



United Technologies

Παγκόσμιος αντιμωνοπωλιακός οδηγός για τους εργαζόμενους



Η πολιτική της United Technologies Corporation (UTC) και των θυγατρικών και συνδεδεμένων εταιρειών της είναι η συμμόρφωση με τους νόμους κάθε δικαιοδοσίας στην οποία δραστηριοποιούμαστε. Αυτό περιλαμβάνει αυστηρή συμμόρφωση με όλους τους ισχύοντες αντιμονοπωλιακούς νόμους. Κάθε εργαζόμενος είναι υπεύθυνος να διασφαλίζει ότι οι επιχειρήσεις διεξάγονται σε συμμόρφωση με αυτούς τους νόμους και με τον *Κώδικα Δεοντολογίας* της UTC.

Αυτός ο Οδηγός έχει σχεδιαστεί για να σας βοηθήσει να αναγνωρίσετε τις επιχειρηματικές καταστάσεις που εγείρουν αντιμονοπωλιακά θέματα, έτσι ώστε να μπορείτε να λάβετε τις αναγκαίες συμβουλές. Αυτός ο Οδηγός δεν αποτελεί περίληψη των ισχυόντων αντιμονοπωλιακών νόμων, οι οποίοι μπορεί να είναι περίπλοκοι και δυσδιάκριτοι όταν εφαρμόζονται σε συγκεκριμένες περιστάσεις. Ομοίως, δεν διευθετεί τους συγκεκριμένους αντιμονοπωλιακούς νόμους για κάθε δικαιοδοσία στην οποία διεξάγει επιχειρήσεις η UTC. Αντίθετα, ανασκοπεί τις γενικές αντιμονοπωλιακές αρχές και σας καθοδηγεί ώστε να αποφεύγετε συμπεριφορά που θα μπορούσε να δημιουργήσει ακόμη και μια υπόνοια αντιμονοπωλιακού ζητήματος. Οποιαδήποτε συμπεριφορά που μπορεί να εγείρει ερωτήσεις αντιμονοπωλιακών ζητημάτων πρέπει να εξετάζονται εκ των προτέρων με το Νομικό Τμήμα.

Αυτός ο Οδηγός δεν διευθετεί ζητήματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας που ισχύει για τις εξαγορές, εκποιήσεις, συγχωνεύσεις και κοινοπραξίες. Εάν εξετάζετε μια συναλλαγή κατά την οποία η UTC θα εξαγοράσει ή παραιτηθεί από τον έλεγχο μιας επιχείρησης ή των περιουσιακών στοιχείων της ή θα δημιουργήσει ή θα συμμετάσχει σε μια κοινοπραξία ή θα αποκτήσει ή πουλήσει ένα μειοψηφικό μερίδιο σε μια οντότητα, θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό Τμήμα.

I. Γιατί οι Αντιμονοπωλιακοί Νόμοι αξίζουν την προσοχή μας

Η μη συμμόρφωση με την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία ενέχει σοβαρούς κινδύνους για την εταιρεία, τους εργαζομένους και τους μετόχους της. Οι κυρώσεις για τις παραβάσεις είναι σοβαρές, συμπεριλαμβανομένης της φυλάκισης ατόμων, σοβαρών προστίμων σε άτομα και στην εταιρεία καθώς και σε βάθος και μακρόχρονη βλάβη της φήμης της UTC. Μερικοί από τους πιθανούς κινδύνους περιλαμβάνουν:

1. Εργαζόμενοι που δεν συμμορφώνονται με την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία θα υπόκεινται σε πειθαρχικές ενέργειες — Ανάλογα με τη σοβαρότητα της παράβασης, αυτές οι ενέργειες μπορεί να περιλαμβάνουν τον τερματισμό της απασχόλησης.
2. Φυλάκιση — Οι νόμοι σε ορισμένες χώρες προβλέπουν ποινικές κυρώσεις για παράβαση των αντιμονοπωλιακών νόμων. Για παράδειγμα, η παράβαση του νόμου Sherman, που είναι ο κύριος ομοσπονδιακός αντιμονοπωλιακός νόμος των Ηνωμένων Πολιτειών, αποτελεί σε πολλές περιπτώσεις κακούργημα. Για κάθε παράβαση, ένα άτομο

μπορεί να φυλακιστεί για έως και δέκα χρόνια και να χρεωθεί με πρόστιμο έως και \$1 εκατομμύριο. Η κυβέρνηση των ΗΠΑ επιδιώκει σθεναρά διώξεις για κακούργημα και επιμένει σε σημαντικές ποινές φυλάκισης για σοβαρές παραβιάσεις της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας, όπως είναι ο προκαθορισμός των τιμών, η νόθευση διαγωνισμών και η κατανομή πελατών ή αγορών. Αν και οι νόμοι σε άλλες χώρες, συμπεριλαμβανομένης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Κίνας μπορεί να μην προβλέπουν ποινικές κυρώσεις, οι παραβάσεις αυτών των νόμων μπορεί να εξακολουθούν να έχουν σοβαρές συνέπειες τόσο για την εταιρεία όσο και εσάς προσωπικά.

3. Μεγάλα πρόστιμα – Οι χρηματικές κυρώσεις θα ποικίλουν ανάλογα με τη δικαιοδοσία που διαπιστώνει παραβίαση του νόμου. Στις ΗΠΑ, μπορεί να επιβληθεί σε μια εταιρεία πρόστιμο ποσού έως και άνω των \$100 εκατομμυρίων ή ποσού που ισούται με το διπλάσιο του χρηματικού κέρδους ή ζημίας που προκύπτει από το αδίκημα. Στην Ευρωπαϊκή Ένωση, τα πρόστιμα μπορεί να ανέλθουν μέχρι το 10% του παγκόσμιου κύκλου εργασιών της UTC. Πρόσφατα πρόστιμα σε διάφορες χώρες (συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ, της Ευρωπαϊκής Ένωσης, του Μεξικού, της Βραζιλίας, της Ινδίας και της Ρωσίας) κυμαίνονται από δεκάδες έως εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια.
4. Μεγάλες αποζημιώσεις — Οι αποζημιώσεις σε αστικές αντιμονοπωλιακές υποθέσεις μπορεί να ανέρχονται σε εκατοντάδες εκατομμύρια δολάρια ή και περισσότερα. Στις ΗΠΑ, οι ενάγοντες που κερδίζουν τις δίκες λαμβάνουν αυτόματα τρεις φορές τις πραγματικές ζημιές που υπέστησαν. Οι διανομείς, οι πελάτες, ακόμα και οι προμηθευτές, αφού δελεάζονται από την τριπλή αποζημίωση, προσπαθούν συχνά να μετατρέψουν συνήθεις εμπορικές διαφωνίες σε παραβάσεις της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας στις ΗΠΑ. Ένας αυξανόμενος αριθμός δικαιοδοσιών εκτός των ΗΠΑ έχουν αρχίσει επίσης να αναγνωρίζουν δικαίωμα αγωγής από ιδιώτες διαδίκους που ισχυρίζονται ότι ζημιώθηκαν από αντιανταγωνιστικές δραστηριότητες.
5. Κοινή και ξεχωριστή νομική ευθύνη — Κάθε άτομο και εταιρεία που συμμετέχει σε μια παράβαση των αντιμονοπωλιακών νόμων ευθύνεται για το 100% των ζημιών που προκύπτουν ή των πρόσθετων χρεώσεων, ακόμη και αν η εταιρεία έχει μόνο ένα εξαιρετικά μικρό μερίδιο πωλήσεων στη πληγείσα αγορά. Επιπλέον, η εταιρεία και ο ασφαλιστής της δεν μπορούν να αποζημιώσουν ιδιώτες έναντι αυτής της ευθύνης.
6. Ασφαλιστικά μέτρα/Συμφωνίες συναίνεσης — Τα ασφαλιστικά μέρα, οι «διαταγές κατάσχεσης», άλλες δικαστικές αποφάσεις καθώς και οι συμβάσεις συναίνεσης ή διακανονισμού μπορεί να περιέχουν απαγορεύσεις που υπερβαίνουν το πεδίο εφαρμογής της αρχικής παράβασης. Αυτές οι απαγορεύσεις, που μπορεί να διαρκέσουν για δεκαετίες και μπορεί να απαιτούν τακτική και ενοχλητική εποπτεία της κυβέρνησης, μπορεί να παρεμποδίσουν σημαντικά τις μελλοντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες και ευκαιρίες.

