



United Technologies

Global antitrustguide för anställda



Policyn för United Technologies Corporation (UTC) och dess syster- och dotterbolag är att efterleva lagarna i alla de jurisdiktioner där vi gör affärer. Detta inkluderar rigorös efterlevnad av alla tillämpliga antitrustlagar. Alla anställda är ansvariga för att se till att affärer görs enligt dessa lagar och enligt UTC:s *Etikkod*.

Denna guide hjälper dig att känna igen affärssituationer som kan leda till antitrustproblem så att du då kan få nödvändiga råd. Guiden är ingen sammanfattning över tillämpliga antitrustlagar, som kan vara komplicerade och subtila när de tillämpas på speciella omständigheter. Inte heller tar de upp specifika antitrustlagar för alla de jurisdiktioner där UTC gör affärer. Istället utgör den en generell översikt av antitrustprinciper och styr dig bort från uppträdande som kan skapa minsta intryck av ett antitrustproblem. Allt uppträdande som kan leda till frågor gällande antitrust ska gås igenom med din juridiska avdelning i förväg.

Guiden tar inte upp tillämpning av antitrustlagar vid uppköp, avyttringar, sammanslagningar eller joint ventures. Om du överväger en transaktion där UTC kommer att köpa upp eller avsäga sig kontroll över en verksamhet eller dess tillgångar, skapa eller ingå ett joint venture eller köpa eller sälja en minoritetsandel i någon enhet ska du rådfråga din juridiska avdelning.

I. Varför vi ska vara uppmärksamma på antitrustlagar

Icke-efterlevnad av antitrustlagar innebär stora risker för företaget, dess anställda och dess aktieägare. Straff för brott mot lagarna är hårda, inklusive fängelse för enskilda personer, höga böter för enskilda personer och företaget samt stor och långvarig skada på UTC:s anseende. Vissa av de potentiella riskerna inkluderar:

1. Anställda som inte efterlever antitrustlagar kan bli föremål för disciplinära åtgärder – Beroende på hur allvarligt brottet är kan sådan åtgärd inkludera uppsägning.
2. Fängelse – Lagarna i vissa länder innebär brottsrättsliga påföljder för brott mot antitrustlagar. Exempelvis anses brott mot Sherman Act, den viktigaste federala antitrustlagen i USA, i många fall vara kriminella handlingar. För varje brott mot lagen kan en enskild person dömas till fängelse i upp till tio år och bötfällas med upp till 1 miljon USD. Amerikanska myndigheter ser allvarligt på kriminella handlingar och kräver stränga fängelsestraff för allvarliga antitrustbrott som priskarteller, riggade anbud samt kund-

- eller marknadsuppdelning. Även om lagar i andra länder, inklusive EU och Kina, kanske inte innebär brottsrättsliga påföljder, kan brott mot dessa lagar ändå innebära enorma konsekvenser både för företaget och för dig personligen.
3. Dryga böter – Ekonomiska straff varierar beroende på vilken jurisdiktion som lagbrottet begås i. I USA kan ett företag bötfällas upp till hundratals miljoner dollar eller ett belopp som motsvarar dubbla den monetära vinsten eller förlusten som uppstått på grund av brottet. För EU kan böterna uppgå till 10 % av UTC:s globala intäkter. Bötesbelopp i olika jurisdiktioner (inklusive USA, EU, Mexiko, Brasilien, Indien och Ryssland) har på senare tid varierat från tiotals till hundratals miljoner dollar.
 4. Stora skadestånd – Skadestånd i civila antitrustfall kan uppgå till hundratals miljoner dollar eller mer. I USA ger framgångsrika skadeståndsanspråk automatiskt tre gånger de faktiska skadorna som fastställts. Lockade av tredubbla skadestånd försöker ofta distributörer, kunder och även leverantörer omvandla vanliga kommersiella dispyter till antitrustbrott i USA. Ett ökande antal jurisdiktioner utanför USA har också börjat ge enskilda tvisteparter som påstått sig skadats av konkurrenshämmande aktiviteter rätten att inleda juridiska processer.
 5. Solidariskt ansvar – Varje person och företag som deltar i ett brott mot antitrustlagar är till 100 % ansvarig för de uppkomna skadorna eller överdebiteringarna även om företaget enbart har en extremt liten andel av försäljningen på marknaden i fråga. Dessutom kan företaget och dess försäkrare inte hålla enskilda personer skadelösa för detta ansvar.
 6. Föreläggande/Gemensamma överenskommelser – Förelägganden, "avstå- och upphör-ålägganden", andra domstolsutlåtanden och samförstånds- eller förlikningsöverenskommelser kan innehålla förbud som går utanför omfattningen av den ursprungliga lagöverträdelsen. Sådana förbud, som kan gälla tiotals år och kan kräva regelbunden och påträngande myndighetskontroll kan allvarligt begränsa framtida affärsverksamhet och -möjligheter.
 7. Globala antitrustlagar – Många av USA:s delstater, EU och de flesta länder i världen – inklusive EU:s medlemsstater, Brasilien, Kanada, Kina, Indien, Japan, Korea, Mexiko,

