الفعلية، الموزعين والعملاء وحتى الموردين لدرجة أنها تدفعهم غالباً إلى محاولة تحويل المنازعات التجارية العادية إلى انتهاكات لقوانين مكافحة الاحتكار في الولايات المتحدة الأمريكية. وبدأ عدد متزايد من الاختصاصات القضائية خارج الولايات المتحدة إلى إقرار حق اتخاذ إجراء قانوني من قبل متقاضين خصوصيين يدعون بتعرضهم لضرر من قبل أنشطة غير تنافسية.

5. المسؤولية المشتركة والفردية - كل شخص أو مؤسسة تشترك في انتهاك قوانين مكافحة الاحتكار سوف تتحمل كامل المسؤولية عن التعويضات والغرامات المادية الباهظة المترتبة عن تلك الانتهاكات حتى وإن كانت الشركة لا تملك سوى حصة مبيعات صغيرة للغاية في السوق المتأثرة، وعلاوة على ذلك، لا يمكن للشركة أو جهة التأمين الخاصة بها تعويض الأفراد مقابل هذه المسؤولية.

6. الإنذارات القضائية/اتفاقيات الموافقة - الإنذارات القضائية، أو أوامر التوقيف والإفلاق عن النشاط، أو غيرها من الأحكام القضائية الأخرى، أو اتفاقيات الموافقة/التسوية يمكن أن تحتوي على أشكال وصور من الحظر تتجاوز نطاق الانتهاك الأصلي. وتلك الأشكال من الحظر، والتي يمكن أن تستمر لعقود وقد تتطلب مراقبة دورية وملحوظة من جانب الحكومة، يمكن أن تعوق بصورة صارمة العمليات والفرص المستقبلية للعمل.

7. قوانين مكافحة الاحتكار عبر العالم - العديد من الولايات الأمريكية والاتحاد الأوروبي ومعظم الدول حو العالم - بما في ذلك الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي والبرازيل وكندا والصين والهند واليابان وكوريا والمكسيك وروسيا وجنوب أفريقيا والمملكة المتحدة وحوالي 100 دولة أخرى - يطبقون قوانين مكافحة الاحتكار والتي تشتمل على آليات تنفيذ مشابهة لكنها مستقلة، ويمكن أن يؤدي انتهاك القوانين في أحد الاختصاصات القضائية إلى فتح تحقيق من قبل العديد من الجهات التنظيمية أو المقاضاة بسبب ذلك في محكمتين أو أكثر في نفس الوقت، مما يضاعف التكاليف المصاحبة للدفاع عن هذه القضايا وتبديد الوقت وتعرض السمعة للضرر.

8. حظر التعاقد مع الحكومات - يمكن أن تُحظر شركة يونابتد تكنولوجياي (UTC) من التعاقد مع حكومة الولايات المتحدة (أكبر عميل لنا عبر العالم) أو مع الحكومات الفيدرالية أو حكومات الولايات أو الحكومات المحلية أو الحكومات الأجنبية الأخرى بسبب انتهاك جنائي أو مدني لقوانين مكافحة الاحتكار.

9. الكشف عن المعلومات السرية، وصعوبات العمل والأمور المحرجة --  
إقالة موظفي الشركة من مناصبهم وإنشاء الوثائق الخاصة بالشركة، بما في ذلك  
البريد الإلكتروني والمفكرات الشخصية المقدمة في مرحلة الاستكشاف التي تسبق  
المحاكمة يمكن إفشاؤها في المحاكم وفي بعض المنتديات العامة الأخرى أو من  
خلال الصحافة. ويمكن أن يضر ذلك الإفشاء بسمعتنا حتى وإن كان السلوك محل النزاع  
قانونيًا.

10. الوقت المفقود - بالإضافة إلى التعويضات عن الأضرار والنفقات، يؤثر التقاضي  
حول مكافحة الاحتكار بدرجة كبيرة جدًا على وقت وطاقة كل من موظفي الشركة  
ومسؤوليها التنفيذيين الذين يتعين عليهم المساعدة في دفاع القضية؛ حيث  
ينغمسون جميعًا في العديد من الأنشطة المرتبطة بذلك والتي منها البحث عن  
عدد كبير من وثائق الشركة وملفاتها الإلكترونية ومراجعتها وإصدارها، علاوة على  
الاستعداد للإدلاء بشهاداتهم والإجابة على الاستجوابات الكتابية المطولة وتقديم  
شهادات خطية يطلبها محاميو الخصوم والإدلاء بالشهادات أثناء المحاكمات.

11. التكاليف المرتفعة للدفاع القانوني - الدفاع في قضايا تتعلق بمكافحة الاحتكار  
والدفاع في التحقيقات الحكومية التي تجرى حول قضايا تتعلق بمكافحة الاحتكار  
عالية التكلفة، حيث إنها تتطلب مستشار قانوني متخصص في قضايا مكافحة  
الاحتكار واقتصاديين خبراء في مجال مكافحة الاحتكار ومحاسبين متخصصين وشهود،  
وبالإضافة إلى ذلك، فإن المدعين الفائزين بالقضايا يتم منحهم رسوم المحاماة حتى  
وإن كانت التعويضات الفعلية الممنوحة لهم صغيرة، وقد تكون التغطية التأمينية غير  
متوفرة أو غير كافية أو غير مطبقة لدفع تكاليف هذا الدفاع القانوني، وقد تكون التبعات  
المرتتبة على ذلك عبارة عن تكاليف مادية ضخمة على الميزانية التشغيلية لشركة  
يونابتد تكنولوجيز (UTC) حتى وإن كانت الشركة بريئة من ارتكاب أي جرم أو خطأ.

