



United Technologies

Global veiledning om antitrust for ansatte



United Technologies Corporation (UTC) og deres tilknyttede selskaper og datterselskapers policy har til hensikt å samsvare med lovgivningen i enhver jurisdiksjon der vi driver virksomhet. Dette innebærer et strengt samsvar med all antitrustlovgivning. Hver enkelt ansatt er ansvarlig for å påse at virksomheten drives i samsvar med disse lovene, og med UTCs *etiske retningslinjer*.

Denne veiledningen er utarbeidet i den hensikt å hjelpe deg med å gjenkjenne forretningssituasjoner som bringer på banen spørsmål om antitrust, slik at du kan få de rådene du har behov for. Denne veiledningen er ikke noe sammendrag av gjeldende antitrustlover, som ofte kan være komplekse og subtile når de anvendes ved enkelte omstendigheter. Veiledningen tar heller ikke for seg de spesifikke antitrustlovene i hver enkelt jurisdiksjon hvor UTC driver virksomhet. Snarere omhandler den generelle antitrustprinsipper og veiledning gjør at du kan unngå opptreden som kan oppfattes som brudd på prinsippene. All opptreden som kan bli berørt av antitrustlovene, bør på forhånd gjennomgås med juridisk avdeling.

Denne veiledningen omhandler ikke antitrustlover som de gjelder for oppkjøp, nedsalg, fusjoner og joint ventures. Hvis du overveier en transaksjon hvor UTC vil erverve seg eller gi avkall på kontrollen av en virksomhet eller dens aktiva, eller opprette eller delta i et joint venture, eller kjøpe opp eller selge en minoritetsandel i et foretak, bør du rådføre deg med juridisk avdeling.

I. Hvorfor antitrustlovgivningen fortjener vår oppmerksomhet

Brudd på antitrustlovene vil utgjøre en alvorlig risiko for selskapet, de ansatte og selskapets aksjonærer. Strafferammene for slike lovbrudd er strenge, og omfatter fengsel for enkeltpersoner, store bøter til enkeltpersoner og selskapet, og en alvorlig og langsiktig skade på UTCs omdømme. Noen av de potensielle risikoene kan innebære:

1. Ansatte som ikke overholder antitrustlovene vil bli gjenstand for disiplinærtiltak – avhengig av overtredelsens grovhet, kan slike tiltak omfatte opphør av arbeidsforholdet.
2. Fengsel – lovene i enkelte land åpner for strafferettslige sanksjoner for brudd på antitrustlovene. For eksempel er brudd på Sherman Antitrust Act, den første føderale antitrustloven i USA, i mange tilfeller en forbrytelse. For hver enkelt overtredelse kan en person bli fengslet i opp til ti år og bøtelagt opp til 1 million dollar. Den amerikanske

regjeringen fokuserer sterkt på å ta ut tiltaler for slike brudd, og fastholder betydelige fengselsstraffer for alvorlige brudd på antitrustlovene, som prissamarbeid, anbudsfixing, og kunde- eller markedsfordeling. Mens lover i andre land, herunder EU og Kina, ikke åpner for strafferettslige sanksjoner, kan brudd på disse lovene fortsatt få alvorlige konsekvenser, både for selskapet og deg personlig.

3. Store bøter – økonomiske sanksjoner vil variere basert på jurisdiksjonen som avslører brudd på lovgivningen. I USA kan et aksjeselskap bli bøtelagt opp til 100 millioner dollar, eller et beløp som tilsvarer det dobbelte av den økonomiske gevinsten eller tapet som følge av den straffbare handlingen. I EU kan bøkene totalt beløpe seg på opp til 10 % av UTCs inntekter globalt. Nylige bøter i ulike jurisdiksjoner (herunder USA, EU, Mexico, Brasil, India og Russland) har variert fra titalls til hundrevis av millioner av dollar.
4. Skadeerstatning – skadeerstatning i sivilsaker kan beløpe seg til hundrevis av millioner av dollar eller mer. I USA blir skadelidende som vinner frem, automatisk tilkjent tre ganger de faktiske skadene som blir bevist. Som en følge av dette, prøver ofte distributører, kunder og til og med leverandører, å forvri vanlige kommersielle tvister til brudd på antitrustlovene i USA. Et økende antall jurisdiksjoner utenfor USA har også begynt å anerkjenne private stridende parter handlingsrett som angivelig har tatt skade av konkurransehemmende virksomhet.
5. Solidaransvar – hver enkelt person og hvert selskap som er medvirkende til brudd på antitrustlovene, er ansvarlig for 100 % av de resulterende skadene eller overprisingen, selv om selskapet bare skulle få en svært liten andel av salget i det berørte markedet. Videre kan verken selskapet eller dets forsikringsgiver fritta enkeltpersoner fra dette ansvaret.
6. Pålegg/samtykke – pålegg, forbud, dommer fra andre domstoler, og samtykke- eller oppgjørsavtaler, kan innebære forbud som går utover rammene av den opprinnelige overtredelsen. Slike forbud, som kan gå over flere tiår og som kan kreve regelmessig og påtregende statlig tilsyn, kan i alvorlig grad hemme fremtidig forretningsvirksomhet og nye muligheter.
7. Globale antitrustlover – mange amerikanske stater, EU og de fleste land rundt om i verden – herunder EU-landene, Brasil, Canada, Kina, India, Japan, Korea, Mexico,