- Ryssland, Sydafrika, Storbritannien och ett 100-tal andra länder – har antitrustlagar som har liknande men ändå olika mekanismer för upprätthållande. Brott mot lagarna i en av jurisdiktionerna kan leda till undersökningar av flera tillsynsmyndigheter eller till rättsliga processer gällande samma fråga i två eller flera domstolar samtidigt, vilket fördubblar de kostnader som uppkommer för försvar, förlorad tid och skada på anseende.
8. Utestängning från offentliga upphandlingar – UTC kan bli utestängd från offentliga upphandlingar med amerikanska myndigheter (vår enskilt största kund i världen) och med andra federala, delstatliga, lokala och utländska myndigheter på grund av brotts- eller civilrättsliga överträdelser mot antitrustlagarna.
 9. Avslöjande av konfidentiell information, affärsolägenheter och -förlägenheter – Skriftliga vittnesmål av personal och framlagda företagsdokument, inklusive elektronisk post och personliga dagböcker, kan göras offentliga i domstol, i annat offentligt forum eller via media. Sådana avslöjanden kan skada vårt anseende även om uppträdandet i sig är lagligt.
 10. Förlorad tid – Förutom skadestånd och kostnader tar antitrustprocesser mycket tid och energi i anspråk av de chefer och anställda i företaget som måste hjälpa till att försvara företaget i fallet i fråga. Typiska aktiviteter inkluderar att söka reda på, granska och producera ett stort antal företagsdokument och elektroniska filer, förbereda vittnesmål, svara på omfattande skriftliga förfrågningar samt ta del av anföranden av motpartens advokater och vittna inför domstol.
 11. Höga kostnader för juridiskt försvar – Försvar i antitrustprocesser och myndighetsundersökningar är dyrbara, kräver specialiserade antitrustrådgivare och antitrustspecialister inom ekonomi, revisorer och andra vittnen. Om motparten vinner krävs även ersättning för dennes advokatkostnader, även om det faktiska skadeståndet är ringa. Försäkringar kan saknas, vara otillräckliga eller otillämpliga för att betala kostnaderna för detta juridiska försvar. Konsekvensen kan bli en stor belastning på UTC:s verksamhetsbudget även om företaget inte har gjort något fel.

II. Myndighetsundersökningar, sökningar och konfiskeringar

Myndigheter har stor makt vid undersökningar. Myndighetsombud kan besöka företag utan förvarning, så kallade "gryningsräder", söka igenom anläggningar (och i vissa fall även privatbostäder) och kopiera allt material som kan ha bevisvärde. De kan ta muntliga utsagor, kräva skriftliga svar på frågor och hålla utfrågningar med företagen i fråga, konkurrenter och även andra tredje parter för att fastställa fakta i fallet.

En inspektion på plats är, givetvis, en allvarlig sak men ska inte vara grund för oro i onödan. Den innebär inte att företaget har brutit mot någon lag. Om korrekta riktlinjer följs ska en inspektion enbart innebära minimala störningar. Det är ändå nödvändigt att hantera en inspektion på plats som utförs av en myndighet med omsorg och på korrekt sätt.

Du måste omedelbart informera den juridiska avdelningen när du ställs inför en begäran från en myndighet om information eller sökning efter dokument. Du ska vidta alla rimliga åtgärder för att säkerställa att en advokat finns närvarande innan du diskuterar någonting med inspektörerna eller undersökarna, men utan att hindra deras undersökning. Du ska också noggrant notera vilka dokument som myndigheterna granskar och/eller kopierar.