7. Παγκόσμιοι Αντιμονοπωλιακοί Νόμοι — Πολλές πολιτείες των ΗΠΑ, η Ευρωπαϊκή Ένωση και οι περισσότερες χώρες σε όλο τον κόσμο – συμπεριλαμβανομένων των κρατών μελών της ΕΕ, της Βραζιλίας, του Καναδά, της Κίνας, της Ινδίας, της Ιαπωνίας, της Κορέας, του Μεξικού, της Ρωσίας, της Νότιας Αφρικής, του Ηνωμένου Βασιλείου και περίπου 100 άλλων χωρών – έχουν αντιμονοπωλιακούς νόμους που έχουν παρόμοιους, αλλά ξεχωριστούς μηχανισμούς επιβολής. Μια παράβαση των νόμων σε μια δικαιοδοσία θα μπορούσε να οδηγήσει σε μια έρευνα από πολλούς κανονιστικούς οργανισμούς ή δικαστικές αντιδικίες για το ίδιο θέμα σε δύο ή περισσότερα δικαστήρια την ίδια στιγμή, πολλαπλασιάζοντας τα έξοδα που σχετίζονται με την υπεράσπιση, την απώλεια χρόνου και τη ζημιά της φήμης.
8. Αποκλεισμός κρατικού προμηθευτή — Η UTC θα μπορούσε να αποκλειστεί από τη σύναψη συμβάσεων με την κυβέρνηση των Η.Π.Α. (ο μεγαλύτερος ενιαίος μας πελάτης σε όλο τον κόσμο), καθώς και άλλες ομοσπονδιακές, κρατικές, τοπικές και ξένες κυβερνήσεις, λόγω μιας ποινικής ή αστικής παράβασης της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας.
9. Γνωστοποίηση εμπιστευτικών πληροφοριών, επιχειρηματική αναστάτωση και αμηχανία -- Καταθέσεις του προσωπικού της εταιρείας και προσκόμιση εταιρικών εγγράφων, συμπεριλαμβανομένων των email και προσωπικών ημερολογίων που παρέχονται στην προδικαστική γνωστοποίηση πληροφοριών, μπορεί να καταστούν δημόσιες στο δικαστήριο, σε κάποιο άλλο δημόσιο φόρουμ ή μέσω του Τύπου. Τέτοιες γνωστοποιήσεις μπορεί να βλάψουν τη φήμη μας, ακόμη και αν η συμπεριφορά στην περίπτωση ήταν νόμιμη.
10. Απώλεια χρόνου — Εκτός από τις αποζημιώσεις και τα έξοδα, η αντιμονοπωλιακή νομοθεσία προκαλεί σοβαρές επιπτώσεις στο χρόνο και την ενέργεια των εργαζομένων στην εταιρεία και των εκτελεστικών στελεχών που πρέπει να βοηθήσουν στην υπεράσπιση της υπόθεσης. Τυπικές δραστηριότητες περιλαμβάνουν τη διαπίστωση, την εξέταση και την προσκόμιση μεγάλου αριθμού εταιρικών εγγράφων και ηλεκτρονικών αρχείων, την προετοιμασία καταθέσεων, την απάντηση σε μακροσκελείς γραπτές ανακρίσεις, τη διεξαγωγή καταθέσεων από τους δικηγόρους της άλλης πλευράς και τις καταθέσεις στη δίκη.
11. Υψηλό κόστος για την νομική υπεράσπιση — Η υπεράσπιση σε αντιμονοπωλιακές υποθέσεις και κρατικές έρευνες είναι δαπανηρή και απαιτεί εξειδικευμένους αντιμονοπωλιακούς συμβούλους και έδικοις αντιμονοπωλιακούς οικονομολόγους, λογιστές και άλλους μάρτυρες. Επιπλέον, οι ενάγοντες που κερδίζουν τη δίκη αποζημιώνονται για για τα δικηγορικά έξοδα, ακόμη και αν οι πραγματικές αποζημιώσεις που επιδικάστηκαν είναι μικρές. Η ασφαλιστική κάλυψη μπορεί να είναι ανύπαρκτη, ανεπαρκής ή μη εφαρμόσιμη στην κάλυψη των δικηγοριών εξόδων της υπεράσπισης. Οι συνέπειες μπορεί να περιλαμβάνουν σοβαρές κατηγορίες κατά του προϋπολογισμού λειτουργίας της UTC, ακόμη και αν η εταιρεία είναι αθώα για οποιαδήποτε αδικοπραγία.

II. Κρατικές έρευνες, επιθεωρήσεις και κατασχέσεις

Οι κρατικές αρχές έχουν ευρείες εξουσίες έρευνας. Οι κρατικές κανονιστικές αρχές μπορούν να επισκεφθούν επιχειρήσεις χωρίς προειδοποίηση κατά τη διάρκεια των λεγόμενων «επιδρομών», να επιθεωρήσουν εγκαταστάσεις της επιχείρησης (και ιδιωτικές κατοικίες σε ορισμένες περιπτώσεις) και να παράγουν αντίγραφα όλων των υλικών που μπορεί να αποτελέσουν αποδεικτικά στοιχεία. Μπορούν να λάβουν προφορικές δηλώσεις, να υποχρεώσουν γραπτές απαντήσεις σε ερωτήσεις και να διεξάγουν ακροαματικές διαδικασίες με τη συμμετοχή των ενδιαφερομένων επιχειρήσεων, των ανταγωνιστών και τρίτων μερών για να διαπιστώσουν τα πραγματικά περιστατικά της υπόθεσης.

Μια επιτόπια επιθεώρηση αποτελεί φυσικά ένα σοβαρό ζήτημα, αλλά δεν θα πρέπει να αποτελεί αιτία για αδικαιολόγητο συναγερμό. Δεν σημαίνει ότι η εταιρεία έχει παραβιάσει κάποιο νόμο. Εάν τηρηθούν οι κατάλληλες κατευθυντήριες γραμμές, η επιθεώρηση θα πρέπει να προκαλέσει μόνο ελάχιστη αναστάτωση. Ωστόσο, είναι επιτακτική ανάγκη να χειριστούμε μια επιτόπου επιθεώρηση από μια κρατική αρχή προσεκτικά και κατάλληλα.

Πρέπει να ενημερώσετε το Νομικό Τμήμα αμέσως όταν αντιμετωπίζετε ένα αίτημα για παροχή πληροφοριών ή αναζήτηση εγγράφων από μια κρατική αρχή. Θα πρέπει να καταβάλλετε κάθε δυνατή προσπάθεια για να εξασφαλιστεί η παρουσία δικηγόρου πριν συζητήσετε οτιδήποτε με τους επιθεωρητές ή τους ερευνητές, αλλά δεν πρέπει να παρεμποδίσετε την έρευνά τους. Θα πρέπει επίσης να παρακολουθείτε προσεκτικά τα έγγραφα που ελέγχουν ή/και αντιγράφουν οι αρχές επιβολής του νόμου.