- Russland, Sør-Afrika, Storbritannia, og ca. 100 andre land – har antitrustlover som har lignende, men separate håndhevsingsmekanismer. En overtredelse av lovgivningen i en jurisdiksjon kan resultere i etterforskning fra flere offentlige instanser eller rettssaker for én og samme sak ved to eller flere domstoler samtidig, og vil multiplisere kostnadene forbundet med forsvar, tapt tid, og skade på omdømmet.
8. Utestengelse – UTC ville kunne bli utestengt fra å inngå kontrakter med amerikanske myndigheter (vår største enkeltkunde på verdensbasis), samt andre føderale, delstatlige, lokale og utenlandske regjeringer på grunn av en straffbar handling eller sivil overtredelse av antitrustlovene.
 9. Offentliggjøring av konfidensiell informasjon, ulemper og besvær – Fremlegging av dokumenter før rettsforhandlinger som omfatter selskapets dokumenter, herunder e-post og personlige agendaer, kan bli offentliggjort i en eventuell rettssak, andre offentlige fora, eller gjennom pressen. En slik offentliggjøring kan skade omdømmet vårt, selv om det viser seg at det har blitt opptrådt lovlig.
 10. Tapt tid – i tillegg til skadeerstatning og utgifter, legger antitrustsøksmål en stor belastning på tiden og energien til selskapets ansatte og ledelse som skal bistå forsvaret i saken. Typiske aktiviteter omfatter å finne frem, vurdere og produsere et stort antall selskapsdokumenter og elektroniske filer, forberede seg på å vitne, besvare lange skriftlige henvendelser, lange avhandlinger mellom motstridende advokater og vitne i rettssaken.
 11. Høye kostnader for juridisk forsvar – juridisk forsvar i antitrustsøksmål og offentlige granskninger medfører store utgifter, krever spesialisert rådgivning, og økonomer og revisorer som er eksperter på området, samt andre vitner. I tillegg blir de skadelidende som vinner frem tilkjent advokatsalærer, selv om den faktiske erstatningen er liten. Forsikringsdekningen kan være ikke-eksisterende, utilstrekkelig eller den kan kanskje ikke brukes til å dekke kostnadene ved det juridiske forsvaret. Konsekvensen kan bli store tap i UTCs driftsbudsjett, selv om selskapet skulle bli funnet uskyldig i alle anklager.

II. Etterforskning, ransaking og beslag

Offentlige myndigheter har et bredt spekter av myndighet i en etterforskning. Offentlige myndigheter kan besøke en bedrift uten forvarsel, gjerne omtalt som «dawn raids (uanmeldte besøk)», ransaking av forretningslokaler (og i noen tilfeller private boliger) og ta kopier av alt materiale som kan utgjøre bevis. De kan foreta muntlige avhør, kreve skriftlige svar på spørsmål, og foreta høringer som involverer de berørte selskapene, konkurrenter og andre tredjeparter, for å få frem fakta i saken.

En inspeksjon på stedet er selvsagt en alvorlig sak, men bør ikke være grunn til unødig bekymring. Det betyr ikke at selskapet har brutt noen lover. Hvis alle relevante retningslinjer blir fulgt, burde inspeksjonen kun forårsake mindre avbrudd. Det er likevel viktig å håndtere en inspeksjon fra offentlig myndigheter nøyaktig og riktig.

Du må umiddelbart informere juridisk avdeling når du av myndighetene blir bedt om informasjon eller om å lete frem dokumenter. Du må gjøre ditt beste for å sørge for at en advokat er til stede, før du diskuterer noe som helst med inspektørene eller etterforskerne, samtidig som etterforskningen ikke må hindres. Du må også holde nøye rede på hvilke dokumenter som blir gjennomgått og/eller kopiert.

