



United Technologies

# Çalışanlara Yönelik Küresel Antitröst Kılavuzu



United Technologies Corporation (UTC), iştirakleri ve bağılı ortaklıklarının politikası iş yaptığımız her yargı bölgesinin kanunlarına uymaktır. Bu yürürlükteki tüm antitröst kanunlarına dikkatli bir şekilde uymayı kapsar. Her çalışan işlerin bu kanunlara ve UTC'nin *Mesleki Ahlak Kurallarına* uygun bir şekilde gerçekleştirilmesini sağlamaktan sorumludur.

Bu Kılavuz gerekli tavsiyeyi alabilmeniz için antitröst sorunlarını ortaya çıkaran iş durumlarını tanımanıza yardımcı olmak üzere tasarlanmıştır. Bu Kılavuz belli durumlara uygulandığında karmaşık ve detaylı olabilen yürürlükteki antitröst kanunlarının bir özeti değildir. Aynı şekilde, UTC'nin iş yaptığı her bir yargı bölgesinin spesifik antitröst kanunlarını ele almaz. Bunun yerine, genel antitröst ilkelerini değerlendirir ve antitröst endişesi dahi yaratabilecek davranışlardan uzaklaştırmaya çalışır. Antitröst soruları ortaya çıkarabilecek tüm davranışlar önceden Hukuk Bölümünüzle görüşerek değerlendirilmelidir.

Bu Kılavuz iktisaplar, elden çıkarmalar, şirket evlilikleri ve ortak teşebbüsler açısından geçerli olan antitröst kanunlarını ele almaz. Şayet UTC'nin bir şirketin veya varlıklarının kontrolünü alacağı veya bırakacağı veya bir ortak teşebbüs oluşturacağı veya bir ortak teşebbüse katılacağı veya bir kuruluşta azınlık hissesi alacağı veya satacağı bir işlemi değerlendiriyorsanız, Hukuk Bölümünüze danışmalısınız.

## I. Antitröst Kanunları Neden Dikkatimizi Hak Ediyor

Antitröst kanunlarına uymama şirket, çalışanları ve hissedarları açısından büyük riskler getirir. İhlal durumunda verilen cezalar şahıslara verilen hapis cezaları, şahıslara ve şirkete verilen ağır para cezaları ve UTC'nin itibarının derin ve uzun süreli olarak zedelenmesi dahil çok şiddetlidir. Potansiyel tehlikelerden bazıları şöyledir:

1. Antitröst Kanunlarına Uymayan Çalışanlar Disiplin Cezasına Tabi Olacaktır — İhlalin ciddiyetine bağlı olarak, bu işlem çalışanın işine son vermesi içerebilir.
2. Hapis — Bazı ülkelerdeki kanunlar antitröst kanunlarının ihlali halinde cezai yaptırımlar uygular. Örneğin, Sherman Yasasının, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki temel federal antitröst yasasının ihlali çoğu durumda ağır bir suçtur. Her bir kusur için, şahıslar on yıla kadar hapis cezası ve 1 milyon dolara kadar para cezası alabilir. ABD hükümeti ağır suç davalarını dikkatli bir şekilde takip eder

ve fiyat sabitleme, ihaleye fesat karıştırma ve müşteri veya piyasa tahsisi gibi ciddi antitröst ihlallerine ağır hapis cezaları verilmesinde ısrar eder. Avrupa Birliği ve Çin dahil diğer ülkelerdeki kanunlar cezai yaptırımlar öngörmese de, bu kanunların ihlalleri hem şirket açısından hem de kişisel olarak sizin açınızdan ciddi sonuçlar doğurabilir.

