



United Technologies

Globalny przewodnik po przepisach prawa antymonopolowego dla pracowników



Spółka United Technologies Corporation (UTC) i jej podmioty zależne oraz stowarzyszone przestrzegają przepisów prawa obowiązującego w każdej jurysdykcji, na terenie której prowadzą działalność. Oznacza to między innymi ścisłe przestrzeganie wszelkich obowiązujących przepisów prawa antymonopolowego. Każdy pracownik ponosi odpowiedzialność za upewnienie się, że działalność firmy jest prowadzona zgodnie z tymi przepisami, a także z *Kodeksem etyki* spółki UTC.

Niniejszy przewodnik został stworzony, aby ułatwić pracownikom rozpoznanie sytuacji biznesowych, które budzą wątpliwości w związku z przepisami prawa antymonopolowego. Dzięki temu będą oni mogli uzyskać niezbędne porady. Przewodnik nie stanowi podsumowania obowiązujących przepisów prawa antymonopolowego, które w konkretnych przypadkach mogą stać się niezwykle skomplikowane i wyszukane. Nie omawia on konkretnych przepisów obowiązujących w każdej jurysdykcji, na terenie której spółka UTC prowadzi działalność. Stanowi raczej przegląd ogólnych zasad antymonopolowych i zawiera ostrzeżenie przed postępowaniem, które może stwarzać nawet pozory niezgodnego z przepisami prawa antymonopolowego. Postępowanie, które może budzić wątpliwości związane z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego, należy uprzednio omówić z Działem prawnym.

W niniejszym podręczniku nie opisano przepisów prawa antymonopolowego odnoszących się do przejęcia, zbycia, fuzji ani spółek joint venture. Należy skonsultować się z Działem prawnym w przypadku chęci przeprowadzenia transakcji, w ramach której UTC przejmie kontrolę nad daną firmą lub jej zasobami bądź takiej kontroli się zrzeknie, utworzy spółkę joint venture lub do takiej spółki dołączy bądź nabędzie lub sprzeda pakiet mniejszościowy danego podmiotu.

I. Dlaczego przestrzeganie przepisów prawa antymonopolowego jest tak istotne?

Nieprzestrzeganie przepisów prawa antymonopolowego stanowi zagrożenie dla spółki, jej pracowników oraz udziałowców. Kary za naruszenia tych przepisów są dotkliwe. Mogą to być między innymi kary pozbawienia wolności dla poszczególnych osób, wysokie grzywny dla poszczególnych osób oraz spółki, a także długotrwały i głęboki uszczerbek na reputacji UTC. Potencjalne zagrożenia to między innymi:

1. Działania dyscyplinarne prowadzone wobec pracowników, którzy nie przestrzegają przepisów prawa antymonopolowego — takie działania mogą prowadzić nawet do rozwiązania stosunku pracy (w zależności od wagi naruszenia).
2. Kara pozbawienia wolności — przepisy prawa w niektórych krajach przewidują sankcje karne za naruszenie przepisów prawa

antymonopolowego. Naruszenie postanowień ustawy Shermana (główniej federalnej ustawy antymonopolowej obowiązującej w Stanach Zjednoczonych) jest w wielu przypadkach traktowane jako ciężkie przestępstwo. Za każde naruszenie danej osobie może zostać wymierzona kara pozbawienia wolności do lat dziesięciu lub kara grzywny w wysokości do 1 miliona USD. Rząd Stanów Zjednoczonych aktywnie wnosi oskarżenia dotyczące ciężkich przestępstw i nalega na wymierzanie dotkliwych kar więzienia za poważne naruszenia przepisów prawa antymonopolowego, takie jak ustalanie cen, zmony przetargowe czy podział klientów lub rynku. Przepisy obowiązujące w innych krajach, na przykład państwach członkowskich Unii Europejskiej czy Chinach, nie przewidują sankcji karnych, jednak naruszenie tych przepisów może mieć poważne konsekwencje zarówno dla firmy, jak i dla poszczególnych osób.

3. Wysokie grzywny — kary finansowe różnią się w zależności od jurysdykcji, na terenie której wykryto naruszenie prawa. Na terenie Stanów Zjednoczonych na firmę może zostać nałożona kara w wysokości do 100 milionów USD lub podwójonej kwoty zysku pieniężnego bądź strat będących wynikiem przestępstwa (pod uwagę brana jest wyższa z tych kwot). Na terenie Unii Europejskiej kary grzywny mogą sięgać 10% przychodów UTC na całym świecie. Kary grzywny nałożone niedawno w kilku jurysdykcjach (w tym w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej, Meksyku, Brazylii, Indiach oraz Rosji) mieszczą się w zakresie od dziesiątek do setek milionów dolarów.
4. Wysokie odszkodowania — odszkodowania zasądzone w sprawach cywilnych dotyczących naruszenia przepisów prawa antymonopolowego mogą sięgać setek milionów dolarów lub kwot większych. W Stanach Zjednoczonych w przypadku osób, którym sąd przyzna prawo do otrzymania odszkodowania, kwota tego odszkodowania jest mnożona trzy razy. Dystrybutorzy, klienci i dostawcy, zachęcani możliwością uzyskania potrójnego odszkodowania, próbują zmienić standardową rozmowę dotyczącą handlu w dyskusję, która stanowi naruszenie przepisów prawa antymonopolowego w Stanach Zjednoczonych. Coraz więcej jurysdykcji poza Stanami Zjednoczonymi uznaje prawo strony procesu cywilnego rzekomo pokrzywdzonej w związku z działaniami antykonkurencyjnymi do wniesienia skargi.
5. Odpowiedzialność solidarna — każda osoba i spółka biorąca udział w naruszeniu przepisów prawa antymonopolowego odpowiada za całość szkód lub dodatkowych opłat, nawet jeśli ma jedynie niewielki udział w sprzedaży na danym rynku. Co więcej, ani firma, ani ubezpieczyciel nie mogą zabezpieczyć poszczególnych osób przed tą odpowiedzialnością.
6. Nakazy sądowe/ugody — nakazy sądowe, nakazy zaprzestania działalności, inne orzeczenia sądowe oraz ugody mogą zawierać