III. Επιχειρηματικές πρακτικές που υπόκεινται σε ενδελεχή έλεγχο: Κοινές και μονομερείς συμπεριφορές

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι στηρίζονται στην παραδοχή ότι ο έντονος ανταγωνισμός θα παρέχει την καλύτερη κατανομή των οικονομικών πόρων, με αποτέλεσμα τη διαθεσιμότητα των προϊόντων και υπηρεσιών στις χαμηλότερες τιμές και την υψηλότερη δυνατή ποιότητα. Προς υποστήριξη αυτού του στόχου, οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαγορεύουν γενικά δύο μορφές συμπεριφοράς: (1) κοινή δράση που περιορίζει αδικαιολόγητα τον ανταγωνισμό και (2) τις μονομερείς καταχρηστικές ενέργειες που είτε διατηρούν τη μονοπωλιακή δύναμη μιας εταιρείας είτε ωθούν μια εταιρεία σε μονοπωλιακή θέση ή αποτελούν σοβαρή απειλή για κάτι τέτοιο (αναφέρεται επίσης ως «κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης»). Άλλες πτυχές των αντιμονοπωλιακών νόμων απαγορεύουν ορισμένες μορφές διακρίσεων στην τιμολόγηση και άλλες αθέμιτες εμπορικές πρακτικές.

Η συζήτηση που ακολουθεί συνοψίζει και προβλέπει οδηγίες σχετικά με τα πιο κοινά ζητήματα ανταγωνισμού που μπορούν να προκύψουν στις σχέσεις μας με τους ανταγωνιστές, τους πελάτες και τους προμηθευτές:

A. Διευθετήσεις με τους ανταγωνιστές

Οι επαφές και συμφωνίες με τους ανταγωνιστές εγείρουν τα πιο σημαντικά ζητήματα στο πλαίσιο της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας και συνεπώς προσκαλούν τους περισσότερους ελέγχους από τις κανονιστικές αρχές και τους ιδιώτες ενάγοντες. Η πολιτική της UTC είναι να λαμβάνει τις δικές της ανεξάρτητες αποφάσεις σχετικά με το ποια προϊόντα και υπηρεσίες προσφέρει, πού και πώς θα τα προσφέρει και πόσο πρέπει να χρεώνει γι' αυτά. Δεν πρέπει ποτέ να εμπλέξετε έναν ανταγωνιστή στη λήψη αποφάσεων σχετικά με το πότε και πώς θα προσφέρετε προϊόντα ή υπηρεσίες σε πελάτες, εκτός και αν διευκρινιστεί εκ των προτέρων από το Νομικό τμήμα.

Ένας ανταγωνιστής είναι οποιοσδήποτε αντίπαλος που προσπαθεί να αποκτήσει εργασίες σε βάρος της εταιρείας. Η εταιρεία συνεργάζεται με επιχειρήσεις που είναι πελάτες, προμηθευτές, συνεργάτες ή συνεταιίροι σε ορισμένα πλαίσια, αλλά ανταγωνιστές σε άλλα. Εάν έχετε οποιαδήποτε ερώτηση σχετικά με την εφαρμογή των πολιτικών της εταιρείας όσον αφορά στις συναλλαγές με τους ανταγωνιστές σε τέτοιες περιπτώσεις, θα πρέπει να επικοινωνήσετε αμέσως με το Νομικό τμήμα.

Οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαγορεύουν γενικά τις συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών που περιορίζουν τον ανταγωνισμό. Η έννοια των «συμφωνιών» ερμηνεύεται ευρέως και συνεπώς οι εργαζόμενοι θα πρέπει να είναι εξαιρετικά ευαίσθητοι σχετικά με οποιαδήποτε επαφή με έναν ανταγωνιστή. Χωρίς έναν έγκυρο, νόμιμο σκοπό, δεν πρέπει να υπάρχει συμφωνία (ή προσπάθεια επίτευξης μιας συμφωνίας) με οποιονδήποτε εκπρόσωπο του ανταγωνιστή όσον αφορά στις τιμές, πολιτικές τιμολόγησης, εκπτώσεις, παροχές ή άλλους όρους πωλήσεων. Υπάρχουν παρόμοιες απαγορεύσεις κατά των συμφωνιών (ή προσπαθειών για την επίτευξη συμφωνιών) με έναν ανταγωνιστή για τον περιορισμό της παραγωγής, την κατανομή πελατών, αγορών ή γεωγραφικών περιοχών, το μπουϊκοτάζ οποιουδήποτε πελάτη ή προμηθευτή ή την καταστολή τεχνολογικών εξελίξεων.

Για να αποφευχθεί ακόμη και η υπόνοια μιας συμπαιγνίας, οι εργαζόμενοι που έχουν ενταχθεί στην UTC από έναν ανταγωνιστή δεν θα πρέπει να συζητούν, να μοιράζονται ή να χρησιμοποιούν ευαίσθητες πληροφορίες ή αποκλειστικές πληροφορίες από τους προηγούμενους εργοδότες τους. Αυτό περιλαμβάνει πληροφορίες για προσφορές, λίστες πελατών, τιμολόγηση ή οικονομικά στοιχεία, τεχνικά εγχειρίδια, σχεδιασμούς ή στρατηγικά ή επιχειρηματικά σχέδια. Εάν έχετε οποιοσδήποτε απορίες σχετικά με το εάν οι πληροφορίες από έναν πρώην εργοδότη θα μπορούσαν να θεωρηθούν ανταγωνιστικά ευαίσθητες ή ιδιωτικές, συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν από τη χρήση ή την κοινοποίηση των πληροφοριών.

Τι είναι μια συμφωνία; Μια συμφωνία είναι μια ανταλλαγή διαβεβαιώσεων ότι τα μέρη της συμφωνίας θα ενεργήσουν ή δεν θα ενεργήσουν με ένα συγκεκριμένο τρόπο. Η έννοια της «συμφωνίας» στην αντιμονοπωλιακή νομοθεσία είναι ευρεία και εκτείνεται πέρα από την απλή ρητή ή

γραπτή συμφωνία μεταξύ ανταγωνιστών, για παράδειγμα, για αύξηση ή σταθεροποίηση των τιμών. Ο ενάγοντας μπορεί να αποδείξει μια «συμφωνία» μεταξύ ανταγωνιστών χωρίς οποιαδήποτε απόδειξη ρητής ή γραπτής συμφωνίας. Αντίθετα, οι ένορκοι μπορούν να συναγάγουν μια συμφωνία ή «κατανόηση» από όλα τα γεγονότα και τις περιστάσεις. Ορισμένα δικαστήρια και ορισμένοι ένορκοι διαπιστώνουν την ύπαρξη συμφωνίας, ακόμη και όταν οι συμμετέχοντες δεν επικοινωνούν απευθείας μεταξύ τους σχετικά με το σκοπό ή τις λεπτομέρειες της φερομένης συμφωνίας ή τα μέσα με τα οποία θα υλοποιηθεί. Οι ένορκοι μπορεί να διαπιστώσουν μια συμφωνία με τη συμπεριφορά και μόνο ή από γεγονότα της αγοράς, π.χ., μια αύξηση της τιμής που υποτίθεται ότι προέκυψε από μια επαφή με έναν ανταγωνιστή.