III. Forretningspraksis som er underlagt granskning: Felles og individuell opptreden

Antitrustlovene hviler på premisset om at sterk konkurranse vil gi den beste fordelingen av de økonomiske ressursene, noe som resulterer i tilgjengeligheten av produkter og tjenester til de laveste prisene og den beste kvaliteten. Til støtte for dette målet, forbyr antitrustlovene generelt to former for opptreden: (1) felles handlinger som urimelig hemmer konkurransen og (2) upassende individuelle handlinger som enten opprettholder selskapets monopolmakt eller driver et selskap i en monopolstilling eller alvorlig truer med å gjøre det (også referert til som «misbruk av dominerende stilling»). Andre deler av antitrustlovene forbyr visse typer prisdiskriminering og annen urimelig handelspraksis.

Den følgende drøftelsen oppsummerer og gir veiledning om de vanligste antitrustspørsmålene som kan oppstå i vår befatning med konkurrenter, kunder og leverandører:

A. Befatning med konkurrenter

Kontakter hos og avtaler med konkurrenter bringer frem de viktigste spørsmålene med hensyn til antitrustlovene, og er derfor størst gjenstand for granskning fra offentlige myndigheter og private saksøkere. UTCs policy har til hensikt å gjøre sine egne selvstendige beslutninger om hvilke produkter og tjenester som skal tilbys, hvor og hvordan de skal tilbys, og hvor mye de skal koste. Du må aldri involvere en konkurrent i å fatte beslutninger om når og hvordan produkter eller tjenester skal tilbys til kundene, med mindre dette på forhånd er klarert med juridisk avdeling.

En konkurrent er enhver rival som søker å vinne virksomhet mot selskapet. Selskapet driver forretninger med andre bedrifter som i noen sammenhenger er kunder, leverandører eller partnere, mens de er konkurrenter i andre. Hvis du har spørsmål om anvendelsen av selskapets policyer vedrørende befatning med konkurrenter i slike situasjoner, bør du umiddelbart ta kontakt med juridisk avdeling.

Antitrustlovene forbyr generelt avtaler mellom konkurrenter som begrenser konkurransen. Begrepet «avtaler» kan tolkes vidt, og de ansatte bør derfor være ytterst årvåke ved befatning med en konkurrent. Dersom det ikke finnes noe velbegrunnet, lovlig formål, må det ikke inngås noen avtale (eller forsøk på å inngå en avtale) med representanter for en konkurrent om priser, prispolitikk, rabatter, godtgjørelser eller andre salgsbetingelser. Det er tilsvarende forbud mot avtaler (eller forsøk på å inngå avtaler) med en konkurrent for å begrense produksjonen, for å fordele kundene, markedet eller geografiske områder, for å boikotte en kunde eller leverandør, eller for å bremse den teknologiske utviklingen.

For å unngå å gi inntrykk av sammensvergelse må ansatte som kommer fra en konkurrent og har begynt hos UTC, ikke diskutere, dele eller bruke konkurransesensitiv informasjon eller proprietær informasjon fra sine tidligere arbeidsgivere. Dette omfatter budgivningsinformasjon, kundelister, priser eller økonomiske opplysninger, tekniske manualer, design, eller strategiske planer eller forretningsplaner. Hvis du har spørsmål om hvorvidt noe informasjon fra en tidligere arbeidsgiver ville bli betraktet som konkurransesensitiv eller proprietær, bør du ta kontakt med juridisk avdeling før du bruker eller deler informasjonen.

Hva er en avtale? En avtale er en utveksling av forsikringer om at partene i avtalen vil handle eller unnlate å handle på en bestemt måte. Begrepet «avtale» i antitrustlovgivningen er bredt, og går utover en uttrykt eller skriftlig avtale mellom konkurrenter for å

for eksempel øke eller stabilisere prisene. En saksøker kan bevise en «avtale» mellom konkurrenter uten bevis på uttrykkelige eller skriftlige avtaler. Videre kan en jury konkludere med at det er gjort en avtale eller «forståelse» ut fra foreliggende fakta og omstendigheter. Enkelte domstoler og juryer kan konkludere med at det er gjort en avtale, selv om deltakerne ikke kommuniserer direkte med hverandre om formålet eller detaljene rundt den påståtte avtalen, eller hvordan den ville bli gjennomført. En jury kan konkludere med at det er gjort en avtale ene og alene ut fra opptreden eller fra markedshendelser, for eksempel en prisøkning som antageligvis resulterer fra en kontakt hos en konkurrent.