III. Affärsmetoder som utsätts för fingranskning: Gemensamt och ensidigt uppträdande

Antitrustlagar bygger på antagandet att fri konkurrens säkerställer bästa utnyttjande av ekonomiska resurser, vilket ger tillgång till produkter och tjänster till lägsta pris och högsta kvalitet. För att stödja detta mål förbjuder antitrustlagar generellt två typer av beteende: (1) gemensam åtgärd som på ett orimligt sätt begränsar konkurrens och (2) olämplig ensidig åtgärd som antingen upprätthåller ett företags monopolställning eller ger ett företag monopolställning eller innebär en allvarlig risk för detta (kallas även "missbruk av dominans"). Andra aspekter av antitrustlagar förbjuder vissa typer av diskriminering vad gäller prissättning och andra orättvisa handelsmetoder.

Följande diskussion sammanfattar och ger riktlinjer gällande de vanligaste antitrustproblemen som kan uppkomma i våra mellanhanden med konkurrenter, kunder och leverantörer:

A. Mellanhavanden med konkurrenter

Kontakter och överenskommelser med konkurrenter utlöser de största frågorna under antitrustlagarna och inbjuder därmed till detaljgranskning från tillsynsmyndigheter och privata rättssökanden. UTC:s policy är att fatta egna oberoende beslut gällande vilka produkter och tjänster som ska erbjudas, var och hur de ska erbjudas och hur mycket de ska kosta. Du ska aldrig involvera en konkurrent i beslut om när och var du ska erbjuda produkter eller tjänster till kunder såvida du inte fått godkännande i förväg från den juridiska avdelningen.

En konkurrent är alla rivaler som försöker ta hem affärer i konkurrens med företaget. Företaget gör affärer med bolag som är kunder, leverantörer eller partners i vissa sammanhang men konkurrenter i andra. Om du har frågor om tillämpningen av företagets policyer avseende mellanhavanden med konkurrenter i sådana situationer ska du omedelbart kontakta den juridiska avdelningen.

Antitrustlagar förbjuder i allmänhet överenskommelser mellan konkurrenter som kan begränsa konkurrensen. Begreppet "överenskommelser" tolkas brett och därför bör anställda vara extremt försiktiga vid alla kontakter med konkurrenter. Förutom för ett giltigt, lagligt syfte får det inte finnas några överenskommelser (eller försök till överenskommelse) med någon representant för en konkurrent gällande priser, prispolicyer, rabatter, omkostnader eller andra försäljningsvillkor. Det finns liknande förbud mot överenskommelser (eller försök till överenskommelse) med en konkurrent för att begränsa produktion, fördela kunder, marknader eller geografiska territorier, att bojkotta en kund eller leverantör eller att hålla tillbaka teknologisk utveckling.

För att undvika ens minsta antydning om en hemliga överenskommelse får anställda som kommit till UTC från en konkurrent inte diskutera, dela med sig av eller använda känslig konkurrensinformation eller äganderättsskyddad information från sina tidigare arbetsgivare. Detta inkluderar anbudsinformation, kundlistor, pris- eller ekonomidata, tekniska manualer, designritningar, strategiska planer eller affärsplaner. Om du har några frågor avseende huruvida information från en tidigare arbetsgivare kan anses vara känslig konkurrensinformation eller äganderättsskyddad information ska du rådfråga den juridiska avdelningen innan du använder eller delar med dig av informationen.

Vad är en överenskommelse? En överenskommelse är en utväxling av försäkringar om att parterna i överenskommelsen kommer att agera eller inte agera på ett visst sätt. Konceptet "överenskommelse" i antitrustlagar är brett, långt utöver enbart en uttrycklig eller skriftlig överenskommelse mellan konkurrenter att, till exempel, höja eller stabilisera priser. En rättssökande kan bevisa en "överenskommelse" mellan konkurrenter utan något bevis på uttrycklig eller skriftlig överenskommelse. Istället kan en jury sluta sig till en överenskommelse eller "samförstånd" från fakta och omständigheter. Vissa domstolar och juryer ser en överenskommelse även när deltagarna inte har kommunicerat direkt med varandra om syftet med eller uppgifterna avseende den påstådda överenskommelsen eller sättet på vilket de skulle verkställa överenskommelsen. Juryer kan sluta sig till en överenskommelse enbart baserat på uppträdande eller utifrån marknadshändelser, exempelvis en prisökning som förmodligen uppstått på grund av konkurrentkontakt.