Επομένως, οι εργαζόμενοι πρέπει να αποφεύγουν οποιαδήποτε κατάσταση από την οποία άλλοι θα μπορούσε να συναγάγουν μια συμφωνία μεταξύ ανταγωνιστών. Ο ασφαλέστερος τρόπος είναι να αρνηθούν να συμμετάσχουν σε οποιαδήποτε σύσκεψη ή επικοινωνία με έναν ανταγωνιστή, εκτός αν μπορούν να αποδείξουν εύκολα ότι υπάρχει ένας έγκυρος, νόμιμος σκοπός. Ένας εργαζόμενος δεν πρέπει ποτέ να συζητά με έναν ανταγωνιστή πληροφορίες σχετικά με τις τιμές, τις προσφορές που προτείνει, συγκεκριμένους πελάτες ή περιφέρειες ή οποιαδήποτε πληροφορίες σχετικά με την τιμολόγηση, το κόστος, τα περιθώρια ή την εμπορία αγαθών ή υπηρεσιών. Εάν ένας ανταγωνιστής αρχίσει να συζητά οποιοδήποτε από αυτά τα ζητήματα, θα πρέπει να αρνούνται να συμμετάσχουν άμεσα, να αποχωρήσουν από τη σύσκεψη/συνεδρίαση με εμφανή τρόπο ή να τερματίσουν με άλλο τρόπο τη συζήτηση και να επικοινωνήσουν αμέσως με το Νομικό τμήμα. Εξαιρέσεις από αυτές τις γενικές οδηγίες, όπως οι νομότυπες διαιτητικές συναλλαγές προμηθειών ή οι κοινοπραξίες, θα πρέπει να εγκριθούν εκ των προτέρων από το Νομικό τμήμα. Επιπλέον, δεν πρέπει να χρησιμοποιείτε τρίτους, συμπεριλαμβανομένων των συμβούλων και προμηθευτών, για τη μεταφορά πληροφοριών σε έναν ανταγωνιστή, όταν θα ήταν ανάρμοστο εάν μεταδίδονταν απευθείας στον ανταγωνιστή.

Ποια είδη συμφωνιών είναι παράνομα; Τα δικαστήρια έχουν διαπιστώσει ότι ορισμένα είδη συμφωνιών είναι τόσο πιθανό να βλάψουν τον ανταγωνισμό, που να μην απαιτείται λεπτομερής έρευνα για να αξιολογηθούν. Αυτά τα είδη συμφωνιών αντιμετωπίζονται ως εξ ορισμού παράνομες, διότι τα δικαστήρια θεωρούν ότι θίγουν τον ανταγωνισμό, χωρίς να λαμβάνεται υπόψη ο σκοπός ή το αποτέλεσμα τους. Ακόμη και μια προσπάθεια να συνάψετε μια τέτοια συμφωνία μπορεί να είναι παράνομη και αντίθετη προς την πολιτική της UTC.

Προκαθορισμός τιμών. Εξέχουσα θέση μεταξύ των εξ ορισμού παράνομων συμφωνιών, είναι εκείνες που αφορούν στον προκαθορισμό των τιμών. Η έννοια του προκαθορισμού των τιμών είναι ευρεία και περιλαμβάνει προσπάθειες σε συλλογικό επίπεδο για τον προκαθορισμό των τιμών ή τη σταθεροποίηση των τιμών, με σκοπό να καθιερωθεί ένας τύπος ή μέθοδος για τον υπολογισμό των τιμών, να συμφωνηθούν πρότυπες εκπτώσεις ή επίπεδα επιστροφής χρημάτων, να καθοριστούν πρότυποι πιστωτικοί όροι ή εγγυήσεις

ή να συμφωνηθεί ο χρονισμός της ανακοίνωσης αλλαγών στις τιμές. Αυτή η συμπεριφορά είναι πιθανό να διωχθεί ποινικά ως παράνομος προκαθορισμός τιμών.

Στο ιδιαίτερα ανταγωνιστικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται επιχειρηματικά η UTC, μπορεί να είναι σκόπιμο να παρακολουθούνε τις δημόσιες πληροφορίες σχετικά με τις τιμές ενός ανταγωνιστή και να αντιδρούμε στις μεταβολές των τιμών από άλλους, για να παραμένουμε ανταγωνιστικοί. Τίποτα δεν μας εμποδίζει να λάβουμε τις δικές μας ανεξάρτητες αποφάσεις σχετικά με τις τιμές, να αυξήσουμε τις τιμές σε απάντηση στις συνθήκες της αγοράς ή να μειώσουμε τις τιμές για να καλύψουμε τις προσφερόμενες τιμές από τους ανταγωνιστές.

Έτσι, εκτός εάν απαγορεύεται από το νόμο, οι εργαζόμενοι μπορούν να λάβουν τις πληροφορίες τιμών ή κόστους από νομότυπες πηγές όπως πελάτες, προμηθευτές και δημοσιεύσεις του κλάδου. Οι εργαζόμενοι πρέπει να τεκμηριώνουν σαφώς την προέλευση των πληροφοριών σχετικά με τις τιμές των ανταγωνιστών, το κόστος ή άλλες ευαίσθητες πληροφορίες του ανταγωνισμού. Ωστόσο, η πολιτική της UTC, δεν επιτρέπει την ανταλλαγή τιμοκαταλόγων, του κόστους ή των προσφορών σε διαγωνισμούς με τους ανταγωνιστές. Μια τέτοια συμπεριφορά μπορεί να συμβάλει στην υπόνοια συνωμοσίας, ακόμα και αν στην πραγματικότητα δεν υπήρξε συμφωνία επί των τιμών μεταξύ των ανταγωνιστών.

Κατανομή των πελατών ή περιοχών. Συμφωνίες μεταξύ ανταγωνιστών να μην ανταγωνίζονται για ορισμένους πελάτες ή περιοχές, μπορεί επίσης να θεωρηθούν εξ ορισμού παράνομες. Συνεπώς, μην συμφωνείτε ή επιχειρήσετε να συμφωνήσετε με έναν ανταγωνιστή να πωλήσετε ή να αποφύγετε τις πωλήσεις σε οποιονδήποτε πελάτη ή κατηγορία πελατών. Μην συμφωνείτε ή επιχειρήσετε να συμφωνήσετε με έναν ανταγωνιστή να πωλήσετε ή να αποφύγετε τις πωλήσεις σε οποιαδήποτε περιοχή ή να προβείτε σε κατανομή, διαίρεση ή μοίρασμα μιας επιχείρησης ενός πελάτη. Θα πρέπει επίσης να μην προβείτε σε ενέργειες από τις οποίες μπορεί να συναχθεί μια συμφωνία κατανομής των πελατών. Εξαιρέσεις στο πλαίσιο των καναλιών διανομής θα πρέπει να εγκρίνονται από το Νομικό τμήμα εκ των προτέρων.

Ομαδικά μπουϊκοτάζ και συλλογικές αρνήσεις συναλλαγών. Συμφωνίες μεταξύ των ανταγωνιστών για να αρνηθούν τις συναλλαγές με έναν άλλο ανταγωνιστή (ή πελάτη ή προμηθευτή) μπορεί να είναι καθαυτές παράνομες σε ορισμένες περιπτώσεις, ιδίως όταν οι συμφωνούντες ανταγωνιστές έχουν αγοραστική ισχύ ή όταν αρνούνται την πρόσβαση στο αποκλεισμένο μέρος σε κάποια εγκατάσταση, προμήθεια ή αγορά που χρειάζεται για να ανταγωνίζεσαι αποτελεσματικά. Για να αποφευχθεί ακόμη και η υπόνοια ανάρμοστης συμπεριφοράς, μην συζητάτε διαφορές τρίτων ή καταγγελίες με τους ανταγωνιστές και μην προτείνετε συνεργασίες με σκοπό την τιμωρία, ζημιά ή μπουϊκοτάζ ενός προμηθευτή, πελάτη, ανταγωνιστή ή χωρίς τη συμβουλή του Νομικού τμήματος εκ των προτέρων.