Følgelig må alle ansatte unngå enhver situasjon som andre kunne oppfatte en avtale mellom konkurrenter. Det sikreste er å avstå fra å delta på møter eller kommunisere med en konkurrent, med mindre du enkelt kan bevise at formålet er velbegrunnet og lovlig. En ansatt må aldri diskutere prisinformasjon, forslag til anbud, spesifikke kunder eller territorier, eller informasjon relatert til prising, kostnader, marginer, eller markedsføring av varer eller tjenester, med en konkurrent. Hvis en konkurrent begynner å ta opp noen av disse emnene, må du umiddelbart nekte å delta i drøftelsen, forlate møtet på en merkbar måte eller på annen måte avslutte drøftelsen og ta kontakt med juridisk avdeling omgående. Unntak fra disse retningslinjene, som for eksempel legitime konserninterne transaksjoner eller joint ventures, skal være klarert på forhånd med juridisk avdeling. Videre må du ikke bruke tredjeparter, herunder konsulenter og leverandører, til å formidle en type informasjon til en konkurrent som ville være feilaktig hvis det ble kommunisert direkte til konkurrenten.

Hvilke typer avtaler er ulovlige? Enkelte domstoler har fastslått at visse typer avtaler med stor sannsynlighet vil skade konkurransen, slik at det ikke er nødvendig med noen detaljert granskning for å vurdere dem. Denne typen avtaler behandles som sådan ulovlig, fordi domstolene antar at de vil påvirke konkurransen, uten å vurdere formål eller virkning. Selv et forsøk på å inngå en slik avtale kan være ulovlig og i strid med UTCs policy.

Prissamarbeid. De fremtredende ulovlige avtalene er avtaler som er knyttet til fastsettelse av priser. Begrepet «prissamarbeid» er bredt i omfang, og omfatter et kollektivt forsøk på å fastsette anbud, fastsette eller stabilisere prisene, etablere en formel eller metode for prisberegning, bli enige om standard rabatter eller rabattnivåer, fastsette standard kredittvilkår eller garantier, eller avtale tidspunktet for offentliggjøring av prisendringer. Denne type

opptreden vil sannsynligvis vurderes som ulovlig prissamarbeid ved en tiltale.

I det svært konkurransedyktige miljøet der UTC driver virksomhet, kan det være en god idé å overvåke offentlig informasjon om en konkurrents priser, og å reagere på andres prisendringer for å forbli konkurransedyktige. Ingenting hindrer oss i å gjøre våre egne selvstendige beslutninger om priser, heve prisene som en respons på markedsforholdene, eller redusere dem for å møte konkurrentenes prisnivå.

Dermed kan de ansatte, med mindre annet er forbudt ved lov, innhente konkurrentenes priser eller kostnadsinformasjon fra legitime kilder som kunder, leverandører og bransjepublikasjoner. De ansatte må alltid dokumentere klart og tydelig hvor de har fått informasjonen om konkurrentenes priser, kostnader eller annen konkurransesensitiv informasjon. UTCs policy tillater imidlertid ikke utveksling av prislister, kostnader, anbud eller pristilbud med konkurrenter. En slik opptreden kan bidra til å bli oppfattet som en konspirasjon, selv om det faktisk ikke var noen prisrelatert avtale mellom konkurrentene.

Fordeling av kunder eller geografiske områder. Avtaler mellom konkurrenter om ikke å konkurrere om visse kunder eller geografiske områder, kan likeledes anses som ulovlig. Derfor må man ikke inngå avtaler eller forsøke å inngå avtaler med en konkurrent om å selge eller avstå fra å selge til en kunde eller kundegruppe. Man skal ikke inngå avtaler eller forsøke å inngå avtaler med en konkurrent om å selge eller avstå fra å selge i noe geografisk område, eller fordele, dele opp, eller dele en kundes virksomhet. Du må heller aldri engasjere deg i opptreden der en avtale om å fordele kundene kan utledes. Unntak i forbindelse med distribusjonskanaler må klareres med juridisk avdeling på forhånd.

Kollektiv boikott og kollektive avståelse fra befatning med annen part. Avtaler mellom konkurrenter om å nekte å befatte seg med en annen konkurrent (eller en kunde eller leverandør), kan i visse tilfeller være ulovlig, spesielt når konkurrentene som inngår avtalen har markedsrett, eller der de nekter den ekskluderte parten tilgang til muligheter, forsyninger eller marked den trenger for å drive effektiv konkurranse. For å unngå å gi inntrykk av usømmelighet, skal man ikke diskutere tredjeparts tvister eller klager med konkurrentene, eller foreslå samarbeid for å straffe, skade, eller boikotte en leverandør, kunde eller konkurrent, uten å konsultere med juridisk avdeling på forhånd.