zakazy, które wykraczają poza zakres pierwotnego naruszenia. Takie zakazy, które obowiązują często przez dekady i wymagają regularnego oraz natarczywego nadzoru ze strony rządu, mogą utrudniać przyszłe działania biznesowe i ograniczać możliwości.

7. Przepisy prawa antymonopolowego na całym świecie — na terenie wielu stanów w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej oraz większości krajów świata (w tym państw członkowskich Unii Europejskiej, Brazylii, Kanady, Chin, Indii, Japonii, Korei, Meksyku, Rosji, Republiki Południowej Afryki, Wielkiej Brytanii oraz ponad 100 innych krajów) obowiązują przepisy prawa antymonopolowego, które charakteryzują się podobnymi, ale osobnymi mechanizmami egzekwowania. Naruszenie przepisów prawa w jednej jurysdykcji może spowodować wszczęcie dochodzenia prowadzonego przez wiele organów regulacyjnych lub postępowania dotyczącego tej samej kwestii w ramach co najmniej dwóch sądów jednocześnie. Spowoduje to zwiększenie wydatków związanych z obroną, stratę czasu oraz uszczerbek na reputacji.
8. Wykluczenie dostawcy rządowego — spółka UTC może otrzymać zakaz prowadzenia interesów z rządem Stanów Zjednoczonych (naszym największym klientem na całym świecie), jak również władzami federalnymi, stanowymi, lokalnymi oraz rządami innych krajów z powodu naruszenia przepisów prawa antymonopolowego o charakterze karnym lub cywilnym.
9. Ujawnianie informacji poufnych, niedogodności i zażenowanie — przesłuchania personelu spółki oraz dokumenty korporacyjne, w tym wiadomości e-mail oraz kalendarze osobiste zebrane w ramach przedprocesowego postępowania dowodowego, mogą zostać upublicznione w sądzie, na forum publicznym lub w prasie. Może to spowodować zniszczenie reputacji spółki, nawet jeśli sporne postępowanie jest legalne.
10. Stracony czas — postępowania antymonopolowe, poza obowiązkiem zapłaty zasądzonych odszkodowań oraz poniesienia innych wydatków, powodują konieczność poświęcenia czasu i energii pracowników oraz dyrektorów spółki, którzy pomagają w przygotowaniu jej linii obrony. Typowe działania w tej kwestii to poszukiwanie, przeglądanie oraz przedstawianie wielu dokumentów korporacyjnych oraz plików elektronicznych, przygotowanie do składania zeznań, odpowiadanie na pytania w formie pisemnej, udział w przesłuchaniach prowadzonych przez prawników obu stron oraz składanie zeznań w trakcie rozprawy.
11. Wysokie koszty obrony — obrona w ramach procesu związanego z naruszeniem przepisów prawa antymonopolowego oraz dochodzenia rządowego jest kosztowna. Często wymaga zatrudnienia prawników specjalizujących się w kwestiach antymonopolowych, a także powoływania ekspertów z dziedziny ekonomii, księgowych oraz innych

świadców. Co więcej, strona wygrywająca sprawę musi pokryć koszty honorarium prawników, nawet jeśli zasądzone odszkodowanie jest niskie. Zakres ubezpieczenia może być niewystarczający do pokrycia kosztów postępowania, może nie obejmować tej kwestii lub firma może nie być ubezpieczona w związku z koniecznością obrony w postępowaniu sądowym. Konsekwencją może być znaczne obciążenie budżetu operacyjnego UTC, nawet jeśli spółka nie dopuściła się czynu zakazanego.

II. Dochodzenia rządowe, przeszukania i konfiskaty

Organy rządowe mają szeroki wachlarz możliwości w kwestii prowadzenia dochodzenia. Rządowe organy regulacyjne mogą przeprowadzać inspekcje bez uprzedniego ostrzeżenia w ramach tak zwanych „nalotów o świcie”, przeszukiwać siedziby spółki (a w niektórych przypadkach prywatne nieruchomości), a także zabierać wszystkie materiały, które mogą stanowić dowody. Mogą wymagać przedstawienia ustnych zeznań oraz pisemnych odpowiedzi na zadawane pytania i przeprowadzać przesłuchania z udziałem przedstawicieli firm, konkurentów oraz innych stron trzecich celem ustalenia stanu faktycznego przedmiotowej sprawy.

Inspekcje przeprowadzane na miejscu to poważna kwestia, jednak nie należy z ich powodu wszczynać nieuzasadnionego alarmu. Nie oznacza to, że firma dopuściła się jakichkolwiek naruszeń. Jeśli inspekcja odbywać się będzie zgodnie z odpowiednimi wytycznymi, to powinna spowodować jedynie minimalne zakłócenia. Konieczne jest uważne i odpowiednie potraktowanie inspekcji przeprowadzanej przez organy rządowe.