## 2. التحقيقات الحكومية والتفتيش والضببط الحكومي

تمتلك السلطات الحكومية صلاحيات واسعة لإجراء تحقيقات، ويمكن أن تقوم الجهات  
التنظيمية الحكومية بزيارة الشركات دون إخطارها مسبقًا فيما يطلق عليه "الغارات الفجائية  
المبكرة." وتفتيش مقر العمل (ومقار الإقامات الخاصة في بعض الأحوال) وأخذ نسخ من جميع  
المواد التي ربما تشكل دليلاً. كما يمكن أن تحصل هذه الجهات التنظيمية على بيانات شفوية  
وإجابات كتابية على الأسئلة وتعقد جلسات استماع تضم الشركات المعنية والمنافسين  
وغيرهم من الجهات الأخرى المعنية (الغير) للوقوف على حقائق القضية.

يعتبر التحقيق داخل الموقع بالطبع مسألة خطيرة، إلا أنه يتعين أن لا يكون سببًا في إنذار غير  
مستحق. كما أنه لا يعني أن الشركة قد انتهكت أي قانون. وفي حالة اتباع الإرشادات المناسبة،  
فلن يسبب التحقيق سوى أقل قدر من الإزعاج أو التوقف، وعلى الرغم من ذلك، فإنه يتعين على  
السلطة الحكومية معالجة التحقيق داخل الموقع بعناية وبصورة مناسبة.

يتعين عليك إخطار الإدارة القانونية على الفور عندما تطلب منك سلطة حكومية الحصول  
على معلومات أو تطلب التفتيش في الوثائق أو فحصها، ويتعين عليك كذلك بذل أقصى جهود  
ممكنة لضمان حضور محام قبل أن تناقش أي شيء مع المفتشين أو المحققين. ولكن لا  
تعيق سير تحقيقهم، وعليك أيضًا أن تسجل بعناية وحرص جميع الوثائق التي راجعها و/أو  
نسخها منفذو القانون.

### 3. ممارسات العمل الخاضعة للفحص والتحقيق: السلوك المشترك والسلوك أحادي الجانب

ترتكز قوانين مكافحة الاحتكار على فرضية أن المنافسة الشرسة سوف تنتج أفضل توزيع للموارد الاقتصادية، مما سيؤدي إلى توافر المنتجات والخدمات بأقل الأسعار وأعلى جودة. ولدعم هذا الهدف، تحظر قوانين مكافحة الاحتكار بصورة عامة شكلين من أشكال السلوك: (1) العمل المشترك أو الجماعي الذي يقيد حرية المنافسة بدرجة كبيرة (2) العمل أحادي الجانب غير المناسب الذي إما يحافظ على النفوذ الاحتكاري للشركة أو يدفع الشركة إلى موقع احتكار أو يهدد بدرجة خطيرة للقيام بذلك (والذي يشار إليه أيضًا باسم "سوء استخدام الهيمنة"). وهناك بعض الجوانب الأخرى لقانون مكافحة الاحتكار والتي تحظر بعض أنواع معينة من التمييز في الأسعار وغيرها من الممارسات التجارية غير العادلة الأخرى.

وتلخص المناقشة التالية وتوفر توجيهات حول أكثر المشكلات التي تتعلق بمكافحة الاحتكار شيوعًا والتي يمكن أن تنشأ في تعاملاتنا مع المنافسين والعملاء والموردين.

#### أ. التعامل مع المنافسين

تثير العقود والاتفاقيات التي يتم إبرامها مع المنافسين أهم المشكلات التي تندرج تحت قوانين مكافحة الاحتكار، وبالتالي تستدعي فحوصات وعمليات تفتيش كبرى من جانب الجهات التنظيمية والمدعين الخصوصيين. تهدف سياسة شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC) إلى حث الشركة على اتخاذ قراراتها الخاصة بصورة مستقلة فيما يتعلق بتحديد المنتجات والخدمات التي ستطرحها الشركة في الأسواق. وأماكن وكيفية طرحها. بالإضافة إلى تحديد سعر هذه المنتجات والخدمات. ويتعين عليك عدم إشراك أي منافس في عملية صنع القرارات التي تتعلق بموعد وكيفية طرح المنتجات والخدمات للعملاء ما لم تتم الموافقة المسبقة على ذلك من قبل الإدارة القانونية.

المنافس هو أي متنافس يسعى إلى الفوز بأعمال وأنشطة تجارية في مواجهة الشركة، وتقوم الشركة بتنفيذ أعمال مع شركات عبارة عن عملاء أو موردين أو شركاء في بعض الحالات لكنهم منافسين في حالات أخرى. وإذا كان لديك أي سؤال حول تطبيق سياسات الشركة بشأن التعاملات مع المنافسين في تلك المواقف أو الحالات، فإنه يتعين عليك الاتصال في الحال على الإدارة القانونية.

تحظر قوانين مكافحة الاحتكار بصورة عامة إبرام اتفاقيات بين المنافسين والتي من شأنها تقييد حرية المنافسة، ومفهوم "الاتفاقيات" يمكن تفسيره بصورة فضفاضة، ومن ثم فإنه يتعين على الموظفين أن يكون لديهم حساسية مفرطة تجاه أي تواصل مع أي منافس. وفي حالة غياب الغرض القانوني الساري، فإنه يتعين أن لا يكوم هناك اتفاق (أو محاولة الوصول إلى اتفاق) مع أي ممثل لمنافس بشأن الأسعار أو سياسات التسعير أو الخصومات أو التخفيضات أو غيرها من شروط البيع الأخرى. وهناك أشكال حظر مشابهة ضد إبرام اتفاقيات (أو محاولات الوصول إلى اتفاقيات) مع منافسين للحد من الإنتاج أو تخصيص عملاء أو أسواق أو مناطق جغرافية أو لمقاطعة أي عميل أو مورد أو لكبج أو إعاقة أي تطورات تكنولوجية.

لتجنب مجرد ظهور تواطؤ، فإنه يتعين على الموظفين الذين التحقوا بالعمل لدى شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC) تجنب مناقشة أي معلومات تنافسية حساسة أو معلومات مملوكة ملكية خاصة أو مشاركتها أو استخدامها والتي تتعلق بأصحاب الأعمال السابقين. وذلك

يشتمل على معلومات عن العطاءات أو قوائم العملاء أو البيانات المالية والتسعيرية أو الكتيبات الفنية أو التصميمات أو الخطط الاستراتيجية أو خطط العمل. وإذا كان لديك أي سؤال حول ما إذا كانت معلومات تتعلق بصاحب عمل سابق سوف تعتبر معلومات تنافسية حساسة أو تعتبر معلومات مملوكة ملكية خاصة، فإنه يرجى استشارة الإدارة القانونية قبل استخدام هذه المعلومات أو مشاركتها.