Aktiviteter i bransjeforeninger. Enkelte ansatte deltar fra tid til annen i ulike bransjeforeninger og fagorganisasjoner. Bransjeforeninger utfører legitime funksjoner som å følge med på statlige reguleringer, legge frem forslag til lovgivning eller HMS-retningslinjer som påvirker bransjen eller forbedrer produktsikkerheten. Disse organisasjonene kan imidlertid, hvis de brukes feilaktig, gi konkurrenter en mulighet til å diskutere saker som kan vurderes konkurransesensitive. Derfor er det viktig at all kommunikasjon på møtene i en handelsorganisasjon eller ved andre felles bransjeaktiviteter, bare inneholder den informasjonen som er nødvendig for at gruppen skal fungere på lovlig vis. Unngå diskusjoner som i ettertid kan medføre påstander eller understøtte oppfattelsen om at en ulovlig avtale fant sted. Ditt blotte nærvær på ethvert møte der det drøftes konkurransesensitive emner, kan brukes som bevis på at du og UTC er parter i en ulovlig avtale, selv om du ikke deltok i drøftelsen.

For det første krever UTCs policy at enhver bransjeforening som UTC eller en ansatt tilhører, skal ha en juridisk rådgiver som kan rådgi organisasjonen i antitrustlovgivningen. Eventuelle avvik fra denne policyen krever godkjenning juridisk avdeling.

For det andre må følgende rutiner følges med hensyn til alle møter med medlemmene i bransjeforeningen om emner av felles interesse:

- Det må i forkant av hvert møte sendes ut en møteagenda, og om mulig må den gjennomgås av juridisk avdeling for å avgjøre hvorvidt det inneholde konkurransesensitive temaer. Ikke delta på møtet om det er upassende temaer på dagsordenen. Hvis det ikke er praktisk å sende en agenda i forkant av et møte, må du gi agendaen til juridisk avdeling etter møtet, for å la dem holde oversikt over aktivitetene i bransjeforeningen. Bransjeforeningen bør også føre møtereferater og selskapets representant må videresende disse referatene til juridisk avdeling ved mottak.
- Dersom det drøftes konkurransesensitive emner på et møte, skal selskapets representant umiddelbart og klart og tydelig distansere både seg selv og selskapet fra denne typen drøftelse, og be om at dette føres opp i møtereferatet, og deretter forlate møtet umiddelbart og informere juridisk avdeling omgående.
- Viktigste av alt, ingen representanter for selskapet skal inngå noen avtaler eller forståelser, formelt eller uformelt, om priser, marginer, vilkår og betingelser for salg, produksjonsvolum, forsknings- og utviklingsprosjekter, kunder eller markeder.

I tillegg skal det ikke utveksles informasjon som gjelder et selskaps priser eller kostnader, markedsføring, produksjon, eller forskningsplaner eller eventuelle nylige salg eller forsendelsesstatistikk. Det kan være tillatt å oppgi visse historiske data til bransjeforeningen for å utarbeide en generell bransjestatistikk, forutsatt at slike data som oppgis til konkurrenter er samlet og anonymisert. Før slike data deles med en bransjeforening, må juridisk avdeling gjennomgå og godkjenne utleveringen av disse dataene.

- Ethvert medlemskap i en bransjeforening må godkjennes på forhånd av den aktuelle forretningsenheten og juridisk avdeling, og må være i samsvar med disse retningslinjene og eventuelle retningslinjer for bransjeforeninger som er utarbeidet av forretningsenheten.

Mange antitrustproblemer som følge av aktiviteter bransjeorganisasjonen, skjer i uformelle eller sosiale sammenhenger i forbindelse med møtevirksomheten. Alle reglene som er fastsatt i denne delen med hensyn til handelsforeninger, gjelder både formelle og uformelle aktiviteter og sammenhenger.

Kontakt med konkurrenter er den mest alvorlige og sensitive kilde til antitrustproblemer, og det må utvises ytterst stor forsiktighet ved slike anledninger. Eventuelle spørsmål angående passende kommunikasjon med konkurrenter eller deltakelse i en bransjeforening, bør henvises til juridisk avdeling.

B. Befatning med kunder

Enkelte aktiviteter med hensyn til kunder, for eksempel prising under kost, prisdiskriminering, nedsettende tale om en konkurrents produkter eller tjenester, knytte produkter eller tjenester til andre produkter eller tjenester, eksklusivt salg, begrensning av vilkårene for at kundene kan videreselge eller avslutte uten et legitimt formål, kan være i konflikt med antitrustprinsippene. Mye av denne praksisen er spesielt utsatt for granskning der UTCs driftsenhet har en betydelig eller dominerende markedsposisjon. Denne delen beskriver denne praksisen på generelt grunnlag, og identifiserer situasjoner hvor det er viktig å rådføre seg med juridisk avdeling før du går til handling.