Δραστηριότητες εμπορικών συλλόγων. Ορισμένοι εργαζόμενοι συμμετέχουν κατά καιρούς σε διάφορους εμπορικούς συλλόγους και επαγγελματικούς οργανισμούς. Οι επαγγελματικοί σύλλογοι εκτελούν νομότυπες λειτουργίες όπως η παρακολούθηση κρατικών κανονισμών, η πρόταση νόμων ή οι κωδικοί ασφάλειας και υγείας που επηρεάζουν τη βιομηχανία ή βελτιώνουν την ασφάλεια των προϊόντων. Ωστόσο, αυτοί οι οργανισμοί, εάν χρησιμοποιηθούν με ακατάλληλο τρόπο, μπορεί να προσφέρουν μια ευκαιρία στους ανταγωνιστές να συζητήσουν θέματα που θα μπορούσαν να θεωρηθούν ανταγωνιστικά ευαίσθητα. Συνεπώς, είναι σημαντικό όλες οι ανακοινώσεις στις συνεδριάσεις εμπορικών συλλόγων ή σε άλλες κοινές δραστηριότητες του κλάδου να περιέχουν μόνο τις πληροφορίες που απαιτούνται για τη νομότυπη λειτουργία της ομάδας. Αποφύγετε τις συζητήσεις που εκ των υστέρων θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε ισχυρισμούς ή να καταλήξουν στο συμπέρασμα ότι έλαβε χώρα μια παράνομη συμφωνία. Η απλή παρουσία σε οποιαδήποτε συνάντηση στην οποία συζητούνται ανταγωνιστικά ευαίσθητα θέματα μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως αποδεικτικό στοιχείο ότι εσείς και η UTC είναι συμβαλλόμενα μέρη σε μια παράνομη συμφωνία, ακόμα και αν δεν συμμετέχετε στις εν λόγω συζητήσεις.

Πρώτον, αποτελεί πολιτική της UTC ότι κάθε επαγγελματικός σύλλογος στον οποίο ανήκει η UTC ή ένας εργαζόμενος πρέπει να διαθέτει ένα νομικό σύμβουλο που να συμβουλεύει το σύλλογο σε θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Οποιαδήποτε απόκλιση από την πολιτική αυτή απαιτεί έγκριση από το Νομικό τμήμα.

Δεύτερον, πρέπει να τηρούνται οι παρακάτω διαδικασίες για όλες τις συσκέψεις μεταξύ μελών του εμπορικού συλλόγου σχετικά με θέματα κοινού ενδιαφέροντος του κλάδου:

- Πρέπει να διατεθεί ένα πρόγραμμα (ημερήσια διάταξη) πριν από κάθε συνεδρίαση και εάν είναι εφικτό, να εξεταστεί από το Νομικό τμήμα για να διαπιστωθεί εάν περιλαμβάνει ανταγωνιστικά ευαίσθητα θέματα. Μην παραστείτε στη σύσκεψη εάν περιλαμβάνονται ακατάλληλα θέματα στο πρόγραμμα. Εάν δεν είναι πρακτικό να κυκλοφορήσει ένα πρόγραμμα πριν από μια συνεδρίαση, θα πρέπει να παρέχετε το πρόγραμμα στο Νομικό τμήμα μετά τη σύσκεψη για να επιτρέψετε στο Νομικό τμήμα να τηρήσει ένα αρχείο των δραστηριοτήτων του συλλόγου. Ο εμπορικός σύλλογος πρέπει επίσης να διατηρεί πρακτικά συσκέψεων και ο εκπρόσωπος της εταιρείας θα πρέπει να προωθήσει τα εν λόγω πρακτικά στο Νομικό τμήμα κατά την παραλαβή τους.
- Σε περίπτωση που τεθεί οποιοδήποτε ανταγωνιστικά ευαίσθητο ζήτημα σε μια συνεδρίαση, ο εκπρόσωπος της εταιρείας πρέπει αμέσως και δημοσίως να θέσει τον εαυτό του και την εταιρεία σε απόσταση από αυτή τη συζήτηση, να ζητήσει να σημειωθεί αυτό στα πρακτικά της συνεδρίασης, να φύγει από τη συνεδρίαση και να ενημερώσει αμέσως το Νομικό τμήμα.
- Ακόμα πιο σημαντικό, κανένας εκπρόσωπος της εταιρείας δεν πρέπει

να συνάψει οποιαδήποτε συμφωνία ή συνεννόηση, επίσημη ή άτυπη, όσον αφορά στις τιμές, τα περιθώρια, τους όρους και προϋποθέσεις της πώλησης, τον όγκο παραγωγής, τα έργα έρευνας και ανάπτυξης, τους πελάτες ή τις αγορές. Επιπλέον, δεν πρέπει να ανταλλαχθούν οποιοσδήποτε πληροφορίες σχετικά με τις τιμές μιας μεμονωμένης εταιρείας ή το κόστος, το μάρκετινγκ, την παραγωγή, ή ερευνητικά προγράμματα ή οποιοσδήποτε πρόσφατες στατιστικές πωλήσεων ή αποστολής. Μπορεί να επιτρέπεται η παροχή ορισμένων ιστορικών στοιχείων στον εμπορικό σύλλογο, προκειμένου να συγκεντρώσει γενικές στατιστικές του κλάδου, υπό την προϋπόθεση ότι όλα αυτά τα στοιχεία που γνωστοποιούνται στους ανταγωνιστές θα είναι συγκεντρωτικά και ανώνυμα. Πριν γνωστοποιηθούν οποιαδήποτε δεδομένα σε έναν εμπορικό σύλλογο, πρέπει το Νομικό τμήμα να ελέγξει και εγκρίνει τη γνωστοποίηση των δεδομένων.

- Οποιαδήποτε συμμετοχή σε έναν εμπορικό σύλλογο θα πρέπει να εγκρίνεται εκ των προτέρων από την αρμόδια επιχειρησιακή μονάδα και το Νομικό τμήμα και πρέπει να συμμορφώνεται με αυτές τις οδηγίες και οποιοσδήποτε γενικές οδηγίες/κατευθυντήριες γραμμές για τους εμπορικούς συλλόγους που εκδίδονται από την επιχειρησιακή μονάδα.

Πολλά προβλήματα αντιμονοπωλιακής πολιτικής που προκύπτουν από τις δραστηριότητες εμπορικών συλλόγων λαμβάνουν χώρα τόσο σε άτυπες ή κοινωνικές εκδηλώσεις, όσο και σε συνεδριάσεις εμπορικών συλλόγων. Όλοι οι κανόνες που καθορίζονται στην παρούσα ενότητα σχετικά με τους εμπορικούς συλλόγους ισχύουν τόσο για επίσημες όσο και άτυπες δραστηριότητες και εκδηλώσεις.

Οι επαφές με ανταγωνιστές αποτελούν την πιο σοβαρή και ευαίσθητη πτυχή της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας και πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη προσοχή, όταν υπάρχει περίπτωση μιας τέτοιας επαφής. Οποιαδήποτε ερώτηση σχετικά με την κατάλληλη επικοινωνία με τους ανταγωνιστές ή τη συμμετοχή σε έναν εμπορικό σύλλογο θα πρέπει να παραπέμπεται στο Νομικό τμήμα.

B. Συναλλαγές με τους πελάτες

Ορισμένες δραστηριότητες που αφορούν σε πελάτες, όπως η τιμολόγηση κάτω του κόστους, οι τιμολογιακές διακρίσεις, η δυσφήμιση προϊόντων ή υπηρεσιών ενός ανταγωνιστή, ο συσχετισμός ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας με μία άλλη, η αποκλειστικότητα συναλλαγών, ο περιορισμός των όρων υπό τους οποίους οι πελάτες μπορούν να μεταπωλούν ή ο τερματισμός της σχέσης με έναν πελάτη χωρίς νομότυπο σκοπό, μπορούν να εγείρουν θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Πολλές από αυτές τις πρακτικές είναι ιδιαίτερα ευαίσθητες σε αντιμονοπωλιακό έλεγχο, όπου η λειτουργική μονάδα της UTC έχει μια σημαντική ή δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Αυτή η ενότητα περιγράφει τις πρακτικές αυτές σε γενικές γραμμές και προσδιορίζει τις

περιπτώσεις όπου είναι σημαντικό να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν προβείτε σε οποιαδήποτε ενέργεια.