ما هو الاتفاق؟ الاتفاق هو تبادل الضمانات والتأكيدات بأن أطراف الاتفاقية سوف يتصرفون بطريقة معينة أو لن يتصرفوا بطريقة معينة. ومفهوم "الاتفاق" في قانون مكافحة الاحتكار مفهوم فضفاض. حيث إنه يتجاوز مجرد الاتفاق الصريح أو الكتابي بين المنافسين لرفع أو تثبيت الأسعار على سبيل المثال. ويمكن أن يثبت المدعي وجود اتفاق بين منافسين دون الحاجة إلى أي دليل على وجود اتفاق صريح أو كتابي. بل على العكس. فإنه يمكن لهيئات المحلفين أن تستنتج وجود اتفاق أو تفاهم بين المنافسين من خلال جميع الحقائق والملايسات. وتكتشف بعض المحاكم وهيئات المحلفين وجود اتفاق حتى عند عدم تواصل المشاركين بصورة مباشرة مع بعضهم البعض حول الغرض من الاتفاق المزعوم أو تفاصيله أو حول الوسائل التي سيقومون بتنفيذها من خلالها. ويمكن أن تستنتج هيئات المحلفين وجود اتفاق من خلال سلوك فردي فقط أو من خلال أحداث السوق. مثل حدوث زيادة في السعر من المفترض أنها نتجت عن إبرام عقد بين منافسين.

وبناءً على ذلك، فإنه يتعين على الموظفين تجنب أي موقف يمكن من خلاله أن يستنتج الآخرون بوجود اتفاق بين منافسين. وأسلم طريقة هي رفض المشاركة في أي اجتماع أو تواصل مع أي منافس ما لم تستطيع أن تثبت بسهولة أن هناك غرض قانوني سار. وعلى الموظف الامتناع مطلقاً عن مناقشة أي معلومات مع أي منافس تتعلق بالأسعار أو العطاءات المقترحة أو بعملاء أو مناطق محددة أو أي معلومات تتصل بتسعير السلع أو الخدمات أو تكاليفها أو هوامئها الربحية أو تسويقها. وإذا بدأ منافس ما في مناقشة أي من هذه المسائل، فإنه يتعين عليك على الفور رفض المشاركة في النقاش ومغادرة الاجتماع بطريقة ملحوظة أو إنهاء المناقشة والاتصال بالإدارة القانونية على الفور. أما فيما يتعلق باستثناءات هذه الإرشادات، مثل معاملات الإمداد القانونية فيما بين الشركات أو المشروعات المشتركة، فإنه يتعين الحصول على الموافقة المسبقة عليها من الإدارة القانونية، وعلاوة على ذلك، فإنه يتوجب عليك عدم استخدام الغير. بما في ذلك الاستشاريين والموردين. لنقل معلومات إلى منافس معين. وهو ما سيكون أمراً غير مناسب إذا تم نقل هذه المعلومات بصورة مباشرة إلى ذلك المنافس.

ما أنواع الاتفاقات غير القانونية؟ حددت المحاكم بعض أنواع من الاتفاقات التي من المحتمل بشدة أنها ستضر المنافسة لدرجة أنه ليس هناك ضرورة لإجراء تحقيق مطول حولها لتقييمها. ولذلك فإنه يتم التعامل مع هذه الأنواع من الاتفاقات على أنها غير قانونية في حد ذاتها وذلك نظراً لأن المحاكم تفترض بأنها تؤثر سلباً على المنافسة دون النظر في الغرض منها أو تأثيرها، وإن مجرد المحاولة للدخول في اتفاق من هذا النوع يمكن أن يكون أمراً غير قانوني ويتعارض مع سياسة شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC).

تثبيت الأسعار. من أكثر أنواع الاتفاقات غير القانونية شيوعاً وشهرة هو تلك الاتفاقات التي تتعلق بتثبيت الأسعار. وفكرة تثبيت السعر هي فكرة فضفاضة وتتضمن جهود جماعية لتحديد العطاءات أو لتثبيت الأسعار أو تحديدها أو لوضع صيغة أو طريقة لحساب الأسعار أو للموافقة على خصومات معيارية أو مستويات التخفيضات أو لتحديد شروط ائتمان معيارية أو ضمانات ائتمان معيارية أو للموافقة على توقيت الإعلان عن تغييرات في الأسعار. ومن المحتمل مقاضاة هذا النوع من السلوك جنائياً باعتباره تثبيتاً غير قانوني للأسعار.

في البيئات شديدة التنافسية التي تنفذ فيها شركة يونابتد تكنولوجيز أنشطة تجارية (UTC). ربما يكون من الصواب مراقبة المعلومات العامة التي تتعلق بأسعار المنافسين والتفاعل مع التغييرات التي تطرأ على أسعار المنافسين حتى تتمكن من الاستمرار في المحافظة على وضعنا التنافسي. ولا يوجد ما يمنعنا من اتخاذ قراراتنا الخاصة بصورة مستقلة فيما يتعلق بالأسعار أو زيادة الأسعار استجابة لظروف السوق أو تقليل الأسعار تماشيًا مع الأسعار المعروضة من قبل المنافسين.

وبناءً على ذلك، فإنه يجوز للموظفين الحصول على معلومات تتعلق بأسعار المنافسين أو تكاليفهم من مصادر شرعية مثل العملاء والموردين والإصدارات والمنشورات التي تخص مجال العمل، ما لم يحظر القانون ذلك، وعلى الموظفين دائمًا أن يوثقوا بوضوح مصدر حصولهم على المعلومات التي تتعلق بأسعار المنافسين أو تكاليفهم أو غيرها من المعلومات التنافسية الحساسة الأخرى. وعلى الرغم من ذلك، لا تسمح سياسة شركة يونابتد تكنولوجيز (UTC) بتبادل قوائم الأسعار أو التكاليف أو العطاءات أو عروض الأسعار مع المنافسين. فهذا النوع من السلوك يمكن أن يوحى بوجود مؤامرة حتى وإن لم يكن هناك في الواقع اتفاق بين المنافسين يتعلق بالأسعار.