W przypadku otrzymania wniosku o przekazanie informacji lub informacji o przeprowadzeniu poszukiwania dokumentów przez organy rządowe należy natychmiast poinformować o tym fakcie Dział prawny. Należy dołożyć wszelkich starań, aby przy przekazywaniu jakichkolwiek informacji inspektorom lub śledczym obecny był prawnik. Nie należy jednak utrudniać postępowania. Należy dokładnie kontrolować, które dokumenty przeglądają i/lub kopiują osoby prowadzące dochodzenie.

III. Praktyki biznesowe podlegające kontroli: działania wspólne i jednostronne

Przepisy prawa antymonopolowego opierają się na założeniu, że energiczna konkurencja spowoduje możliwie najlepsze rozmieszczenie zasobów ekonomicznych. Dzięki temu zwiększy się dostępność produktów najwyższej jakości w najniższych cenach. Zgodnie z przepisami prawa antymonopolowego zabronione są dwa rodzaje zachowań: (1) wspólne działanie, które w nieuzasadniony sposób ogranicza konkurencję (2) niewłaściwe postępowanie jednej strony, które przyczynia się do utrzymania pozycji

dominującej firmy, prowadzi firmę w kierunku pozycji dominującej bądź stwarza takie zagrożenie (postępowanie to nazywamy też „nadużywaniem pozycji dominującej”). W kontekście innych aspektów prawa antymonopolowego zabronione są pewne rodzaje dyskryminacji cenowej oraz inne nieuczciwe praktyki handlowe.

Poniżej omówiono najczęściej występujące problemy związane z przestrzeganiem przepisów antymonopolowych w kontaktach z konkurentami, klientami i dostawcami, a także przedstawiono wytyczne dotyczące tych problemów:

A. Transakcje z konkurencją

Wszelkie kontakty i porozumienia z konkurentami mogą przyczynić się do występowania naruszeń przepisów antymonopolowych i w związku z tym podlegają kontroli organów regulacyjnych oraz prywatnych oskarżycieli w największym stopniu. Spółka UTC niezależnie decyduje o tym, jakie produkty i usługi będzie oferować, gdzie i w jaki sposób będzie się to odbywać oraz jaka będzie cena tych produktów i usług. Nie należy podejmować decyzji o czasie i sposobie oferowania produktów lub usług klientom wspólnie z konkurentami, chyba że Dział prawny uprzednio wyraził zgodę na takie działanie.

Konkurent to każdy rywal, który chce pozyskać klientów kosztem spółki. Prowadzi ona interesy z firmami, które w pewnych sytuacjach są klientami, dostawcami lub partnerami, a w innych konkurentami. W przypadku jakichkolwiek pytań dotyczących zastosowania zasad firmy związanych z postępowaniem z konkurencją w konkretnych sytuacjach należy niezwłocznie skontaktować się z Działem prawnym.

W świetle przepisów prawa antymonopolowego wszelkie porozumienia zawierane z konkurentami, które mają na celu ograniczenie konkurencji, są zabronione. Pojęcie „porozumienia” może być interpretowane bardzo szeroko, dlatego pracownicy powinni zachować ostrożność w przypadku wszelkich kontaktów z konkurencją. Bez istotnego, legalnego powodu nie należy zawierać z przedstawicielem konkurenta żadnych porozumień dotyczących cen, polityki cenowej, zniżek, rabatów oraz innych warunków sprzedaży (ani próbować zawierać takich porozumień). Podobne zakazy obejmują zawierane z konkurentem porozumienia (lub próby zawarcia takiego porozumienia) dotyczące ograniczenia produkcji, podziału klientów, rynków oraz terytoriów, bojkotu klientów lub dostawców bądź powstrzymywania rozwoju technologii.

Aby uniknąć pozorów wrażenia występowania zмовy, pracownikom UTC, którzy wcześniej byli zatrudnieni w konkurencyjnych spółkach, nie wolno omawiać, ujawniać ani wykorzystywać wrażliwych bądź poufnych informacji dotyczących ich poprzednich pracodawców. Zakaz ten obejmuje między innymi informacje dotyczące przetargów i cen oraz dane finansowe, listy klientów, dokumentacje techniczne, projekty, a także plany strategiczne oraz

biznesowe. W przypadku jakichkolwiek wątpliwości, czy informacja dotycząca poprzedniego pracodawcy może być uznana za poufną lub wrażliwą, należy przed ujawnieniem lub wykorzystaniem takiej informacji skonsultować się z Działem prawnym.

Czym jest porozumienie? Porozumienie jest wymianą zapewnień dotyczących tego, że strony będą lub nie będą postępować w określony sposób. Pojęcie „porozumienia” w kontekście przepisów prawa antymonopolowego jest szeroko definiowane i dotyczy nie tylko porozumienia zawartego w sposób wyraźny lub w formie pisemnej pomiędzy konkurentami w związku na przykład z podniesieniem lub ustabilizowaniem cen. Powód może dowieść, że między konkurentami zostało zawarte porozumienie, nawet bez konieczności przedstawiania dowodów w postaci porozumienia pisemnego lub zawartego w sposób wyraźny. Ława przysięgłych może wydedukować istnienie porozumienia bądź umowy z dostępnych faktów i okoliczności. Niektóre sądy oraz ławy przysięgłych uznają istnienie porozumienia, nawet jeśli jego strony nie kontaktowały się ze sobą bezpośrednio w sprawie powodów lub szczegółów dotyczących domniemanego porozumienia bądź środków realizacji jego założeń. Ława przysięgłych może wydedukować istnienie takiego porozumienia, kierując się wyłącznie postępowaniem jego stron lub wydarzeniami na rynku, na przykład wzrostem cen, który może być wynikiem kontaktów z konkurencją.