Prising under kostpris. I visse tilfeller krever antitrustlovgivningen at selskapene priser deres produkter og tjenester på nivåer over et hensiktsmessig kostnadstiltak, som for eksempel gjennomsnittlig variabel kostnad. Dette problemet oppstår der et dominerende

selskap som bruker priser under kostpris til å drive ut mindre rivaler og for deretter å heve prisene og dekke tapte kostnader og tapt fortjeneste. Antitrustlovene på dette området er komplisert da lovene søker å sikre en sterk konkurranse, og juridisk avdeling må kontaktes dersom noen av våre priser kan betraktes som å være under kostpris.

Binding og koblingssalg. Binding skjer når en selger krever at en kjøper som ønsker ett produkt (eller tjeneste), kjøper et annet produkt (eller tjeneste) som kjøperen egentlig ikke ønsker, som en betingelse for å kjøpe det første produktet. Hvis selgeren har en dominerende markedsposisjon i kundens ønskede produkt og nekter å selge produktet hvis kunden ikke kjøper andre produkter eller tjenester, risikerer selgeren at denne ordningen utgjør en ulovlig binding. Juridisk avdeling må konsulteres før en slik ordning foreslås til en kunde.

På samme måte skjer koblingssalg når en selger tilbyr rabatt til en kunde som kjøper flere produkter (eller tjenester). Hvis selgeren har en dominerende markedsposisjon i et av produktene i denne «pakken» og tilbyr kunden rabatt for å kjøpe «produktpakken», risikerer selger at denne ordningen utgjør et ulovlig koblingssalg. På den annen side er ordninger med koblingssalg ofte konkurranseorienterte og lovlige fordi de lar kundene få muligheten til å kjøpe produkter til lavere priser enn vanlig. Følgelig må juridisk avdeling konsulteres før man foreslår et såkalt koblingssalg til en kunde.

Eksklusive salgsordninger. Eksklusive salgsordninger er avtaler hvor kjøperen godtar å kjøpe alle (eller nesten alle) påkrevde deler/aspekter ved et bestemt produkt eller en tjeneste fra én og samme leverandør. Slike ordninger kan være konkurranseorienterte, for eksempel når avtalen er for en begrenset varighet og kjøperen drar fordeler ved å stabilisere prisen som betales eller ved å sikre tilgjengeligheten. I noen tilfeller kan imidlertid slike ordninger komme i konflikt med antitrustprinsippene når de inngås av et selskap med betydelige markedsandeler (referert til som et «dominerende» selskap eller et selskap med «markedsrett»), i den grad de i urimelig grad reduserer en konkurrents muligheter. Av denne grunn må slike ordninger på forhånd klareres med juridisk avdeling.

Bestevilkårsprinsippet. «Bestevilkårsprinsippet», eller «MFN, Most favored nation»-bestemmelser, forplikter som regel en leverandør til å selge produkter eller tjenester til en kunde til selgers laveste pris

eller de gunstigste betingelsene. Slike bestemmelser kan medføre konflikter med antitrustprinsippene hvis de skader konkurransen (f.eks. ved å senke en leverandørs insentiv til rabatt eller tilrettelegge for koordinert prising). Om en bestemt kontraktsmessig forpliktelse er et MFN som kan skade konkurransen, må undersøkes spesifikt. Derfor bør du rådføre deg med juridisk avdeling om hvorvidt et løfte til en motpart om en kontrakt utgjør et MFN som kan skade konkurransen, noe som ville kreve ytterligere juridisk analyse.

Relasjoner med kunder som driver videresalg. Ikke inngå avtaler med distributører om utsalgspriser (minimum eller maksimum) på våre produkter. Anbefalte utsalgspriser er ofte tillatt, men må du ta kontakt med juridisk avdeling før en slik anbefaling gjøres. Ikke velg kunder basert på forståelsen at de kun vil videreselge i markeder og geografiske område eller til personer som selskapet oppgir, uten forutgående godkjenning fra juridisk avdeling.

Distribusjonen av produktene våre gjennom både uavhengige og selskapseide distribusjonskanaler, kan komme i konflikt med antitrustprinsippene, da selskapet kan komme til å være både leverandør til kundene våre og samtidig en konkurrent til disse kundene. Loven krever ikke at selskapseide og uavhengige distributører behandles likt med hensyn til priser, fordeling av produkt- eller markedsføringstjenester, men uavhengige distributører klager ofte på at de ikke får like vilkår. Doble distribusjonsordninger er komplisert, og du bør konsultere juridisk avdeling før du etablerer en slik ordning. Siden selskapseide distributører konkurrerer med uavhengige distributører, kan det heller ikke gjøres noen prisavtaler mellom dem.