تحصيل عملاء أو مناطق. بالمثل، يمكن أن تعتبر الاتفاقات بين المنافسين على تجنب المنافسة على عملاء معينين أو على مناطق جغرافية معينة أمرًا غير قانوني. ومن ثم، لا تتفق أو لا تحاول أن تتفق مع أحد المنافسين على البيع لأي عميل أو الامتناع عن البيع له أو البيع لفئة من العملاء أو الامتناع عن البيع لها. لا تتفق أو لا تحاول أن تتفق مع أي منافس على البيع في أي منطقة جغرافية أو الامتناع عن البيع فيها أو على تحصيل أنشطة عميل أو تقسيمها أو الاشتراك فيها. كما يحظر عليك مطلقًا الاشتراك في سلوك يمكن أن يُستنتج منه أنه تم إبرام اتفاق لتحصيل عملاء. ويتعين الحصول على موافقة الإدارة القانونية المسبقة على الاستثناءات التي تطرأ على قنوات توزيع العملاء أو المناطق الجغرافية.

*المقاطعات الجماعية والرفض الجماعي للتعامل.* الاتفاقات فيما بين المنافسين على رفض التعامل مع منافس آخر (أو عميل أو مورد) يمكن أن تعتبر غير قانونية في حد ذاتها في بعض الحالات، وعلى وجه الخصوص عندما يكون للمنافسين المتفقين نfordًا سوقيًا أو عندما يرفضون دخول الطرف المستبعد إلى بعض المنشآت أو الوصول إلى بعض الإمدادات أو الأسواق التي يحتاج إليها حتى يتمكن من المنافسة بفاعلية، ولتجنب مجرد الإيحاء بوجود سلوك خاطئ، امتنع عن مناقشة منازعات أو شكوى الغير مع منافسين آخرين أو اقتراح التعاون لمعاقبة مورد أو عميل أو منافس أو إلحاق الضرر به أو مقاطعته دون استشارة الإدارة القانونية مسبقًا.

*أنشطة الاتحادات التجارية.* يشترك بعض الموظفين من حين لآخر في العديد من الاتحادات التجارية والمنظمات المهنية. وتؤدي الاتحادات التجارية مهام ووظائف شرعية مثل مراقبة اللوائح الحكومية واقتراح تشريعات أو قواعد تتعلق بالصحة والسلامة تؤثر على مجال العمل أو تحسن من سلامة المنتجات. وعلى الرغم من ذلك، فإنه إذا استُخدمت هذه المنظمات بصورة غير مناسبة، فإنها يمكن أن توفر فرصًا للمنافسين لمناقشة مسائل قد تعتبر حساسة من الناحية التنافسية، وبناءً على ذلك، فإنه من الضروري لأية أشكال تواصل تتم داخل اجتماعات الاتحادات التجارية أو أي أنشطة أخرى مشتركة تتعلق بمجال العمل أن تحتوي فقط على المعلومات اللازمة لتنفيذ المهمة الشرعية للمجموعة. تجنب المناقشات التي يمكن أن تتسبب بأثر رجعي في ادعاءات أو تدعيم الاستنتاج بوقوع اتفاق غير قانوني. فمجرد الظهور في أي اجتماع يتم فيه مناقشة موضوعات حساسة من الناحية التنافسية يمكن أن يستخدم

كدليل على أنك وشركة يونابتد تكنولوجيا (UTC) أطراف في اتفاق غير قانوني حتى وإن لم تكن قد اشتركت في هذه المناقشات.

أولاً، تقتضي سياسة شركة يونابتد تكنولوجيا (UTC) بأنه يتعين على أي اتحاد تجاري تنتمي له شركة يونابتد تكنولوجيا (UTC) أو أي من موظفيها أن يكون له مستشار قانوني يوفر المشورة اللازمة للاتحاد حول المسائل التي تتعلق بقوانين مكافحة الاحتكار، وأي انحراف عن هذه السياسة يتطلب الحصول على موافقة الإدارة القانونية.

ثانياً، يتعين مراعاة الإجراءات التالية فيما يتعلق بجميع الاجتماعات التي تتم بين أعضاء الاتحاد التجاري لمناقشة موضوعات تهم المجال العام للعمل:

- نشر وتعميم جدول الأعمال قبل كل اجتماع. وإن أمكن مراجعته من قبل الإدارة القانونية لتحديد ما إذا كان يشتمل على موضوعات تنافسية حساسة. لا تحضر الاجتماع إذا تم إدراج موضوعات غير مناسبة على جدول الأعمال. وإذا كان من غير العملي نشر وتعميم جدول الأعمال قبل الاجتماع، فإنه يتعين عليك تقديم جدول الأعمال إلى الإدارة القانونية عقب انتهاء الاجتماع للسماح للإدارة القانونية بتسجيل أنشطة الاتحاد التجاري. كما يتعين على الاتحاد التجاري كذلك الاحتفاظ بمحاضر الاجتماعات وسيتوجب على ممثل الشركة إرسال هذه المحاضر إلى الإدارة القانونية عند استلامها.
- وفي حالة إثارة أي مسائل أو موضوعات تنافسية حساسة خلال الاجتماع، فإنه يتعين على ممثل الشركة على الفور وبصورة علانية أن يسحب نفسه/نفسها ويسحب الشركة من هذه المناقشة وأن يطلب تسجيل ذلك في محاضر الاجتماع وأن يغادر الاجتماع على الفور عقب ذلك وأن يخطر الإدارة القانونية في الحال بذلك.
- وعلى نحو أكثر أهمية، فإنه يُحظر على ممثل الشركة الدخول في أي اتفاق أو تفاهم رسمي أو غير رسمي بشأن الأسعار أو الهوامش الربحية أو شروط وأحكام البيع أو كميات الإنتاج أو مشاريع البحث والتطوير أو العملاء أو الأسواق. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه لا يجوز تبادل معلومات تتعلق بأسعار شركة فردية أو تكاليفها أو تسويقها أو إنتاجها أو خططها البحثية أو أي إحصائيات لمبيعات حديثة لها أو أي إحصائيات لأنشطة شحن حديثة لها. وقد يُسمح بتقديم بعض البيانات التاريخية إلى الاتحاد التجاري من أجل تجميع إحصائيات عامة تتعلق بمجال العمل شريطة أن يتم تجميع تلك البيانات التي أُنشئت للمنافسين بصورة جماعية وأن تكون مجهولة المصدر بحيث لا تنطبق على شركة بعينها وبالتالي يصعب على المنافسين الحاضرين معرفة على من تنطبق هذه المعلومات بصورة محددة. وقبل مشاركة أي بيانات مع أي اتحاد تجاري، فإنه يتعين عليك الحصول على مراجعة الإدارة القانونية لمشاركة البيانات وموافقتها عليها.
- كما أن أي عضوية في أي اتحاد تجاري يتعين موافقة كل من وحدة العمل المعنية عليها والإدارة القانونية مسبقاً. كما يتعين أن تقيد هذه العضوية بهذه الإرشادات وبأي إرشادات اتحاد تجاري تصدرها وحدة العمل.

العديد من المشكلات التي تتعلق بمكافحة الاحتكار والتي تنشأ عن أنشطة الاتحادات التجارية تقع في مواقف غير رسمية أو اجتماعية تتصل باجتماعات الاتحادات التجارية، ومن ثم، تنطبق جميع القواعد المذكورة في هذا القسم والتي تتعلق بالاتحادات التجارية على كل من الأنشطة والمواقف الرسمية وغير الرسمية.



يعتبر التواصل مع المنافسين هو أخطر المسائل التي تتعلق بمكافحة الاحتكار وأكثرها حساسية. ومن ثم فإنه يتعين أخذ مزيد من الحيطة والحذر متى سنحت الفرصة لحدوث مثل هذه الأشكال من التواصل. ويتعين إحالة أي سؤال يتعلق بأشكال التواصل المناسبة مع المنافسين أو المشاركة في أي اتحاد تجاري إلى الإدارة القانونية.

## ب. التعاملات مع العملاء

بعض الأنشطة التي تتعلق بالعملاء. مثل التسعير بأقل من التكلفة أو التمييز في التسعير أو القدح في منتجات منافس أو خدماته أو الحط من قدرها أو ربط منتج باخر أو خدمة بأخرى أو التعاملات الحصرية أو تقييد الشروط التي بموجبها يمكن للعملاء إعادة البيع أو إنهاء علاقة تعاقدية مع عميل دون غرض شرعي. يمكن أن تثير جميعها مسائل أو مشكلات تتعلق بمكافحة الاحتكار. والعديد من هذه الممارسات السابقة عرضة للتحقيق فيما يتعلق بمكافحة الاحتكار وخاصة عندما تمتلك وحدة العمل لدى شركة يونتايد تكنولوجيز (UTC) موقعًا سوقيًا هامًا أو مهيمًا. ويتناول هذا القسم هذه الممارسات بصورة عامة ويحدد تلك المواقف التي يكون من المهم فيها استشارة الإدارة القانونية قبل اتخاذ أي إجراء.

*التسعير بأقل من التكلفة.* في بعض الحالات المحددة. تتطلب قوانين مكافحة الاحتكار من الشركات أن تسعر منتجاتها وخدماتها في مستويات سعرية أعلى من المعيار المناسب للتكلفة. على سبيل المثال أعلى من متوسط التكلفة المتغيرة. وهذه المسألة تنشأ عندما يتسبب التسعير بأقل من التكلفة الذي تنفذه شركة مهيمنة في استبعاد المنافسين الأصغر من السوق. ومن ثم السماح لتلك الشركة المهيمنة بعد ذلك برفع الأسعار واسترداد تكاليفها غير المغطاة وأرباحها المفقودة. تعتبر قواعد مكافحة الاحتكار في هذا المجال معقدة وذلك نظرًا لأن قوانين مكافحة الاحتكار تسعى إلى ضمان المنافسة الشريفة. ويتعين الاتصال على الإدارة القانونية متى اعتبرت أي من أسعارنا أقل من التكلفة.

*ربط المنتجات والخدمات بعضها ببعض وتحميلها سويًا.* تحدث ترتيبات أو اتفاقات ربط المنتجات أو الخدمات بعضها ببعض عندما يتطلب البائع من المشتري الذي يرغب في شراء منتج معين واحد (أو خدمة واحدة) أن يشتري منتج ثان (أو خدمة ثانية) قد لا يرغب المشتري في شرائه كشرط لشراء المنتج الأول. وإذا كان للبائع وضع سوقي مهيم على المنتج الذي يرغب العميل في شرائه ويفرض البائع أن يبيع ذلك المنتج للعميل إلا بشرط موافقة العميل على شراء المنتج/المنتجات أو الخدمة/الخدمات الأخرى. فإن البائع يتحمل مخاطر الادعاء بأن هذا الترتيب أو الاتفاق يشكل ترتيبًا/اتفاقًا غير قانوني لربط المنتجات بعضها ببعض. ومن ثم. فإنه يتعين استشارة الإدارة القانونية قبل اقتراح ذلك الترتيب/الاتفاق على العميل.