Pracownicy muszą unikać sytuacji, w przypadku których inne osoby mogłyby wydedukować istnienie porozumienia między konkurentami. Działaniem najbezpieczniejszym jest odmawianie udziału w spotkaniach i brak kontaktu z konkurencją, chyba że istnieje ku temu legalny, istotny powód, który można łatwo udowodnić. Pracownikowi nie wolno rozmawiać z konkurentem na temat cen, ofert przetargowych, poszczególnych klientów lub terytoriów, polityki cenowej, kosztów, marży bądź działań marketingowych związanych z produktami lub usługami. Jeśli konkurent rozpocznie rozmowę dotyczącą któregośkolwiek z tych zagadnień, należy natychmiast odmówić dalszego uczestnictwa, opuścić spotkanie w sposób ostateczny lub w inny sposób zakończyć rozmowę i natychmiast skontaktować się z Działem prawnym. W przypadku wyjątków od tej reguły (na przykład transakcji dostawy lub spółek joint venture) należy najpierw uzyskać zgodę Działu prawnego. Co więcej, nie należy korzystać z usług stron trzecich, w tym konsultantów czy dostawców, celem dostarczenia konkurentowi informacji, które przekazane bezpośrednio temu konkurentowi byłyby uznane za niewłaściwe.

Jakiego rodzaju porozumienia są nielegalne? Zgodnie z opinią wydaną przez sądy w przypadku pewnych rodzajów porozumień istnieje duże prawdopodobieństwo, że mogą one zaszkodzić konkurencji. Dlatego też do dokonania oceny takich porozumień nie jest konieczne przeprowadzenie szczegółowego dochodzenia. Są one nielegalne jako takie, ponieważ sądy zakładają (bez analizowania przyczyn czy skutków), że mają one niekorzystny

wpływ na konkurencję. Już sama próba zawarcia takiego porozumienia może być działaniem nielegalnym i niezgodnym z zasadami spółki UTC.

Ustalanie cen. Najbardziej znaczącym spośród porozumień nielegalnych w swojej istocie jest porozumienie dotyczące ustalania cen. Pojęcie zmowy cenowej jest bardzo szerokie i obejmuje działania mające na celu ustalanie ofert przetargowych, ustalanie lub ustabilizowanie cen, ustalanie wzoru lub metody obliczania cen, uzgadnianie standardowych poziomów zniżek lub rabatów, ustalanie standardowych warunków kredytowych lub gwarancji bądź ustalanie terminu ogłoszenia zmian cen. Takie postępowanie może być podstawą do wszczęcia postępowania karnego w związku z nielegalnym ustalaniem cen.

Spółka UTC prowadzi działalność w wysoce konkurencyjnym środowisku. W związku z tym zalecane jest monitorowanie dostępnych publicznie informacji o cenach konkurentów, a także reagowanie na zmiany tych cen. Dzięki temu oferta spółki pozostanie konkurencyjna. Spółka może swobodnie podejmować niezależne decyzje dotyczące polityki cenowej, podnosić ceny w odpowiedzi na warunki rynkowe lub obniżyć je, aby dorównać ofercie konkurencji.

Jeśli takie działanie nie jest w inny sposób zabronione w świetle przepisów prawa, pracownicy mogą uzyskać informacje dotyczące polityki cenowej konkurenta oraz ponoszonych przez niego kosztów z legalnych źródeł (na przykład z publikacji branżowych lub od klientów czy dostawców). Obowiązkiem pracowników jest dokładne udokumentowanie źródła, z którego pozyskali informacje o cenach konkurentów, kosztach przez nich ponoszonych oraz inne dane. Spółka UTC zabrania przekazywania konkurentom informacji o cennikach, kosztach, ofertach przetargowych bądź wycenach oraz pozyskiwania od nich takich informacji. Takie postępowanie może stwarzać wrażenie zmowy, nawet jeśli zawarcie porozumienia dotyczącego cen nie miało miejsca.

Podział klientów bądź terytoriów. Porozumienia mówiące o braku konkurencji w przypadku pewnych klientów lub terytoriów mogą być uznane za nielegalne jako takie. Nie należy zawierać ani podejmować prób zawierania porozumień z konkurentem dotyczących sprzedaży lub zaniechania sprzedaży produktów pewnemu klientowi lub klasie klientów. Nie należy zawierać ani podejmować prób zawierania porozumień z konkurentem dotyczących sprzedaży lub zaniechania sprzedaży produktów w określonym obszarze geograficznym bądź przydzielania, podziału czy współdzielenia firmy klienta. Nie należy angażować się w postępowanie, które może zostać uznane za zawieranie porozumienia dotyczącego podziału klientów. Wyjątki dotyczące kanałów dystrybucji muszą być uprzednio zatwierdzone przez Dział prawny.

Grupowe bojkoty i zbiorowa odmowa prowadzenia transakcji. Porozumienia zawierane między konkurentami dotyczące odmowy prowadzenia transakcji z innym konkurentem (lub z klientem albo dostawcą) mogą być w pewnych okolicznościach uznane za nielegalne jako takie, szczególnie jeśli strony

porozumienia mają znaczącą pozycję na rynku lub odmawiają stronie wykluczonej dostępu do pewnych obiektów, towarów lub rynków, które są jej niezbędne do skutecznego konkurowania. Aby uniknąć pozorów wrażenia niewłaściwego postępowania, nie należy omawiać sporów bądź skarg stron trzecich z konkurentami ani sugerować nawiązania współpracy celem ukarania dostawcy, klienta bądź konkurenta, wyrządzenia mu szkody lub zbojkotowania go bez uprzedniej konsultacji z Działem prawnym.