Följaktligen ska anställda undvika alla situationer som skulle kunna föranleda andra att sluta sig till en överenskommelse mellan konkurrenter. Det säkraste sättet är att avböja deltagande i alla möten eller kommunikationer med en konkurrent såvida det inte är enkelt att bevisa att det finns ett giltigt och lagligt syfte. En anställd bör aldrig diskutera information om priser, lämnade anbud, speciella kunder eller territorier, eller någon information relaterad till priser, kostnader, marginaler eller försäljning av produkter eller tjänster med en konkurrent. Om en konkurrent börjar diskutera någon av dessa frågor ska du omedelbart vägra att delta i diskussionen, lämna mötet på ett sätt som noteras eller på annat sätt avsluta diskussionen och omgående kontakta den juridiska avdelningen. Undantag från dessa riktlinjer, som legitima materialtransaktioner mellan företag eller joint ventures, måste godkännas i förväg av den juridiska avdelningen. Dessutom får du inte utnyttja tredje parter, inklusive konsulter och leverantörer, för att överföra information till en konkurrent om det skulle anses olämpligt att lämna samma information direkt till konkurrenten.

Vilka typer av överenskommelser är olagliga? Domstolar har fastställt att vissa typer av överenskommelser uppvisar så stor sannolikhet för att skada konkurrens att ingen detaljerad undersökning krävs för att utvärdera dem. Dessa typer av överenskommelser behandlas som i sig olagliga eftersom domstolarna förmodar att de skadligt påverkar konkurrens, utan att beakta deras syfte eller effekt. Till och med ett försök att ingå en sådan överenskommelse kan vara olaglig och i strid med UTC:s policy.

Priskarteller. Mest framträdande bland de i sig olagliga överenskommelserna är de som är relaterade till priskarteller. Konceptet priskartell är brett och inbegriper kollektiva ansträngningar att bestämma anbud, fixera eller stabilisera priser, etablera en formel eller metod för att beräkna priser, komma överens om standardrabatter eller rabattnivåer, fastställa standardkreditvillkor eller -garantier eller att komma överens om tidpunkt för tillkännagivande av prisändringar. Detta uppträdande leder sannolikt till åtal för olaglig priskartell.

I de hårt konkurrensutsatta miljöer som UTC gör affärer kan det vara tillrådligt att övervaka allmän information om konkurrenters priser och att reagera på andras prisändringar för att förbli konkurrenskraftiga. Inget hindrar oss från att fatta egna oberoende beslut om priser, att höja priser som svar på marknadsförhållanden eller att sänka dem för att möta priser som erbjuds av konkurrenter.

Alltså kan anställda, om detta inte är förbjudet enligt lag, ta reda på konkurrenters pris- eller kostnadsinformation från legitima källor som kunder, leverantörer och branschpublikationer. Anställda ska alltid tydligt dokumentera var de inhämtat information om konkurrenters priser, kostnader eller annan känslig konkurrensinformation. Men UTC:s policy tillåter inte utbyte av prislister, kostnader, anbud eller offerter med konkurrenter. Sådant uppträdande kan bidra till en antydning om hemlig överenskommelse även om det i själva verket inte förekommit någon prisrelaterad överenskommelse bland konkurrenterna.

Fördelning av kunder eller territorier. Överenskommelser mellan konkurrenter att inte konkurrera om vissa kunder eller territorier kan anses som i sig olagliga. Därför får ingen överenskommelse eller försök till överenskommelse med en konkurrent ske gällande att sälja eller avstå från att sälja till någon kund eller typ av kunder. Kom inte överens eller försök inte komma överens med en konkurrent om att sälja eller avstå från att sälja i något geografiskt område eller att fördela, dela upp eller dela en kunds affärer. Du får heller aldrig vara delaktig i uppträdande där man skulle kunna sluta sig till att en överenskommelse att fördela kunder föreligger. Undantag i samband med distributionskanaler ska erhålla godkännande i förväg från den juridiska avdelningen.

Gruppbojkotter och kollektiv vägran att handla. Överenskommelser mellan konkurrenter att vägra handla med någon annan konkurrent (eller kund eller leverantör) kan i sig vara olagliga under vissa förutsättningar, speciellt om konkurrenterna som kommit överens

har marknadsdominans eller om de vägrar den exkluderade parten åtkomst till någon viss anläggning, leverans eller marknad som denne behöver för att kunna konkurrera effektivt. För att undvika ens minsta antydning om otillbörlighet ska du aldrig diskutera tredje parts tvister eller klagomål med konkurrenter eller föreslå samarbete för att straffa, skada eller bojkotta en leverantör, kund eller konkurrent utan att i förväg ha rådfrågat den juridiska avdelningen.