Τιμολόγηση κάτω του κόστους. Σε ορισμένες περιπτώσεις, οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαιτούν από τις εταιρείες να τιμολογούν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους σε επίπεδα πάνω από ένα κατάλληλο μέτρο του κόστους, όπως το μέσο μεταβλητό κόστος. Αυτό το ζήτημα προκύπτει όταν η κάτω του κόστους τιμολόγηση από μια δεσπόζουσα επιχείρηση θα μπορούσε να εκτοπίσει τους μικρότερους ανταγωνιστές και να επιτρέψει κατόπιν στην επιχείρηση να αυξήσει τις τιμές και να αποσβέσει το ακάλυπτο κόστος και τα διαφυγόντα κέρδη. Οι αντιμονοπωλιακοί κανόνες σε αυτόν τον τομέα είναι περίπλοκοι, επειδή οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι προσπαθούν να διασφαλίσουν έντονο ανταγωνισμό και θα πρέπει να επικοινωνήσετε με το Νομικό τμήμα κάθε φορά που κάποια από τις τιμές μας θα μπορούσε να θεωρηθεί ως κάτω του κόστους.

Εξάρτηση και ομαδοποίηση πώλησης. Οι διευθετήσεις εξάρτησης συμβαίνουν όταν ένας πωλητής ζητεί από ένα αγοραστή που επιθυμεί ένα προϊόν (ή μια υπηρεσία) να αγοράσει ένα δεύτερο προϊόν (ή υπηρεσία) που ο αγοραστής μπορεί να μην επιθυμεί, ως προϋπόθεση για την αγορά του πρώτου προϊόντος. Εάν ο πωλητής έχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά για το επιθυμητό προϊόν του πελάτη και αρνείται να πουλήσει το προϊόν χωρίς τη συμφωνία του πελάτη να αγοράσει και το άλλο προϊόν (-ντα) ή υπηρεσία (-ες), τότε ο πωλητής εκτίθεται στον κίνδυνο να εγερθεί ένας ισχυρισμός ότι αυτή η διευθέτηση αποτελεί παράνομη διευθέτηση εξάρτησης. Πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν να προτείνετε μια τέτοια ρύθμιση σε έναν πελάτη.

Ομοίως, η «ομαδοποίηση πώλησης» συμβαίνει όταν ένας πωλητής προσφέρει έκπτωση σε έναν πελάτη που αγοράζει πολλά προϊόντα (ή υπηρεσίες). Εάν ο πωλητής κατέχει δεσπόζουσα θέση στην αγορά για ένα από τα προϊόντα στο «πακέτο» και προσφέρει στον πελάτη έκπτωση για την αγορά όλου του «πακέτου» των προϊόντων, τότε ο πωλητής εκτίθεται στον κίνδυνο να εγερθεί ένας ισχυρισμός ότι αυτή η διευθέτηση αποτελεί παράνομη συνδυαστική πώληση. Από την άλλη πλευρά, οι διευθετήσεις ομαδοποίησης συχνά προωθούν τον ανταγωνισμό και νομικά, επειδή επιτρέπουν στους πελάτες να αγοράζουν τα προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές από ό, τι συνήθως συμβαίνει. Κατά συνέπεια, πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν προτείνετε μια τέτοια διευθέτηση σε έναν πελάτη.

Συμφωνίες αποκλειστικότητας. Οι συμφωνίες αποκλειστικότητας περιλαμβάνουν συμβάσεις, στις οποίες ο αγοραστής συμφωνεί να αγοράσει το σύνολο (ή σχεδόν το σύνολο) των απαιτήσεών του για ένα συγκεκριμένο προϊόν ή μια υπηρεσία από έναν προμηθευτή. Αυτές οι διευθετήσεις μπορεί να είναι επωφελείς για τον ανταγωνισμό - για παράδειγμα, όταν η συμφωνία είναι για περιορισμένο χρονικό διάστημα και υπάρχουν οφέλη για τον αγοραστή με τη σταθεροποίηση της τιμής που πληρώνει ή με την εξασφάλιση διαθεσιμότητας. Ωστόσο, σε ορισμένες περιπτώσεις, οι διευθετήσεις αυτές μπορεί να εγείρουν προβλήματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας όταν συνάπτονται από μια εταιρεία με σημαντικό μερίδιο αγοράς (που αναφέρεται

ως «δεσπόζουσα» επιχείρηση ή μια εταιρεία με «αγοραστική ισχύ») στο βαθμό που μειώσει αδικαιολόγητα τις δυνατότητες ενός ανταγωνιστή. Για αυτούς τους λόγους, αυτές οι διευθετήσεις πρέπει να εγκρίνονται από το Νομικό τμήμα εκ των προτέρων.

Διατάξεις πλέον ευνοουμένου κράτους. Οι διατάξεις «πλέον ευνοουμένου κράτους» ή διατάξεις «MFN» (Most favored nation) συνήθως υποχρεώνουν έναν προμηθευτή να πωλεί τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σε έναν πελάτη στη χαμηλότερη τιμή του πωλητή ή με πιο ευνοϊκούς όρους. Οι διατάξεις αυτές μπορεί να εγείρουν αντιμονοπωλιακά προβλήματα που βλάπτουν τον ανταγωνισμό (π.χ. μέσω της μείωσης των κινήτρων ενός προμηθευτή να προεξοφλήσει ή να διευκολύνει μια συντονισμένη τιμολόγηση). Το εάν μια συγκεκριμένη συμβατική δέσμευση αποτελεί μια MFN που μπορεί να βλάψει τον ανταγωνισμό αποτελεί έρευνα για συγκεκριμένα δεδομένα. Συνεπώς, θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα σχετικά με το αν μια υπόσχεση σε έναν αντισυμβαλλόμενο σε μια σύμβαση συνιστά υποχρέωση MFN που μπορεί να βλάψει τον ανταγωνισμό, γεγονός που θα απαιτήσει πρόσθετη νομική ανάλυση.

Σχέσεις με πελάτες μεταπώλησης. Μην συμφωνείτε με διανομές σχετικά με τιμές μεταπώλησης (ελάχιστη και μέγιστη) για τα προϊόντα μας. Οι συνιστώμενες τιμές μεταπώλησης είναι συχνά αποδεκτές, αλλά θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν προβείτε σε οποιαδήποτε τέτοια υπόδειξη. Χωρίς την προηγούμενη έγκριση του Νομικού τμήματος, μην επιλέξετε πελάτες με τον όρο ότι θα μεταπωλούν μόνο σε αγορές και περιοχές ή σε πρόσωπα που καθορίζονται από την εταιρεία.

Η διανομή των προϊόντων μας μέσω τόσο ανεξάρτητων, όσο και ιδιόκτητων από την εταιρεία καναλιών διανομής (διευθετήσεις διπλής διανομής) μπορεί να εγείρουν αντιμονοπωλιακά προβλήματα, επειδή η εταιρεία μπορεί, ταυτόχρονα, να αποτελεί προμηθευτή για τους πελάτες μας και ανταγωνιστή για τους εν λόγω πελάτες. Ο νόμος δεν απαιτεί ισότιμη μεταχείριση των διανομικών που ανήκουν στην εταιρεία με τους ανεξάρτητους διανομείς όσον αφορά στις τιμές, την κατανομή των υπηρεσιών, των προϊόντων ή των υπηρεσιών εμπορικοποίησης, αλλά οι ανεξάρτητοι διανομείς συχνά παραπονούνται εάν αντιληφθούν ότι δεν λαμβάνουν ισότιμους όρους και προϋποθέσεις. Οι διευθετήσεις διπλής διανομής είναι περίπλοκες και θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν προβείτε σε μια τέτοια διευθέτηση. Επίσης, δεδομένου ότι οι διανομείς που ανήκουν στην εταιρεία δεν ανταγωνίζονται με ανεξάρτητους διανομείς, δεν είναι δυνατόν να υπάρξουν συμφωνίες για τιμές μεταξύ τους.