وبالمثل. يحدث "تحميل" المنتجات سويًا عندما يعرض بائع خصمًا على عميل يشتري منتجات (أو خدمات) عديدة كحزمة واحدة. وإذا كان للبائع وضع سوقي مهيم على أحد هذه المنتجات التي تضمها "الحزمة" وعرض البائع على العميل خصمًا نظير شراء "حزمة" المنتجات. فإن البائع يتحمل مخاطر الادعاء بأن ذلك الترتيب/الاتفاق يشكل ترتيبًا/اتفاقًا غير قانوني لتحميل المنتجات سويًا. وعلى الجانب الآخر. فإن ترتيبات/اتفاقات التحريم تعتبر في الغالب ممارسة مشجعة على التنافسية وقانونية وذلك نظرًا لأنها تسمح للعملاء بشراء منتجات بأسعار مخفضة عما كانت ستكون عليه في الحالات الطبيعية. وبناءً على ذلك. فإنه يتعين استشارة الإدارة القانونية قبل اقتراح ترتيب/اتفاق ذلك التحريم على العميل.

ترتيبات/اتفاقات التعاملات الحصرية، تشتمل ترتيبات/اتفاقات التعاملات الحصرية على عقود يوافق المشتري بموجبها على شراء جميع (أو تقريباً جميع) احتياجاته من منتج معين أو خدمة معينة من مورد واحد فقط. ويمكن أن تكون هذه الترتيبات/الاتفاقات ممارسة مشجعة على التنافسية - على سبيل المثال، عندما يتم إبرام الاتفاق لفترة زمنية محددة ويستفيد المشتري من خلال استقرار السعر الذي يدفعه أو من خلال ضمان توافر المنتج الذي يحتاج إليه. وعلى الرغم من ذلك، تثير هذه الترتيبات/الاتفاقات في بعض الحالات مسائل تتعلق بمكافحة الاحتكار عندما يتم الدخول فيها أو إبرامها من جانب شركة تمتلك حصة سوقية كبيرة (يشار إليها باسم شركة "مهيمنة" أو شركة "لها نفوذ داخل السوق") إلى الحد الذي تحد فيه هذه الترتيبات/الاتفاقات من فرص المنافس بدرجة كبيرة، ولهذه الأسباب، فإنه يتعين اعتماد هذه الترتيبات/الاتفاقات مسبقاً من جانب الإدارة القانونية.

**أحكام الدولة الأولى بالرعاية.** تلزم معظم أحكام مبدأ "الدولة الأولى بالرعاية" عادة المورد ببيع المنتجات أو الخدمات إلى العميل بأقل سعر بيع ممكن أو وفقاً لأفضل شروط بيع ممكنة. ويمكن أن تثير هذه الأحكام مخاوف حول مكافحة الاحتكار إذا أضرت بالمنافسة (على سبيل المثال، من خلال تخفيض حافز المورد بسبب الخصم أو من خلال تسهيل عملية تنسيق التسعير). وسوف يتم التحقيق في الحقائق الموضوعية لأي التزام تعاقدي معين يشكل مبدأ "دولة أولى بالرعاية" للتعرف على ما إذا كان من المحتمل أن يضر بالمنافسة أم لا. وبناءً على ذلك، فإنه يتعين عليك استشارة الإدارة القانونية حول ما إذا كان وعد معين تم إعطاؤه لطرف آخر في عقد يشكل التزاماً بمبدأ "دولة أولى بالرعاية" وكان من المحتمل أن يضر ذلك بالالتزام بحرية المنافسة. وهو الأمر الذي سيتطلب مزيداً من التحليل القانوني.

**العلاقات مع عملاء إعادة البيع.** لا تتفق مع موزعين على أسعار إعادة بيع (سواء الحد الأقصى أو الأدنى) لمنتجاتنا. وفي الغالب يُسمح بتقديم توصية حول أسعار إعادة البيع، إلا أنه يتعين عليك استشارة الإدارة القانونية قبل التقدم بتلك التوصية. لا تختار عملاء على أساس التفاهم معهم على أنهم سوف يبيعون فقط في الأسواق والمناطق الجغرافية التي حدتها الشركة. دون الحصول على موافقة الإدارة القانونية المسبقة.

إن توزيع منتجاتنا من خلال قنوات توزيع مستقلة أو قنوات توزيع مملوكة للشركة (ترتيبات/اتفاقات توزيع ثنائي) يمكن أن يثير مخاوف تتعلق بمكافحة الاحتكار وذلك نظراً لأن الشركة يمكن أن تكون مورداً لعملائنا ومنافساً لهؤلاء العملاء في نفس الوقت. ولا يتطلب القانون أن تحظى قنوات التوزيع المملوكة للشركة وقنوات التوزيع المستقلة بمعاملة متساوية فيما يتعلق بالأسعار أو تخصيص المنتجات أو ترويج الخدمات. ولكن يشتكي الموزعون المستقلون غالباً إذا تصوروا أنهم لا يحصلون على شروط وأحكام متساوية. وتعتبر ترتيبات/اتفاقات التوزيع الثنائي معقدة، وبالتالي يتعين عليك استشارة الإدارة القانونية قبل الدخول في هذه الترتيبات/الاتفاقات. وكذلك، فإنه نظراً لأن قنوات التوزيع المملوكة للشركة تتنافس مع قنوات توزيع مستقلة في بيع المنتجات أو الخدمات، فإنه لا يمكن أن يكون هناك اتفاقات بينهم حول الأسعار.

**الإنهاء.** يجب أن يستند إنهاء علاقتنا مع أي عميل أو موزع إلى أسباب شرعية تتعلق بالعمل. وهو الأمر الذي يتوجب عليك توثيقه ومناقشته بصورة مستفيضة مع الإدارة القانونية قبل إنهاء علاقة أي عميل أو موزع.

**الرفض أحادي الجانب للتعامل.** قد تقرر الشركات بحرية وبصورة عامة ومن جانب واحد عدم التعامل مع عميل أو منافس أو مورد معين. ومع ذلك، فإن رفض التعامل أحادي الجانب من قبل

شركة تمتلك حصة سوقية كبيرة (لها "نفوذ داخل السوق") قد يثير مخاوف تتعلق بمكافحة الاحتكار في بعض الحالات. على سبيل المثال، إذا كانت الشركة تتمتع بنفوذ سوقى كبير في منتج معين وترفض الشركة التعامل مع موزعين يحملون منتجات منافسين لها، فإن منافسيها قد يُمنعون من الوصول إلى الموزعين الذين يحتاجون إليهم للتمكن من المنافسة. وبالمثل، إذا كان للشركة نفوذ سوقى كبير ورفضت التعامل مع منافس ضد المصالح الاقتصادية للشركة على المدى القصير، فإن ذلك قد ينتهك قوانين مكافحة الاحتكار في بعض الحالات المعينة. وإذا كنت تفكر في رفض التعامل مع أي طرف، فإنه يتوجب عليك استشارة الإدارة القانونية قبل الشروع في ذلك.