Działalność stowarzyszeń handlowych. Pracownicy od czasu do czasu uczestniczą w działalności różnorodnych stowarzyszeń branżowych oraz organizacji zawodowych. Stowarzyszenia handlowe zajmują się kwestiami takimi jak monitorowanie regulacji rządowych, przygotowywanie ustaw bądź kodeksów dotyczących zdrowia i bezpieczeństwa, które mają wpływ na działalność branży lub poprawę bezpieczeństwa produktów. Jednak działalność takich organizacji może zostać wykorzystana w sposób niewłaściwy, na przykład do omawiania wrażliwych informacji dotyczących konkurencji. Należy pamiętać, aby podczas spotkań stowarzyszeń handlowych bądź innych wspólnych działań branżowych omawiać jedynie informacje niezbędne do prawidłowego funkcjonowania danej grupy. Należy unikać rozmów, które mogą skutkować oskarżeniem o zawarcie nielegalnego porozumienia bądź wysnuciem wniosku przez osoby postronne, że takie porozumienie miało miejsce. Już sama obecność na spotkaniu, na którym omawiane są tematy dotyczące konkurencji, może zostać wykorzystana jako dowód na to, że pracownik oraz firma UTC są stroną nielegalnego porozumienia, nawet jeśli nie brali udziału w tych rozmowach.

Zgodnie z zasadą UTC każde stowarzyszenie handlowe, którego członkiem jest pracownik lub spółka UTC, powinno zatrudniać radcę prawnego, który służy poradą w kwestiach związanych z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego. Wszelkie odstępstwa od tej zasady wymagają uzyskania zgody Działu prawnego.

W przypadku wszelkich spotkań członków stowarzyszenia handlowego, podczas których omawiane są tematy dotyczące całej branży, należy przestrzegać następujących procedur:

- Przed rozpoczęciem spotkania jego harmonogram powinien trafić do wszystkich uczestników, a jeśli to możliwe, powinien zostać poddany ocenie Działu prawnego celem określenia, czy na spotkaniu będą poruszane tematy związane z informacjami dotyczącymi konkurencji. Nie należy brać udziału w spotkaniu, jeśli w harmonogramie uwzględniono nieodpowiednie tematy. Jeśli rozdanie harmonogramu uczestnikom nie jest możliwe przed rozpoczęciem spotkania, należy przekazać go Działowi prawnemu po jego zakończeniu celem ewidencjonowania działalności stowarzyszenia. Podczas spotkania musi być spisywany protokół, a przedstawiciel spółki jest zobowiązany do przekazania tego protokołu Działowi prawnemu zaraz po jego otrzymaniu.

- Jeśli na spotkaniu omawiane są wrażliwe informacje dotyczące konkurencji przedstawiciel spółki powinien niezwłocznie i jawnie wycofać się z dyskusji, poprosić o odnotowanie tego faktu w protokole, a następnie opuścić spotkanie i poinformować o tym zdarzeniu Dział prawny.
- Przedstawicielowi spółki nie wolno zawierać żadnych umów ani porozumień (oficjalnych ani nieoficjalnych) dotyczących cen, marży, warunków sprzedaży, wielkości produkcji, projektów związanych z badaniami i rozwojem, klientów czy rynków. Nie wolno przekazywać żadnych informacji dotyczących cen, kosztów, działań marketingowych, produkcji, planów badawczych ani statystyk sprzedaży czy dostawy firmy. Dopuszcza się przekazywanie stowarzyszeniu pewnych danych historycznych w celu przygotowania statystyk dotyczących całej branży, pod warunkiem że przed ujawnieniem dane zostaną zebrane i zanonimizowane. Przed udostępnieniem członkom stowarzyszenia jakichkolwiek informacji należy uzyskać zgodę Działu prawnego.
- Członkostwo w stowarzyszeniu handlowym musi zostać uprzednio zatwierdzone przez odpowiednią jednostkę biznesową i Dział prawny. Musi być zgodne z niniejszymi wytycznymi oraz wytycznymi dotyczącymi stowarzyszeń handlowych opracowanymi przez jednostkę biznesową.

Większość problemów związanych z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego wynikających z działalności stowarzyszeń handlowych jest efektem nieoficjalnego lub towarzyskiego charakteru tych spotkań. Wszystkie zasady związane z działalnością stowarzyszeń handlowych przedstawione w niniejszej sekcji dotyczą spotkań o charakterze zarówno formalnym, jak i nieformalnym.

Kontakty pomiędzy konkurentami stanowią największe zagrożenie w kontekście przestrzegania przepisów prawa antymonopolowego. Jeśli nadarza się okazja do takiego kontaktu, należy zachować szczególną ostrożność. W przypadku jakichkolwiek pytań związanych z komunikowaniem się z konkurentami w odpowiedni sposób oraz uczestniczeniem w działalności stowarzyszeń handlowych należy skontaktować się z Działem prawnym.

B. Transakcje z klientami

Pewne działania wobec klientów mogą powodować występowanie problemów związanych z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego. Przykłady to: ustalanie cen poniżej kosztów, dyskryminacja cenowa, dyskredytowanie produktów lub usług konkurencji, wiązanie jednego produktu lub usługi z innym produktem lub inną usługą, transakcje na wyłączność, ograniczanie możliwości odsprzedaży lub zakończenie współpracy z klientem bez uzasadnionego powodu. Większość tych praktyk podlega szczególnie kontroli antymonopolowej w przypadku, gdy jednostka operacyjna UTC

ma dominującą pozycję na rynku. W niniejszej sekcji opisano te praktyki i wyszczególniono sytuacje, w których należy skonsultować się z Działem prawnym przed podjęciem jakichkolwiek działań.