Branschorganisationsaktiviteter. Vissa anställda deltar då och då i olika branschsammanlutningar och yrkesorganisationer. Branschorganisationer fyller legitima funktioner som övervakning av myndighetsföreskrifter, förslag till regelverk eller hälso- och säkerhetskoder som påverkar branschen eller förbättrar produktsäkerheten. Men dessa organisationer, om de utnyttjas på felaktigt sätt, kan öppna möjligheter för konkurrenter att diskutera frågor som kan anses vara känsliga ur konkurrenshänseende. Därför är det viktigt att all kommunikation på branschorganisations- eller andra gemensamma arrangemang enbart innehåller nödvändig information för gruppens legitima funktion. Undvik diskussioner som i efterhand kan leda till anklagelser eller stödja en tolkning om att en olaglig överenskommelse har ingåtts. Blotta närvaron vid ett möte där känsliga konkurrensämnen tas upp till diskussion kan i sig användas som bevis på att du och UTC är parter i en olaglig överenskommelse, även om ni inte deltagit i diskussionerna.

För det första är det UTC:s policy att de branschorganisationer som UTC eller någon anställd tillhör ska ha juridisk expertis som ger råd till organisationen om antitrustfrågor. Avvikelser från denna policy kräver godkännande i förväg från den juridiska avdelningen.

För det andra ska följande procedurer observeras med hänsyn till alla möten med branschorganisationsmedlemmar gällande ämnen av gemensamt branschintresse:

- En agenda ska distribueras inför varje möte och, om möjligt, granskas av den juridiska avdelningen för att fastställa om den innehåller känsliga konkurrensämnen. Delta inte i mötet om olämpliga ämnen finns med på agendan. Om det inte är praktiskt möjligt att distribuera en agenda inför mötet ska du delge den juridiska avdelningen agendan efter mötet så att den juridiska avdelningen kan göra en notering om organisationens aktiviteter. Branschorganisationen ska även tillhandahålla mötesanteckningar och företagets representant ska vid mottagande vidarebefordra dessa mötesanteckningar till den juridiska avdelningen.

- I den händelse att känsliga konkurrensfrågor kommer upp under mötet ska företagets representant omedelbart och tydligt undanta sig och företaget från diskussionen, se till att detta noteras i mötesanteckningarna, omedelbart därefter lämna mötet och omgående informera den juridiska avdelningen.
- Det viktigaste av allt är att ingen representant för företaget ska ingå några överenskommelser eller avtal, formella eller informella, gällande priser, marginaler, försäljningsvillkor, produktionsvolym, forsknings- och utvecklingsprojekt, kunder eller marknader. Dessutom får ingen information utbytas gällande ett enskilt företags priser eller kostnader, försäljning, produktion, utvecklingsplaner eller någon aktuell försäljnings- eller leveransstatistik. Det kan vara tillåtet att lämna vissa historiska data till branschorganisationen för att kunna sammanställa allmän branschstatistik förutsatt att sådana data som yppas för konkurrenter är sammantagna och anonyma. Innan data yppas till en branschorganisation ska den juridiska avdelningen granska och godkänna yppandet av dessa data.
- Medlemskap i en branschorganisation ska godkännas i förväg av den relevanta affärsenheten och den juridiska avdelningen och måste följa dessa riktlinjer och eventuella riktlinjer för branschorganisationen som finns hos affärsenheten.

Många antitrustproblem som uppkommer vid branschorganisationsaktiviteter inträffar under informella eller sociala omständigheter i anslutning till branschorganisationsmöten. Samtliga regler som finns i detta avsnitt gällande branschorganisationer gäller för både formella och informella aktiviteter och omständigheter.

Konkurrentkontakt är det mest allvarliga och känsliga antitrustproblemet och stor försiktighet ska iaktas när tillfälle till sådana kontakter föreligger. Alla frågor gällande lämplig kommunikation med konkurrenter eller deltagande i branschorganisationer ska ställas till den juridiska avdelningen.

B. Mellanhavanden med kunder

Vissa aktiviteter avseende kunder, som prissättning under kostnadsnivå, prisdiskriminering, nedvärdering av konkurrenters produkter eller tjänster, koppling av en produkt eller tjänst till en annan, exklusiva affärer, begränsning av villkoren för kunders vidareförsäljning eller att avsluta en kund utan legitimt skäl kan ge upphov till antitrustproblem. Många av dessa metoder löper en särskilt stor risk för noggrann antitrustgranskning om UTC har en stor eller

dominerande position på marknaden. Detta avsnitt beskriver allmänt dessa metoder och identifierar de situationer där det är viktigt att rådfråga den juridiska avdelningen innan någon åtgärd vidtas.