Opphør. Opphør av vårt forhold til en kunde eller en distributør må begrunnes med legitime forretningsmessige årsaker, noe som må dokumenteres nøyaktig og drøftes med juridisk avdeling før opphøret finner sted.

Ensidig avgjørelse om å ikke befatte seg med en annen part. Selskaper står generelt fritt til ensidig å bestemme seg for å avstå fra å befatte seg med en kunde, konkurrent, eller leverandør. Imidlertid kan en ensidig avgjørelse i å avstå fra å befatte seg med et selskap med betydelige markedsandeler («markedsrett»), i enkelte situasjoner komme i konflikt med antitrustprinsippene. Hvis for eksempel et selskap har markedsrett i et bestemt produkt, og selskapet nekter å befatte seg med distributører som fører konkurrentenes produkter, kan dets konkurrenter nektes tilgang til distributørene de trenger for å være konkurransedyktige. På lignende måte kan et selskap som

har markedsrett og som nekter å befatte seg med en konkurrent pga. selskapets egne kortsiktige økonomiske interesser, under visse omstendigheter bryte antitrustlovene. Hvis du vurderer å avstå fra å befatte deg med en part, så ta kontakt med juridisk avdeling før du fortsetter.

Prisdiskriminering. En annen praksis som kan komme i konflikt med antitrustlover eller regulerende lovgivning, er diskriminering mellom forskjellige kjøpere i pris, salgsfremmende rabatter eller tjenester for et produkt. I noen tilfeller kan en domstol se på nettoppen på et produkt som selges til ulike kjøpere, etter fradrag for verdien av insentiver, rabatter og andre tjenester. På den annen side åpner loven for at det brukes forskjellige priser for å møte konkurransen eller for å gjenspeile ulike kostnader ved å gjøre forretninger. Nok en gang er lover om prisdiskriminering komplisert, og du bør ta kontakt med juridisk avdeling dersom noen av prisene våre kan betraktes som diskriminerende.

Nedvurdering. Selv om vi kan sammenligne våre produkter og tjenester med våre konkurrenters produkter og tjenester, må vi være forsiktige i vår daglige markedsføring så vi ikke kommer med urettferdige eller usanne uttalelser om eller sammenligninger med konkurrentenes produkter eller tjenester. På generelt grunnlag er det juridisk sett tillatt å forklare kundene de negative sidene ved en konkurrents produkter og tjenester, så lenge beskrivelsen ikke er villedende, og er relevant for den aktuelle salgssituasjonen, men juridisk avdeling bør konsulteres på forhånd.

C. Befatning med leverandører

Mange av antitrustprinsippene som gjelder for vår befatning med kundene, gjelder også våre relasjoner med leverandører, spesielt der selskapet har en betydelig eller dominerende markedsposisjon. Dette omfatter ordninger med binding og koblingssalg, prisdiskriminering, bestevilkårsprinsipper, opphør og eksklusive salg. Du bør konsultere juridisk avdeling før en slik opptreden overfor en leverandør.

Gjensidighet. Avtaler om å kjøpe produkter eller tjenester fra en leverandør på betingelse av at leverandøren også samtykker til å kjøpe produkter og tjenester fra oss, har i enkelte tilfeller blitt sett på som en konflikt med antitrustprinsippene. Et selskap med markedsrett i et bestemt marked bør unngå å bruke denne kjøpekraften for å tvinge leverandørene til å kjøpe produkter og tjenester. I de fleste tilfeller kan det være mulig å strukturere lovlige

avtaler om å kjøpe hverandres produkter. Alle slike ordninger skal klareres på forhånd med juridisk avdeling.

Motta diskriminerende priser. Under visse forhold forbyr antitrustlovene en kjøper fra bevisst å overtale en selger å gi diskriminerende priser til kjøperens konkurrenter. På grunn av kompleksiteten av emnet om prisdiskriminering, bør juridisk avdeling konsulteres for en gjennomgang.

Dobbel rolle som leverandør. På generelt grunnlag bør du være klar over at et selskap i én situasjon kan fungere som leverandør (eller kunde), og i en annen situasjon som en konkurrent. Der en leverandør (eller kunde) er eller kan være en potensiell konkurrent i forhold til oss, bør du utvise forsiktighet så du ikke utleverer informasjon til en konkurrent som ikke er hensiktsmessig, eller inngå avtaler om pris eller salgsbetingelser for et konkurrerende produkt. Ta kontakt med juridisk avdeling for å utarbeide sikkerhetstiltak for å hindre overføring av konkurrerende informasjon til en leverandør som også er en konkurrent.