Ustalanie cen poniżej kosztów. W pewnych okolicznościach prawo antymonopolowe wymaga, aby firmy ustalały ceny swoich produktów oraz usług na poziomie powyżej odpowiednio wyliczonych kosztów, na przykład średnich kosztów zmiennych. Ten problem pojawia się w przypadku, gdy ustalanie przez firmę dominującą cen po kosztach może spowodować wykluczenie mniejszych firm. Pozwoli to firmie dominującej na podniesienie cen w późniejszym czasie i odzyskanie utraconych zysków oraz pokrycie kosztów. Zasady stosowane w tym obszarze są niezwykle skomplikowane, ponieważ prawo antymonopolowe ma na celu zapewnienie energicznej konkurencji. Należy skontaktować się z Działem prawnym, jeśli w jakimkolwiek przypadku istnieje podejrzenie, że nasze ceny kształtują się na poziomie poniżej kosztów.

Sprzedaż wiązana i pakietowa. Porozumienia dotyczące sprzedaży związanej mają miejsce, gdy sprzedawca odmawia sprzedaży konkretnego produktu czy konkretnej usługi kupującemu, jeśli nie zakupi on innego produktu lub innej usługi. Jeśli sprzedawca ma dominującą pozycję w segmencie produktów, które chce nabyć kupujący, i odmawia sprzedaży takiego produktu, jeśli kupujący nie chce kupić innych produktów bądź usług, to sprzedawca może zostać oskarżony o zawarcie nielegalnego porozumienia dotyczącego sprzedaży związanej. Przed przedstawieniem klientowi takiej oferty należy skonsultować się z Działem prawnym.

Sprzedaż pakietowa ma miejsce, jeśli sprzedawca oferuje klientowi zniżkę w zamian za zakup kilku produktów lub usług. Jeśli sprzedawca ma dominującą pozycję w segmencie jednego z produktów w pakiecie i oferuje klientowi zniżkę w zamian za zakup takiego „pakietu”, to może zostać oskarżony o zawarcie nielegalnego porozumienia dotyczącego sprzedaży pakietowej. Jednak taka sprzedaż często wspomaga konkurencję i jest działaniem całkowicie legalnym, ponieważ umożliwia klientowi zakup produktów po niższych niż zwykle cenach. Przed przedstawieniem klientowi oferty sprzedaży pakietowej należy skonsultować się z Działem prawnym.

Porozumienia dotyczące transakcji na wyłączność. Porozumienia dotyczące transakcji na wyłączność to umowy, w ramach których kupujący zobowiązuje się do zaspokojenia zapotrzebowania (w całości lub prawie w całości) na konkretny produkt lub konkretną usługę u jednego dostawcy. Takie porozumienia mogą wspomagać konkurencję — na przykład jeśli zostały zawarte na określony czas, a kupujący odnosi korzyści dzięki ustabilizowaniu cen i zapewnieniu dostępności. Takie porozumienie może jednak budzić wątpliwości, jeśli jedną ze stron jest firma posiadająca znaczny udział w rynku (określana jako firma dominującą lub mająca znaczącą pozycję na rynku) w stopniu, który ogranicza możliwości konkurentów. Przed zawarciem takiego porozumienia należy uzyskać zgodę Działu prawnego.

Klauzula najwyższego uprzywilejowania. Klauzula „najwyższego uprzywilejowania” lub „MFN” zobowiązuje dostawcę do sprzedawania produktów lub usług klientowi w najniższych cenach oraz w oparciu o najbardziej korzystne warunki. Taka klauzula może budzić wątpliwości, jeśli szkodzi konkurencji (na przykład poprzez zmniejszanie motywacji dostawcy do udzielania zniżek lub umożliwianie zastosowania skoordynowanej polityki cenowej). Ustalenie tego, czy zobowiązanie wynikające z kontraktu stanowi klauzulę MFN, która może zaszkodzić konkurencji, opiera się na zbadaniu stanu faktycznego. Należy skonsultować się z Działem prawnym celem określenia, czy zobowiązanie wynikające z kontraktu jest klauzulą MFN mogącą zaszkodzić konkurencji. Będzie to wymagało przeprowadzenia dodatkowej analizy prawnej.

Współpraca ze sprzedawcami. Nie należy uzgadniać z dystrybutorami cen odsprzedaży (minimalnych bądź maksymalnych) produktów spółki. Rekomendowanie cen detalicznych jest dozwolone, ale należy uprzednio skonsultować się z Działem prawnym. Nie należy (bez wcześniejszego uzyskania zgody Działu prawnego) wybierać klientów przy założeniu, że będą oni sprzedawać produkty spółki tylko konkretnym osobom lub jedynie w obrębie rynków bądź terytoriów wyznaczonych przez spółkę.