Prissättning under kostnadsnivå. Under vissa omständigheter kräver antitrustlagarna att företag prissätter sina produkter och tjänster på nivåer som ligger över en rimlig kostnadsuppskattning, såsom genomsnittliga rörliga kostnader. Detta problem uppkommer när prissättning under kostnadsnivå av ett dominerande företag skulle kunna driva bort mindre rivaler och sedan ge företaget möjlighet att höja priserna och tjäna tillbaka sina tidigare kostnadsunderskott och förlorade intäkter. Antitrustregler inom detta område är komplicerade eftersom antitrustlagarna strävar efter robust konkurrens och den juridiska avdelningen ska kontaktas så snart våra priser kan anses ligga under kostnadsnivå.

Kopplingar och paketering. Kopplingsarrangemang inträffar när en säljare kräver att en köpare som önskar en viss produkt (eller tjänst) ska köpa även en andra produkt (eller tjänst) som köparen kanske inte vill ha som en förutsättning för att få köpa den första produkten (eller tjänsten). Om säljaren har en dominerande position på marknaden för kundens önskade produkt och vägrar att sälja den produkten (eller tjänsten) oberoende av kundens medgivande att köpa den andra produkten (eller tjänsten) riskerar säljaren en anklagelse om att arrangemanget innebär en olaglig koppling. Den juridiska avdelningen ska alltid rådfrågas innan något sådant arrangemang föreslås för någon kund.

På samma sätt inträffar "paketering" när en säljare erbjuder rabatt till en kund som köper flera produkter (eller tjänster). Om säljaren har en dominerande position på marknaden för någon av produkterna i "paketet" och erbjuder kunden en rabatt vid köp av "paketet" av produkter riskerar säljaren en anklagelse om att arrangemanget utgör ett olagligt paketeringsarrangemang. Å andra sidan befrämjar ofta paketeringsarrangemang konkurrens och är lagliga eftersom de gör att kunder kan köpa produkter till lägre priser än i normalfall. Följaktligen ska den juridiska avdelningen alltid rådfrågas innan något arrangemang som skulle kunna ses som paketering föreslås för någon kund.

Arrangemang för exklusiv handel. Arrangemang för exklusiv handel inkluderar avtal där en köpare samtycker till att köpa hela (eller nästan hela) sitt behov av en specifik produkt eller tjänst från en leverantör. Sådana arrangemang kan främja konkurrens – exempelvis om överenskommelsen gäller under en begränsad tid

och köparen tjänar på ett stabilt pris eller säkrar tillgång. Men i vissa fall kan sådana arrangemang ge upphov till antitrustproblem om de ingås med ett företag som har en mycket stor marknadsandel (kallas för "dominerande" företag eller företag med "marknadsmakt") i den omfattning att de på orimligt sätt minskar möjligheterna för en rival. Av detta skäl ska sådana arrangemang ha godkännande från den juridiska avdelningen i förväg.

Mest gynnad nation. "Mest gynnad nation (most favored nation)" eller "MFN" tvingar vanligtvis en leverantör att sälja produkter eller tjänster till säljarens lägsta pris eller mest förmånliga villkor. Sådana förbehåll kan leda till antitrustproblem om de skadar konkurrensen (exempelvis genom att sänka en leverantörs incitament att rabattera eller underlätta samordnad prissättning). Huruvida ett specifikt kontraktsmässigt åtagande utgör en MFN som kan skada konkurrensen utgör en faktspecifik undersökning. Därför ska du alltid rådfråga den juridiska avdelningen huruvida ett löfte till en motpart innebär en MFN-skyldighet som kan skada konkurrens, vilket kräver ytterligare juridisk analys.

Relationer med återförsäljarkunder. Kom inte överens med distributörer om återförsäljningspriser (lägsta eller högsta pris) för våra produkter. Rekommenderade återförsäljningspriser tillåts ofta men du ska rådfråga den juridiska avdelningen innan du gör någon sådan rekommendation. Välj inte, utan föregående godkännande från den juridiska avdelningen, kunder på basis av en överenskommelse om att de endast kommer återförsälja på marknader, i territorier eller till personer som specificerats av företaget.

Distributionen av våra produkter genom både fristående och företagsägda distributionskanaler (dubbla distributionsarrangemang) kan leda till antitrustproblem eftersom företaget kan, samtidigt, vara både leverantör till våra kunder och en konkurrent till dessa kunder. Lagen kräver inte att företagsägda och fristående distributörer får exakt samma behandling vad gäller priser, fördelning av produkter eller säljtjänster men fristående distributörer klagat ofta om de upptäcker att de inte får likvärdiga villkor. Dubbla distributionsarrangemang är komplicerade och du ska rådfråga den juridiska avdelningen innan du gör sådana arrangemang. Och, eftersom företagsägda distributörer konkurrerar med fristående distributörer får det inte finnas prisöverenskommelser emellan dessa.