Τερματισμοί. Ο τερματισμός της σχέσης μας με έναν πελάτη ή διανομέα, πρέπει να στηρίζεται σε νομότυπους επιχειρηματικούς λόγους, που θα πρέπει να τεκμηριώνονται πλήρως και να ελέγχονται από το Νομικό τμήμα πριν από τον τερματισμό.

Μονομερής άρνηση συναλλαγής. Οι εταιρείες μπορούν γενικά να αποφασίζουν ελεύθερα και μονομερώς να μην συναλλάσσονται με έναν πελάτη, ανταγωνιστή ή προμηθευτή. Ωστόσο, μια μονομερής άρνηση συναλλαγής από μια εταιρεία με σημαντικό μερίδιο αγοράς («αγοραστική ισχύ») μπορεί να εγείρει αντιμονοπωλιακά ζητήματα σε ορισμένες περιπτώσεις. Για παράδειγμα, εάν μια εταιρεία διαθέτει ισχύ στην αγορά ενός συγκεκριμένου προϊόντος και αρνείται να συναλλάσσεται με διανομείς που μεταφέρουν τα προϊόντα των ανταγωνιστών της, οι ανταγωνιστές της μπορεί να αποτραπούν από την πρόσβαση στους διανομείς που χρειάζονται για να ανταγωνιστούν. Ομοίως, εάν μια εταιρεία έχει αγοραστική ισχύ και αρνείται να συναλλαχθεί με έναν ανταγωνιστή σε αντίθεση με τα δικά της βραχυπρόθεσμα οικονομικά συμφέροντα, μπορεί να παραβιάζει τους αντιμονοπωλιακούς νόμους υπό ορισμένες συνθήκες. Εάν σκέφτεστε να αρνηθείτε μια συναλλαγή, συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν προχωρήσετε.

Διακρίσεις τιμών. Μια άλλη πρακτική τιμολόγησης που μπορεί να εγείρει αντιμονοπωλιακά ή κανονιστικά ζητήματα είναι η διάκριση μεταξύ διαφόρων αγοραστών στην τιμή, τις πιστώσεις προωθήσεων ή τις υπηρεσίες για ένα προϊόν. Σε ορισμένες περιπτώσεις, ένα δικαστήριο μπορεί να εξετάσει την «καθαρή» τιμή του προϊόντος που πωλείται σε διαφορετικούς αγοραστές μετά την αφαίρεση της αξίας των κινήτρων, των πιστώσεων προωθήσεων και άλλων υπηρεσιών. Από την άλλη πλευρά, ο νόμος προβλέπει υπερασπίσεις, εάν απαιτούνται διαφορετικές τιμές για την αντιμετώπιση του ανταγωνισμού ή αντανακλούν διαφορετικές δαπάνες της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Εδώ και πάλι, το δίκαιο για τις διακρίσεις τιμών είναι πολύπλοκο και θα πρέπει να επικοινωνήσετε με το Νομικό τμήμα κάθε φορά που κάποια από τις τιμές μας θα μπορούσε να θεωρηθεί ως διάκριση.

Δυσφήμιση. Αν και μπορούμε να συγκρίνουμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας με αυτά των ανταγωνιστών μας, πρέπει να είμαστε προσεκτικοί στις καθημερινές επαφές μάρκετινγκ με τους πελάτες μας, ώστε να μην κάνουμε αθέμιτα ή αναληθή σχόλια ή συγκρίσεις σχετικά με τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες των ανταγωνιστών μας. Είναι γενικά επιτρεπτό από το νόμο να εξηγήσουμε στους πελάτες τις αρνητικές πτυχές των προϊόντων και των υπηρεσιών ενός ανταγωνιστή εφ' όσον η περιγραφή δεν είναι παραπλανητική και είναι σχετική με τις περιστάσεις της συγκεκριμένης πώλησης, αλλά θα πρέπει να ζητάτε τη γνώμη του Νομικού τμήματος εκ των προτέρων.

Γ. Συναλλαγές με προμηθευτές

Πολλές από τις αντιμονοπωλιακές αρχές που ισχύουν για τις σχέσεις μας με τους πελάτες ισχύουν και στις σχέσεις μας με τους προμηθευτές, ιδίως όταν η εταιρεία έχει μια σημαντική ή δεσπόζουσα θέση στην αγορά. Αυτές περιλαμβάνουν συνδεδεμένες/εξαρτώμενες και ομαδοποιημένες πωλήσεις, διακρίσεις τιμών, MFN, καταγγελίες και αποκλειστικές συναλλαγές. Πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα πριν από τη συμμετοχή σας σε τέτοιες συμπεριφορές με προμηθευτές.

Αμοιβαιότητα. Η συμφωνία αγοράς των προϊόντων ή υπηρεσιών ενός προμηθευτή υπό την προϋπόθεση ότι ο προμηθευτής συμφωνεί επίσης να αγοράσει προϊόντα και υπηρεσίες από εμάς, έχει θεωρηθεί ως αντιμονοπωλιακό ζήτημα σε ορισμένες περιπτώσεις. Μια εταιρεία με ισχύ σε μια συγκεκριμένη αγορά θα πρέπει να αποφεύγει να χρησιμοποιεί αυτή την αγοραστική ισχύ για να εξαναγκάσει τους προμηθευτές της να αγοράσουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες της. Στις περισσότερες περιπτώσεις μπορεί να είναι δυνατή η δόμηση νόμιμων συμφωνιών για την αγορά των προϊόντων της άλλης. Οποιοσδήποτε τέτοιες διευθετήσεις πρέπει να εγκρίνονται από το Νομικό τμήμα εκ των προτέρων.

Εξασφάλιση τιμής διάκρισης. Υπό ορισμένες συνθήκες, οι αντιμονοπωλιακοί νόμοι απαγορεύουν σε έναν αγοραστή να προκαλέσει έναν πωλητή, εν γνώσει του, να προσφέρει μια τιμή που προκαλεί διάκριση σε ανταγωνιστή (-ές) του αγοραστή. Λόγω της πολυπλοκότητας των ζητημάτων διακριτικής τιμολόγησης, θα πρέπει να παραπέμπονται όλα στο Νομικό τμήμα για ανασκόπηση.

Διπλοί ρόλοι προμηθευτών. Γενικά πρέπει να γνωρίζετε ότι μια εταιρεία θα μπορούσε να λειτουργήσει σε μία συναλλαγή μαζί μας ως προμηθευτής (ή πελάτης) και ως ανταγωνιστής σε μια άλλη περίπτωση. Σε περίπτωση που οποιοσδήποτε προμηθευτής (ή πελάτης) είναι ή θα μπορούσε να είναι ένα δυνητικός ανταγωνιστής μας, θα πρέπει να φροντίσετε ώστε να μην μεταφέρετε πληροφορίες που είναι ακατάλληλες για γνωστοποίηση σε έναν ανταγωνιστή ή αναφέρονται σε οποιαδήποτε συμφωνία σχετικά με τιμές ή όρους πώλησης για το ανταγωνιστικό προϊόν. Παρακαλούμε συμβουλευτείτε το Νομικό τμήμα για να αναπτύξετε μέτρα ασφαλείας που αποσκοπούν στην αποτροπή της μεταφοράς ανταγωνιστικών πληροφοριών σε έναν προμηθευτή, ο οποίος είναι επίσης ανταγωνιστής.