**التمييز في الأسعار.** إن التمييز بين المشتريين المختلفين في سعر منتج أو في الخصومات الترويجية الخاصة به أو في الخدمات التي تتعلق به هو إحدى الممارسات السعرية الأخرى التي قد تثير مخاوف تتعلق بمكافحة الاحتكار أو مخاوف تنظيمية. وفي بعض الحالات، قد تنظر المحكمة إلى السعر "الصافى" للمنتج المباع إلى مشتريين مختلفين بعد خصم قيمة الحوافز والتخفيضات والخدمات الأخرى. وعلى الجانب المقابل، يوفر القانون وسائل حماية في حالة ما إذا تعين تحديد أسعار مختلفة للوفاء بالمنافسة أو لتغطية التكاليف المختلفة لتنفيذ العمل. ونود أن نؤكد مرة أخرى على أن قانون التسعير التمييزي هو قانون معقد وبالتالي يتوجب عليك الاتصال على الإدارة القانونية متى اعتبرت أي من أسعارنا تمييزية.

**القدح في منتجات وخدمات المنافسين والحد من قيمتها.** على الرغم من أننا يمكن أن نقارن منتجاتنا وخدماتنا بمنتجات وخدمات المنافسين، إلا أنه يتعين علينا أن ندير أنشطتنا الترويجية اليومية مع عملائنا بمرزب من الحرص والحذر. حيث يتوجب علينا الامتناع عن إصدار تعليقات أو مقارنات غير عادلة أو غير صحيحة عن منتجات أو خدمات منافسينا، وبشكل عام، فإنه من المسوح به قانوناً القيام بتقديم شرح للعملاء حول الجوانب السلبية للمنتجات والخدمات التي يوفرها المنافسون طالما أن هذا التوصيف غير مضلل ويتصل بالمبيعات الماثلة، إلا أنه يتعين استشارة الإدارة القانونية مسبقاً حول ذلك.

### ج. التعاملات مع الموردين

إن العديد من مبادئ مكافحة الاحتكار التي تنطبق على تعاملاتنا مع العملاء تنطبق أيضاً على علاقاتنا مع الموردين. وخاصة عندما تتمتع الشركة بوضع سوقى مهيمن أو مهم. وذلك يشتمل على ترتيبات/اتفاقيات ربط المنتجات بعضها ببعض أو تحزيمها سوياً، والتمييز في الأسعار، ومبدأ الدول الأولى بالرعاية، وإنهاء علاقات التعاون مع الأطراف الأخرى، والتعاملات الحصرية. ويتعين عليك استشارة الإدارة القانونية قبل الشروع في هذا السلوك مع موردين.

**تبادل الامتيازات.** إن الموافقة على شراء منتجات أو خدمات مورد معين شريطة أن يوافق ذلك المورد أيضاً على شراء منتجاتنا وخدماتنا يعتبر مشكلة من المشكلات التي تتعلق بمكافحة الاحتكار في بعض الحالات. وعلى الشركة التي تتمتع بنفوذ سوقى داخل أحد الأسواق أن تتجنب استخدام ذلك النفوذ الشرائي لإجبار مورديها على شراء منتجاتها وخدماتها. وفي معظم الحالات قد يكون من الممكن إبرام اتفاقيات قانونية لشراء منتجات بعضهم البعض. وهذا النوع من الاتفاقيات/الترتيبات يتعين الموافقة المسبقة عليه من جانب الإدارة القانونية.

**الحصول على سعر تمييزي.** تحظر قوانين مكافحة الاحتكار في بعض الحالات على المشتري أن يحد على نحو متعمد أي بائع لعرض سعر تمييزي لمنافس/منافسي المشتري، وبسبب

تعقيد المسائل التي تتعلق بالأسعار التمييزية. فإنه يتوجب إحالتها جميعاً إلى الإدارة القانونية لمراجعتها والنظر فيها.

الأدوار الثنائية للموردين. بشكل عام، يتعين أن تكون على دراية بأنه يمكن لأي شركة أن تتعامل معنا في إحدى المعاملات على اعتبار أنها مورد (أو عميل) وفي معاملة أخرى على أنها منافس. وفي حالة ما إذا كان أي مورد (أو عميل) منافساً محتملاً لنا أو يمكن أن يكون منافساً محتملاً لنا، فإنه يتعين عليك أن تكون حريصاً بأن لا تنقل له معلومات من غير المناسب مشاركتها مع منافس أو أن لا تدخل معه في أي اتفاقيات تتعلق بأسعار منتج تنافسي أو شروط بيع منتج تنافسي. ويرجى استشارة الإدارة القانونية حول إعداد وسائل حماية يتم تطبيقها لمنع نقل المعلومات التنافسية إلى مورد هو في نفس الوقت منافس.

#### 4. الاحتراس من البيانات الملتبسة التي من الممكن أن يُساء تفسيرها.

غالباً ما تشتمل الحالات أو القضايا التي تتعلق بمكافحة الاحتكار على أسئلة شخصية حول الغرض والدافع منها، ويمكن لهيئات المحلفين أن تستنتج وجود اتفاقات أو وجود نفوذ سوقي من خلال ما هو مذكور في وثائق الشركة. ومن الأمثلة على العبارات التي تخضع لسوء التفسير ما يلي:

#### بشأن الوضع السوقي:

"تهدف خطة شركتنا إلى تحقيق الهيمنة في سوق المنتجات والخدمات المعنية."  
التخوف: يمكن أن تسيء الجهات التنظيمية أو المدعون تفسير عبارة "تهدف الخطة إلى تحقيق الهيمنة" ويفسرونها على أنها دليل على محاولة الشركة احتكار السوق بصورة غير قانونية، وبالإضافة إلى ذلك، فإن عبارة "سوق" أو عبارة "حصّة سوقية" لها معنى محدد في قانون مكافحة الاحتكار. كما أن استخدام كلمة "سوق" في وصف مبيعات، أو عرض منتج، أو منطقة، أو بيئة تنافسية، أو تحليل للمنافسين قد يؤدي إلى قيام الجهات التنظيمية أو الخصوم باستخدام ذلك الوصف كسوق لتحليل المسائل المتعلقة بالاحتكار بصرف النظر عن الغرض الذي يقصده الكاتب.