IV. Tvetydige uttalelser som kan misforstås.

Antitrustsaker innebærer ofte subjektive spørsmål om hensikt og motiv, og en jury kan konkludere med avtaler eller eksistensen av markedsrett fra det som er oppgitt i selskapsdokumenter. Her er noen eksempler på uttalelser som kan være gjenstand for feiltolkning:

Mht. markedsposisjon:

«Vår forretningsplan er å oppnå dominans i widget-markedet.»

Tolkning: Et reguleringsorgan eller saksøker kan feiltolke uttalelsen «planen er å oppnå dominans» som et bevis på et ulovlig forsøk på å monopolisere et marked. I tillegg har ordet «marked» eller «markedsandel» en bestemt betydning i antitrustlovgivningen. Bruken av ordet «marked» for å karakterisere salg, et produkttilbud, en region, eller konkurranseforhold, kan resultere i at et reguleringsorgan eller stridende parter bruker denne beskrivelsen for antitrustanalyse, uavhengig av hva som er den opprinnelige meningen med det.

Mht. konkurrenter:

«Vi burde kutte lufttilførselen deres.»

Tolkning: Et reguleringsorgan eller saksøker kan feiltolke

«kutte», «knuse», «blokkere», «ødelegge» og andre lignende begreper, som en innrømmelse av å bruke rå makt eller ekskluderende ordninger, i motsetning til aggressiv, legitim konkurranse.

Mht. prissamarbeid:

«Det er en tilsynelatende enighet i bransjen om at prisene vil stige.»

Tolkning: Et reguleringsorgan eller saksøker kan feiltolke legitime markedskrefter og -hendelser, som en innrømmelse av at konkurrentene har diskutert seg i mellom og blitt enige om å heve prisene.

Mht. markedsområder:

«La dem bli værende i markedet sitt. Dette er vårt territorium.»

Tolkning: Et reguleringsorgan eller saksøker kan feiltolke uttrykket «markedet sitt» og «vårt territorium», som kunne antyde at konkurrenter har blitt enige om å fordele markedene.

Mht. dine dokumenter:

«Vennligst makuler dokumentet etter å ha lest det.»

Tolkning: Et reguleringsorgan eller saksøker ville kunne feiltolke dette uttrykket eller lignende formuleringer, som at dokumentet kan inneholde feilaktig informasjon eller foreslå ulovlig opptreden.

Oppsummert:

Utvis forsiktighet i både skriftlig og muntlig henseende for å unngå at noen uttalelser – det være seg ment som spøk eller annet – kan misforstås. Alle typer dokumenter kan måtte bli lagt fram ved en granskning eller et søksmål, herunder utdaterte utkast til brev og notater (også elektronisk lagrede utkast), håndskrevne notater, telefonmeldinger, e-post, tekstmeldinger eller direktemeldinger, personlig agenda, datobøker og kalendere, samt uttalelser i sosiale media. I tillegg kan dokumenter måtte sendes inn til myndighetene i forbindelse med gjennomgang av et foreslått oppkjøp eller joint venture, med tanke på antitrustlovgivningen. Det er ekstremt viktig å ha antitrustprinsippene i tankene når både du uttaler deg skriftlig og muntlig, og sørge for at du til enhver tid gjør dette presist. Videre er det viktig, der vi ber tredjepart om å utarbeide et dokument på våre vegne eller til vår fordel, at dette dokumentet utarbeides med disse

antitrustprinsippene i tankene, siden dokumentet kan måtte legges frem i en antitrustsak.

V. Rollen til juridisk avdeling

Når du utfører arbeidet ditt, vil du fra tid til annen kunne støte på opptreden eller situasjoner som kan være i konflikt med antitrustprinsippene. Hvis du står overfor en slik situasjon, eller hvis du er usikker en situasjon, må du ikke fortsette arbeidet eller samtalen før du har konsultert med din overordnede og kontaktet juridisk avdeling.

VI. Rapportering

Alle ansatte plikter å rapportere mistanke om brudd på antitrustlovene umiddelbart. Blant årsakene til at dette er så viktig, er at dersom selskapet skulle oppdage et problem, har flere land (inkludert USA) lempningsprogrammer som gjør at selskaper kan unngå straffansvar hvis de er de første til å rapportere om deltakelse i brudd på antitrustlovene.

Det kan rapporteres til følgende:

- Din overordnede, med mindre du mistenker at din overordnede selv har deltatt i eller tolerert overtredelse
- Juridisk avdeling
- Din Ethics & Compliance-ansvarlige eller representanten fra Global Ethics & Compliance-avdeling, eller
- UTCs ombudsmann / DIALOG-program.