IV. Προσέχετε τις αμφίσημες δηλώσεις που θα μπορούσαν να παρερμηνευθούν.

Οι αντιμονοπωλιακές περιπτώσεις συχνά περιλαμβάνουν υποκειμενικές ερωτήσεις σχετικά με προθέσεις και κίνητρα και οι ένορκοι μπορεί να συναγάγουν συμφωνίες ή την ύπαρξη ισχύος στην αγορά από όσα αναφέρονται στα έγγραφα της εταιρείας. Μερικά παραδείγματα των φράσεων που υπόκεινται σε παρερμηνεία παρατίθενται παρακάτω:

Όσον αφορά στη θέση στην αγορά:

«Το σχέδιο της εταιρείας μας είναι να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στην αγορά των widget.»

Ζήτημα: Μια κανονιστική αρχή ή ο ενάγων θα μπορούσε να παρερμηνεύσει το «το σχέδιο είναι να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση» ως απόδειξη της παράνομης προσπάθειας της εταιρείας να μονοπωλήσει μια αγορά. Επιπλέον, η λέξη «αγορά» ή «μερίδιο αγοράς» έχει μια

συγκεκριμένη σημασία στην αντιμονοπωλιακή νομοθεσία. Η χρήση του όρου «αγορά» για το χαρακτηρισμό των πωλήσεων, μιας προσφοράς προϊόντων, μιας περιοχής ή ενός ανταγωνιστικού τοπίου, μπορεί να οδηγήσει την κανονιστική αρχή ή τους διάδικους να χρησιμοποιήσουν αυτήν την περιγραφή για λόγους αντιμονοπωλιακής ανάλυσης, ανεξάρτητα από τον επιδιωκόμενο σκοπό του συγγραφέα.

Όσον αφορά στους ανταγωνιστές σας:

«Οφείλουμε να τους κόψουμε τον αέρα.»

Ζήτημα: Μια κανονιστική αρχή ή ο ενάγων θα μπορούσε να παρερμηνεύσει τις λέξεις «κόψει», «τσακίσει», «μπλοκάρει», «καταστρέψει» και άλλους παρόμοιους όρους σαν να αποτελούν παραδοχή σε ένα ληστρικό ή αποκλειστικό σχήμα, όπως διακρίνεται από τον επιθετικό, θεμιτό ανταγωνισμό επί της ουσίας.

Όσον αφορά στον προκαθορισμό τιμών:

«Φαίνεται να υπάρχει μια συναίνεση στον κλάδο μας ότι οι τιμές θα αυξηθούν.»

Ζήτημα: Μια κανονιστική αρχή ή ο ενάγων θα μπορούσαν να παρερμηνεύσουν μια νόμιμη ερμηνεία των γεγονότων της αγοράς και των δυνάμεων της αγοράς ως παραδοχή ότι οι ανταγωνιστές συζήτησαν και συμφώνησαν να αυξήσουν τις τιμές.

Όσον αφορά σε τομείς αντίστοιχου ανταγωνισμού:

«Αφήστε τους να παραμείνουν στην αγορά τους, αυτή είναι η δική μας περιοχή.»

Ζήτημα: Μια κανονιστική αρχή ή ο ενάγων θα μπορούσαν να παρερμηνεύουν τη φράση «αγορά τους» και «δική μας περιοχή» ως ένδειξη ότι οι ανταγωνιστές συνωμότησαν για την κατανομή των αγορών.

Όσον αφορά στα έγγραφά σας:

«Παρακαλούμε καταστρέψτε το αφού το διαβάσετε.»

Ζήτημα: Μια κανονιστική αρχή ή ο ενάγων θα μπορούσαν να παρερμηνεύσουν αυτήν τη φράση ή παρόμοιες φράσεις για να αποδείξουν ότι το έγγραφο περιείχε ακατάλληλες πληροφορίες ή υποδείκνυε παράνομη συμπεριφορά.

Εν περιλήψει:

Προσέχετε ιδιαίτερα τη γραπτή και προφορική σας επικοινωνία για να αποφύγετε οποιαδήποτε δήλωση - ακόμη και αν πρόκειται για αστείο - που θα μπορούσε να παρερμηνευθεί. Μπορεί να ζητηθούν όλα τα έγγραφα σε μια κρατική έρευνα ή αγωγή, συμπεριλαμβανομένων των παρωχημένων προσχεδίων επιστολών και υπομνημάτων (συμπεριλαμβανομένων των ηλεκτρονικά αποθηκευμένων προτύπων), των χειρόγραφων σημειώσεων,

τηλεφωνικών μηνυμάτων, e-mail, μηνυμάτων κειμένου ή στιγμιαίων, προσωπικών ημερολογίων, βιβλίων ραντεβού και ημερολογίων και δηλώσεων που έγιναν σε πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης. Επιπλέον, τα έγγραφα μπορεί να χρειαστεί να υποβληθούν στις κρατικές αρχές σχετικά με μια αντιμονοπωλιακή ανασκόπηση μιας προτεινόμενης εξαγοράς ή κοινοπραξίας. Είναι εξαιρετικά σημαντικό να έχετε υπόψη σας τις αντιμονοπωλιακές αρχές όταν γράφετε και μιλάτε και να είστε βέβαιοι ότι γράφετε και μιλάτε με ακρίβεια σε κάθε στιγμή. Επιπλέον, όταν ζητάμε από έναν τρίτο να προετοιμάσει ένα έγγραφο για λογαριασμό μας ή προς όφελός μας, είναι σημαντικό να προετοιμάζονται αυτά τα έγγραφα από τρίτους που έχουν υπόψη τις αντιμονοπωλιακές αρχές, δεδομένου ότι αυτά τα έγγραφα μπορεί να ζητηθούν επίσης σε μια αντιμονοπωλιακή δικαστική διαδικασία.

V. Ο ρόλος του Νομικού τμήματος

Κατά την άσκηση των αρμοδιοτήτων της εργασίας σας, θα αντιμετωπίζετε κατά καιρούς συμπεριφορές ή καταστάσεις που εγείρουν θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Εάν βρεθείτε αντιμέτωποι με μια κατάσταση που μπορεί να περιλαμβάνει θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας - ή αν δεν είστε σίγουροι αν μια κατάσταση περιλαμβάνει θέματα αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας - μην συνεχίσετε τη συμπεριφορά ή τη συζήτηση έως ότου συμβουλευτείτε τον προϊστάμενό σας και επικοινωνήσετε με το Νομικό τμήμα.

VI. Αναφορά

Όλοι οι εργαζόμενοι έχουν την υποχρέωση να αναφέρουν αμέσως οποιοσδήποτε ύποπτες παραβιάσεις της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας. Μεταξύ των λόγων που αυτό είναι τόσο σημαντικό, είναι ότι εάν η εταιρεία επρόκειτο να προσδιορίσει ένα ζήτημα, αρκετές χώρες (συμπεριλαμβανομένων των ΗΠΑ) διαθέτουν προγράμματα επιείκειας που επιτρέπουν σε εταιρείες να αποφεύγουν ποινικές ευθύνες, εάν τις αναφέρουν πρώτες σε μια περίπτωση εγκληματικής παράβασης της αντιμονοπωλιακής νομοθεσίας.

Μια αναφορά μπορεί να γίνει σε οποιονδήποτε από τους εξής:

- Στον προϊστάμενό σας, εκτός εάν υποψιάζεστε ότι ο προϊστάμενός σας συμμετείχε σε ή παρέβλεψε την παράβαση,
- Στο Νομικό τμήμα,
- Στον Προϊστάμενο Δεοντολογίας & Συμμόρφωσης ή στον εκπρόσωπο του Παγκόσμιου Τμήματος Δεοντολογίας και Συμμόρφωσης ή
- Στον Επίτροπο της UTC/Πρόγραμμα DIALOG.