#### بشأن منافسيك:

"يجب علينا أن نقطع الإمداد الجوي الخاص بهم."  
التخوف: يمكن أن تسيء الجهات التنظيمية أو المدعون تفسير عبارة "نقطع" أو "نسحق" أو "نعيق" أو "ندمر" ويفسرونها على أنها اعتراف بحياكة مخطط أو مؤامرة تدميرية أو إقصائية، وذلك على النقيض من تفسيرها على أنها منافسة شرسة شرعية وفقاً للوقائع الموضوعية.

#### بشأن تثبيت الأسعار:

"يبدو أن هناك إجماع داخل مجال العمل على أن الأسعار سوف ترتفع."  
التخوف: يمكن أن تشوه الجهات التنظيمية أو المدعون التفسير القانوني لأحداث السوق والقوى السوقية، ومن ثم تقديم تفسير خاطئ للعبارة السابقة على أنها اعتراف بأن المنافسين قد ناقشوا فيما بينهم موضوع رفع الأسعار واتفقوا على ذلك.

## بشأن مجالات المنافسة المعنية:

"دعهم يبقوا في سوقهم، هذه هي منطقتنا."

**التخوف:** يمكن أن نسيء الجهات التنظيمية أو المدعون تفسير عبارة "سوقهم" وعبارة "منطقتنا" على أنها إشارة إلى أن المنافسين تأمروا واتفقوا فيما بينهم على تخصيص الأسواق.

## بشأن وثائقك:

"يرجى تدميرها بعد القراءة."

**التخوف:** يمكن أن نسيء الجهات التنظيمية أو المدعون تفسير هذه العبارة أو غيرها من العبارات المشابهة الأخرى لإظهار أن الوثائق تحتوي على معلومات غير صحيحة أو للإشارة بأنه يوجد سلوك غير قانوني.

## باختصار:

كن على حذر عندما تكتب أو تتحدث لتجنب أي بيان يمكن تفسيره بصورة خاطئة حتى وإن صدر على سبيل المزاح أو التهريج. قد يتعين خلال أي تحقيق حكومي أو خلال أي دعوى قضائية إصدار جميع الوثائق. بما في ذلك مسودات الخطابات والمذكرات التي عفا عليها الزمن (بما في ذلك المسودات المحفوظة أو المخزنة إلكترونياً) والمذكرات والرسائل المكتوبة بخط اليد والرسائل الهاتفية والبريد الإلكتروني والرسائل النصية والرسائل الفورية والمفكرات الشخصية ودفاتر النوايح والتقويمات والبيانات التي تم تقديمها عبر وسائل الإعلام الاجتماعي. وبالإضافة إلى ذلك، فإنه قد يتعين تقديم وثائق إلى الحكومة فيما يتصل بمراجعة أي عمليات استحواذ أو مشروعات مشتركة للوقوف على المسائل التي تتعلق بمكافحة الاحتكار. ومن المهم للغاية وضع مبادئ مكافحة الاحتكار في عين الاعتبار ونصب الأعين عند الكتابة أو التحدث. وضمان الدقة طوال الوقت في جميع ما تكتبه أو تقوله. وبالإضافة إلى ذلك، فعندما نطلب من الغير إعداد وثيقة بالنيابة عنا أو لصالحنا، فإنه من الضروري إعداد وثائق الغير هذه من خلال وضع مبادئ مكافحة الاحتكار نصب الأعين وذلك نظرًا لأن هذه الوثائق قد تطلب المحاكم إحضارها خلال محاكمات أو دعاوى قضائية تتعلق بمكافحة الاحتكار.

## 5. دور الإدارة القانونية

أثناء قيامك بتنفيذ مهام وظيفتك، سوف تواجه من حين لآخر سلوك أو مواقف تثير مسائل تتعلق بمكافحة الاحتكار. وبالتالي فإنه إذا واجهت موقفًا قد يشتمل على مسائل تتعلق بمكافحة الاحتكار - أو إذا كنت غير متأكد من أن موقفًا معينًا يشتمل على مسائل تتعلق بمكافحة الاحتكار أم لا - فلا تستمر في ذلك السلوك أو المحادثة لحين استشارة مشرفك والاتصال على الإدارة القانونية.

## 6. الإبلاغ

على جميع الموظفين التزام بالإبلاغ الفوري عن أي انتهاكات مشتبه بها لمكافحة الاحتكار. ومن بين الأسباب التي تجعل مسألة الإبلاغ مهمة للغاية هو أنه إذا كان يتعين على الشركة التعرف

على مسألة ما. فإن العديد من الدول (بما في ذلك الولايات المتحدة) تطبق برامج متساهلة تسمح للشركات والمؤسسات بتفادي المسؤولية الجنائية إذا كانوا أول من أبلغ عن أنهم اشتركوا في انتهاكات جنائية لمكافحة الاحتكار.

ويجوز تقديم البلاغ إلى أي مما يلي:

- مشرفك ما لم تشك بأن مشرفك قد اشترك هو الآخر في ذلك الانتهاك أو تغاضى عنه: الإدارة القانونية;
- مسؤول الأخلاقيات والامتثال الخاص بك أو ممثل الأخلاقيات والامتثال العالمي;
- المحقق في الشكاوى لدى شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC)/برنامج دIALOG لدى شركة يونايتد تكنولوجيز (UTC).