Rozpowszechnianie produktów spółki za pośrednictwem niezależnych oraz kontrolowanych przez firmę kanałów dystrybucji (podwójna dystrybucja) może budzić wątpliwości związane z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego, ponieważ firma może być dla klienta jednocześnie dostawcą i konkurentem. Zgodnie z przepisami dystrybutorzy niezależni oraz kontrolowani przez firmę nie muszą być jednakowo traktowani w kontekście cen, podziału produktów lub usług handlowych. Jednak niezależni dystrybutorzy często skarżą się, że nie mogą liczyć na równe warunki. Kwestia podwójnej dystrybucji jest skomplikowana, dlatego przed zawarciem jakiegokolwiek porozumienia w tej sprawie należy skonsultować się z Działem prawnym. Dystrybutorzy kontrolowani przez firmę konkurując z niezależnymi dystrybutorami, dlatego nie wolno im zawierać między sobą żadnych porozumień dotyczących cen.

Zakończenie współpracy. Zakończenie współpracy z klientem musi być poparte uzasadnionymi powodami biznesowymi, które należy uprzednio w całości udokumentować i omówić z Działem prawnym.

Jednostronna odmowa prowadzenia transakcji. Firmy mogą swobodnie decydować o tym, że nie będą prowadziły interesów z konkretnym klientem, konkurentem lub dostawcą. Jednak jeśli taką decyzję podejmuje firma mająca znaczny udział w rynku („mająca znaczącą pozycję na rynku”), to może to w niektórych sytuacjach budzić wątpliwości w związku z przepisami antymonopolowymi. Jeśli firma dominująca w kontekście określonego produktu odmawia współpracy z dystrybutorami, którzy oferują też produkty konkurencji, to w ten sposób zamyka tym konkurentom drogę do współpracy z dystrybutorami, dzięki którym mogą być konkurencyjni. Jeśli firma mająca

znaczącą pozycję na rynku odmawia współpracy z konkurentem wbrew własnym krótkoterminowym interesom ekonomicznym, to w pewnych sytuacjach może dojść do naruszenia przepisów prawa antymonopolowego. Przed odmową współpracy z danym podmiotem należy skonsultować się z Działem prawnym.

Dyskryminacja cenowa. Inną praktyką związaną z ustalaniem cen, która może budzić wątpliwości związane z kwestiami regulacyjnymi bądź antymonopolowymi, jest dyskryminowanie kupujących w kontekście oferowanych im cen, upustów oraz usług dotyczących produktu.

W niektórych okolicznościach sądy mogą brać pod uwagę cenę netto produktu sprzedawanego różnym kupującym (po odliczeniu bonusów, upustów oraz innych usług). Prawo przewiduje jednak możliwość obrony przed posądzeniem o dyskryminowanie, jeśli zróżnicowanie cen jest konieczne w kontekście konkurencji lub w związku z różnymi kosztami prowadzenia działalności. Przepisy prawa dotyczące dyskryminacji cenowej są niezwykle złożone. Należy skontaktować się z Działem prawnym, jeśli istnieje prawdopodobieństwo, że nasze ceny mogą zostać uznane za dyskryminujące.

Dyskredytowanie. Dozwolone jest porównywanie naszych produktów i usług z tymi oferowanymi przez konkurentów. Należy jednak pamiętać, aby w codziennych kontaktach marketingowych z klientami unikać niesprawiedliwych bądź nieprawdziwych komentarzy czy porównań dotyczących konkurencyjnych produktów oraz usług. Wyjaśnianie klientom negatywnych aspektów produktów konkurencji jest generalnie dozwolone, jednak należy pamiętać, że powinny to być informacje prawdziwe i odpowiadające obecnej sytuacji sprzedażowej. Przed takim działaniem należy skonsultować się z Działem prawnym.

C. Transakcje z dostawcami

Większość przepisów antymonopolowych odnoszących się do transakcji z klientami ma również zastosowanie w przypadku współpracy z dostawcami (szczególnie w miejscach, w których spółka ma dominującą pozycję na rynku). Są to przepisy dotyczące porozumień związanych ze sprzedażą wiązaną i pakietową, dyskryminacji cenowej, klauzul MFN, zakończenia współpracy oraz sprzedaży wyłącznej. Przed zawarciem tego rodzaju porozumień z dostawcami należy skonsultować się z Działem prawnym.

Wzajemność. Kupowanie produktów lub usług od dostawcy pod warunkiem, że zobowiąże się on do zakupu naszych produktów oraz usług w wielu przypadkach zostało uznane za naruszenie przepisów prawa antymonopolowego. Firma mająca znaczącą pozycję na konkretnym rynku powinna unikać wykorzystywania jej do zmuszania dostawców do zakupu własnych produktów i usług. W większości przypadków możliwe jest zawarcie legalnych umów regulujących kwestię wzajemności w przypadku zakupów. Przed zawarciem takich porozumień należy uzyskać zgodę Działu prawnego.

Otrzymanie oferty zawierającej cenę dyskryminującą kontrahenta. W pewnych okolicznościach przepisy prawa antymonopolowego zabraniają kupującemu świadomego zmuszania sprzedawcy do zaoferowania konkurentowi kupującego ceny dyskryminacyjnej. Zagadnienia dotyczące dyskryminacji cenowej są skomplikowane, dlatego należy je przekazać do oceny Działu prawnego.

Podwójna rola dostawców. Należy pamiętać, że w ramach jednej transakcji firma może pełnić rolę zarówno dostawcy (lub klienta), jak i konkurenta. Jeśli dostawca (lub klient) jest lub może być potencjalnym konkurentem spółki, należy pamiętać, aby nie przekazywać temu podmiotowi informacji nieprzeznaczonych dla konkurencji ani nie zawierać żadnych porozumień związanych z ceną lub warunkami sprzedaży konkurencyjnego produktu. Należy skonsultować się z Działem prawnym celem opracowania środków bezpieczeństwa, które mają chronić przed przekazywaniem niewłaściwych informacji dostawcy, który jest jednocześnie konkurentem spółki.