Avslut. Avslut av relationer med en kund eller distributör måste vara baserat på legitima affärsskäl som ska dokumenteras fullt ut och diskuteras med den juridiska avdelningen före avslut.

Ensidig vägran till handel. Företag är generellt fria att ensidigt bestämma att de inte vill handla med en kund, konkurrent eller leverantör. Men en ensidig vägran att handla som görs av ett företag med stor marknadsandel ("marknadsmakt") kan i vissa fall leda till antitrustproblem. Om exempelvis ett företag har "marknadsmakt" över en viss produkt och detta företag vägrar att handla med distributörer som erbjuder produkter från dess konkurrenter kan dessa konkurrenter utestängas från distributörer som de behöver för att kunna konkurrera. Likaledes, om ett företag besitter "marknadsmakt" och företaget vägrar att handla med en konkurrent i strid med företagets egna kortsiktiga ekonomiska intressen kan det i vissa fall vara ett brott mot antitrustlagarna. Om du överväger att vägra handla ska du rådfråga den juridiska avdelningen innan du går vidare.

Prisdiskriminering. En annan prissättningsmetod som kan leda till antitrustproblem eller problem med tillsynsmyndigheter är diskriminering mellan olika inköpare vad gäller pris, kampanjsättningar eller tjänster för en produkt. Under vissa omständigheter kan en domstol titta på "nettopriset" för en produkt som säljs till olika inköpare efter avdrag för värdet av incitament, kostnadsersättningar och andra tjänster. Å andra sidan tillhandahåller lagen skydd om olika priser krävs för att möta konkurrens eller återspegla olika kostnader för att göra affärerna. Återigen, diskriminerande prissättning är komplicerat och du ska rådfråga den juridiska avdelningen närhelst några av våra priser skulle kunna betraktas som diskriminerande.

Nedvärdering. Även om vi får jämföra våra produkter och tjänster med konkurrenternas måste vi vara försiktiga i våra vardagskontakter med kunder så att vi inte faller orättvisa eller osanna kommentarer om eller gör orättvisa eller osanna jämförelser med våra rivalers produkter och tjänster. Det är i allmänhet tillåtet att berätta för kunder om negativa aspekter av en konkurrents produkter eller tjänster så länge som beskrivningen inte är missledande och är relevant för den specifika försäljningssituationen, men den juridiska avdelningen bör rådfrågas i förväg.

C. Mellanhavanden med leverantörer

Många av antitrustprinciperna som gäller för våra mellanhavanden med kunder gäller även för våra relationer med leverantörer, speciellt om företaget har en stark eller dominerande position på marknaden. De inkluderar kopplings- och paketeringsarrangemang, prisdiskriminering, MFN, avslut och exklusiv handel. Du bör rådfråga

den juridiska avdelningen innan du uppträder på detta sätt med leverantörer.

Ömsesidighet. Att komma överens om att köpa produkter eller tjänster från en leverantör under förutsättning att leverantören också går med på att köpa produkter eller tjänster från oss kan ses som ett antitrustproblem under vissa omständigheter. Ett företag med stor "marknadsmakt" på en viss marknad ska undvika att utnyttja den köpkraften för att tvinga dess leverantörer att köpa dess produkter och tjänster. I de flesta fall kan det vara möjligt att strukturera lagliga överenskommelser för att köpa produkter från varandra. Alla sådana arrangemang ska ha klartecken från den juridiska avdelningen i förväg.

Erhålla diskriminerade pris. Under vissa omständigheter kan antitrustlagarna förbjuda en köpare från att medvetet få en säljare att erbjuda ett diskriminerade pris till köparens konkurrent(er). På grund av komplexiteten gällande diskriminerande prisfrågor ska de hänskjutas till den juridiska avdelningen för granskning.

Dubbla roller för leverantörer. Generellt ska du vara medveten om att ett företag i en transaktion med oss kan fungera som leverantör (eller kund) och som konkurrent i en annan situation. Om en leverantör (eller kund) är eller skulle kunna bli en potentiell konkurrent till oss ska du vara noga med att inte lämna information som är olämplig att yppa till en konkurrent eller göra några överenskommelser om pris eller försäljningsvillkor för den konkurrerande produkten. Rådgör med den juridiska avdelningen för att ta fram spärrar som skyddar mot överföring av konkurrensinformation till en leverantör (eller kund) som även är en konkurrent.