IV. Należy wystrzegać się dwuznacznych stwierdzeń, które mogą zostać źle zrozumiane.

W trakcie procesów sądowych dotyczących kwestii antymonopolowych często padają subiektywne pytania dotyczące zamiaru bądź motywu. Ława przysięgłych może też wydedukować istnienie porozumień lub znaczącej pozycji na rynku na podstawie dokumentów firmowych. Poniżej podano przykłady sformułowań, które mogą zostać niewłaściwie zinterpretowane:

Odnosnie do pozycji rynkowej:

„Firma planuje zdobycie dominującej pozycji na rynku budżetów.”

Problem: organ regulacyjny bądź oskarżyciel mogą zinterpretować słowa „planuje zdobycie dominującej pozycji” jako dowód na próbę nielegalnego zdominowania rynku. Co więcej, słowa „rynek” i „udział w rynku” mają określone znaczenie w świetle prawa antymonopolowego. Użycie pojęcia „rynek” w kontekście charakteryzowania sprzedaży, oferty produktowej, regionu lub stanu konkurencji może skutkować tym, że organy regulacyjne lub oskarżyciele wykorzystają ten opis jako podstawę do przeprowadzenia dochodzenia w związku z przestrzeganiem przepisów antymonopolowych (bez względu na intencje autora tego opisu).

Odnosnie do konkurentów:

„Powinniśmy odciąć im dostęp do transportu powietrznego.”

Problem: organ regulacyjny lub oskarżyciel mogą zinterpretować stwierdzenia „odciąć”, „zmiażdżyć”, „blokować”, „zniszczyć” oraz inne jako przyznanie się do udziału w spisku mającym na celu zniszczenie bądź wykluczenie konkurencji (w odróżnieniu od aktywnego, legalnego konkurowania).

Odnosnie do ustalania cen:

„Wydaje się, że w branży istnieje konsensus dotyczący wzrostu cen.”

Problem: organ regulacyjny bądź oskarżyciel mogą uznać legalną interpretację wydarzeń lub sił rynkowych za przyznanie się do tego, że konkurenci rozmawiali ze sobą i uzgodnili, że podniosą ceny.

Odnosnie do poszczególnych obszarów konkurencji:

„Niech trzymają się swojego rynku; to jest nasze terytorium.”

Problem: organ regulacyjny bądź oskarżyciel mogą mylnie zinterpretować sformułowania „ich rynek” oraz „nasze terytorium” jako wskazówkę mówiącą o tym, że doszło do zawarcia między konkurentami porozumienia dotyczącego podziału rynków.

Odnosnie do dokumentów:

„Zniszczyć po przeczytaniu.”

Problem: organ regulacyjny bądź oskarżyciel mogą mylnie odczytać takie lub podobne stwierdzenia jako dowód na to, że dokument zawierał niewłaściwe informacje lub doszło do nielegalnego postępowania.

W skrócie:

Należy unikać wypowiedzianych oraz zapisanych stwierdzeń, które mogą być niewłaściwie zinterpretowane. Może być wymagane przedstawienie w ramach dochodzenia rządowego lub procesu wszystkich dokumentów firmowych, w tym przestarzałych wersji roboczych listów oraz notatek służbowych (w tym wersji roboczych w formie elektronicznej), notatek odręcznych, wiadomości telefonicznych, wiadomości e-mail, wiadomości tekstowych lub błyskawicznych, osobistych terminarzy, kalendarzy oraz wpisów na platformach społecznościowych. Co więcej, może być konieczne przedstawienie dokumentacji rządowi celem dokonania oceny proponowanego przejęcia lub utworzenia spółki joint venture pod kątem zgodności z przepisami antymonopolowymi. Należy zawsze przestrzegać przepisów antymonopolowych (zarówno w przypadku wypowiedzi pisemnych, jak i ustnych). Jeśli spółka zleca przygotowanie w swoim imieniu dokumentów stronom trzecim, to należy upewnić się, że są one sporządzone z uwzględnieniem przepisów antymonopolowych, ponieważ mogą być wykorzystane w procesie sądowym.

V. Rola Działu prawnego

W ramach wypełniania obowiązków służbowych możliwe jest napotkanie sytuacji, które budzą wątpliwości związane z przestrzeganiem przepisów prawa antymonopolowego. W przypadku zetknięcia się z taką sytuacją (bądź wystąpienia wątpliwości dotyczących tego, czy dana sytuacja może stanowić

naruszenie przepisów antymonopolowych) należy natychmiast zaprzestać działania lub wycofać się z rozmowy do czasu skonsultowania się z przełożonym bądź Działem prawnym.

VI. Zgłaszanie

Wszyscy pracownicy mają obowiązek natychmiastowego zgłoszenia wszelkich przypadków naruszeń przepisów prawa antymonopolowego. Część krajów (w tym Stany Zjednoczone) stosuje zasadę wyrozumiałości, zgodnie z którą firma, która jako pierwsza ujawni swój udział w naruszeniu przepisów antykorupcyjnych, może uniknąć odpowiedzialności karnej.

Problem można zgłosić:

- Przełożonemu (chyba że istnieje podejrzenie, że ma on swój udział w naruszeniu bądź je toleruje);
- Działowi prawnemu;
- Dyrektorowi ds. etyki i zgodności lub globalnemu przedstawicielowi ds. etyki i zgodności;
- Za pośrednictwem biura Ombudsmana/programu DIALOG spółki UTC.