IV. Se upp med tvetydiga påståenden som kan misstolkas.

Antitrustärenden inbegriper ofta subjektiva frågor gällande avsikt och motiv och juryer kan sluta sig till överenskommelser eller förekomsten av "marknadsmakt" utifrån vad som framställs i företagets dokument. Några exempel på fraser som kan misstolkas finns nedan:

Gällande position på marknaden:

"Företagets plan är att nå dominans på marknaden för widgets".

Problem: En myndighet eller en rättssökande skulle kunna misstolka "plan är att nå dominans" som bevis för ett olagligt

försök att monopolisera en marknad. Dessutom har orden "marknad" eller "marknadsandel" en specifik innebörd i antitrustlagar. Att använda "marknad" för att beskriva försäljning, ett produkterbudande, en region eller en konkurrensutsatt omgivning kan leda till att myndigheter eller rättssökande använder den beskrivningen som marknad för antitrustanalys oberoende av författarens avsedda syfte.

Gällande dina konkurrenter:

"Vi borde strypa deras lufttillförsel".

Problem: En myndighet eller rättssökande skulle kunna misstolka "strypa", "stänga av", "krossa", "blockera", "förinta" och liknande termer som medgivande till planer på plundring eller utestängning till skillnad från aggressiv, laglig konkurrens som är av godo.

Gällande priskartell:

"Det verkar finnas ett samförstånd i branschen om att priserna kommer att gå upp".

Problem: En myndighet eller rättssökande kan misstolka en laglig tolkning av marknadshändelser och marknadskrafter som att konkurrenter har diskuterat och kommit överens om att höja priserna.

Gällande områden för respektive konkurrent:

"Låt dem hålla sig på sin marknad. Det här är vårt område".

Problem: En myndighet eller rättssökande kan misstolka fraserna "sin marknad" och "vårt område" som en indikation på att rivaler kommit överens om att fördela marknader.

Gällande dina dokument:

"Förstör dem efter att du läst dem".

Problem: En myndighet eller målsägande kan misstolka denna eller liknande fraser för att visa att dokumentet innehållit olämplig information eller föreslagit olagligt uppträdande.

Sammanfattningsvis:

Var försiktig med vad du skriver och säger så att du undviker alla påståenden och fraser – även skämtsamma – som kan misstolkas. Myndighetsutredningar eller juridiska processer kan kräva framläggande av alla slags dokument, inklusive föråldrade utkast till brev eller memos (inklusive elektroniskt sparade utkast),

handskrivna anteckningar, telefonmeddelanden, e-postmeddelanden, text- eller snabbmeddelanden, personliga dagböcker och kalendrar och påståenden och fraser som yttrats på sociala plattformar.

Dessutom kan det hända att dokument måste läggas fram till myndigheterna i anslutning till antitrustgranskning av ett föreslaget uppköp eller joint venture. Det är extremt viktigt att tänka på antitrustprinciperna när du skriver eller pratar och se till att du alltid är tydlig och exakt med vad du skriver och säger. Och då vi ber tredje part att förbereda ett dokument för vår räkning eller för vår skull är det viktigt att dessa dokument från tredje part har förberetts med antitrustprinciperna i åtanke eftersom även sådana dokument kan vara underlag i en antitrustprocess.

V. Den juridiska avdelningens roll

När du utför dina arbetsuppgifter kommer du då och då att stöta på uppträdande eller situationer som väcker antitrustproblem. Om du står inför en situation som kan innebära antitrustproblem – eller om du är osäker på om situationen innebär antitrustproblem – ska du inte fortsätta med uppträdandet eller diskussionen förrän du har rådfrågat din överordnade och kontaktat den juridiska avdelningen.

VI. Rapportering

Alla anställda är skyldiga att omedelbart rapportera alla misstänkta antitrustbrott. Bland skälen till att det är så viktigt att detta görs är att många länder (bland annat USA) har inrättat program för fördragsam behandling som gör det möjligt för företag att undgå brottsrättsligt ansvar om de är först med att rapportera antitrustbrott.

En rapport kan lämnas till någon av följande:

- Din överordnade, såvida du inte misstänker att din överordnade är inblandad i eller har godkänt överträdelsen;
- Den juridiska avdelningen;
- Din etik- och efterlevnadschef eller den globala etik- och efterlevnadsrepresentanten; eller
- UTC:s ombudsman/DIALOG-programmet.