3. Büyük Para Cezaları — Mali para cezaları bir kanun ihlali bulan yargı bölgesine göre değişiklik gösterir. ABD'de bir kuruluş 100 milyon dolara kadar veya suçtan kaynaklı parasal kazancın veya kaybın iki katına kadar para cezası alabilir. Avrupa Birliği'nde, para cezaları UTC'nin dünya çapındaki gelirlerinin %10'u kadar olabilir. (ABD, Avrupa Birliği, Meksika, Brezilya, Hindistan ve Rusya dahil) çeşitli yargı bölgelerindeki yakın zamanlı para cezaları onlarca milyon dolar ile yüzlerce milyon dolar arasında olmuştur.
4. Büyük Tazminat Davaları — Antitröst davalarında verilen tazminat kararları yüzlerce milyon dolara ulaşabilir. ABD'de, başarılı davacılar otomatik olarak belirlenen fiili zararın üç katı tazminat alırlar. Üç katı tazminattan cazip bulan müşteriler ve hatta tedarikçiler genellikle ABD'de olağan ticari anlaşmazlıkları antitröst ihlallerine dönüştürmeye çabalar. ABD dışında artan sayıda yargı bölgesi de rekabetle mücadele faaliyetlerinden zarar gördüğünü iddia eden özel davacılar dava hakkı tanımaya başlamıştır.
5. Müşterek ve Mütessesil Yükümlülük — Şirketin etkilenen piyasadaki payı son derece küçük olsa dahi, antitröst kanunlarının ihlaline karışan her bir kişi ve kuruluş ortaya çıkan zararlardan veya masraflardan %100 yükümlüdür. Ayrıca, şirket ve sigortacısı şahısları bu yükümlülüğe karşı tazmin edemez.
6. Mahkeme Emirleri/Muvafakat Anlaşmaları — Mahkeme emirleri, “haksız uygulamayı durdurma emirleri”, diğer mahkeme kararları ve muvafakat veya sulh sözleşmeleri asıl ihlalin kapsamının ötesine geçen yasaklar içerebilir. On yıllar sürebilen ve düzenli ve sıkıntılı hükümet gözetimi gerektirebilen bu yasaklar gelecekteki iş fırsatlarını ve diğer fırsatları ciddi şekilde zedeleyebilir.
7. Dünya çapındaki Antitröst Kanunları — Çoğu ABD eyaleti, Avrupa Birliği ve AB üye devletleri, Brezilya, Kanada, Çin, Japonya, Kore, Meksika, Rusya, Güney Afrika, İngiltere ve diğer 100 kadar ülke dahil dünya çapında çoğu ülke birbirine benzer ancak farklı yürürlük mekanizmaları olan antitröst kanunlarına sahiptir. Bir yargı bölgesinde kanunların ihlali çok sayıda düzenleyici

kurumun araştırma yapmasına veya aynı konuda iki veya daha fazla mahkemede dava açılmasına ve dolayısıyla savunma ile ilgili masrafların, kaybedilen vaktin ve itibar zedelenmesinin artmasına neden olabilir.

8. Hükümet Yüklenici Mahrumiyeti — UTC medeni veya cezai antitröst kanun ihlallerinden dolayı ABD hükümeti (dünya çapında en büyük tekil müşterimiz) ve diğer federal, resmî, yerel ve yabancı hükümetlerle sözleşme yapmaktan men edilebilir.
9. Gizli Bilgilerin İfşası, İşin Uygunsuzluğu ve Mali Sıkıntı - Elektronik postalar ve ön duruşma incelemesinde sağlanan kişisel günlükler dahil şirket personelinin yeminli ifadeleri ve kurumsal belge üretimleri mahkemede, diğer kamu forumlarında kamuya açıklanabilir veya basınla paylaşılabilir. Söz konusu davranış yasal olsa dahi bu ifşa itibarımızı zedeleyebilir.
10. Vakit Kaybı — Tazminatlara ve masraflara ilaveten, antitröst davaları davanın savunmasında yardım sağlaması gereken şirket çalışanlarının ve yöneticilerinin vaktini ve enerjisini de büyük oranda harcar. Genel faaliyetler arasında çok sayıda şirket belgesinin, elektronik dosyanın bulunması, incelenmesi ve oluşturulması, şahitlik yapmak için hazırlık yapılması, uzun yazılı sorguların yanıtlanması, karşı tarafın avukatlarının ifadelerine dayanılması ve davada tanıklık yapılması gibi faaliyetler yer alır.
11. Yasal Savunmanın Yüksek Maliyetleri — Antitröst davasında ve hükümet soruşturmalarında savunma yapmak pahalıdır, özel antitröst danışmanı ve uzman antitröst ekonomisti, muhasebeci ve diğer tanıklar gerektiren pahalı bir işlemdir. Ayrıca, fiili zarar için düşük bir tazminat ödense de, kazanan davacıların avukat masrafları da ödenir. Sigorta olmayabilir veya sigorta kapsamı bu yasal savunmanın maliyetlerini ödemeye yeterli olmayabilir veya uygulanamayabilir. Şirket kanuna aykırı uygulamada masum olsa dahi, sonuç UTC'nin işletme bütçesinde ciddi maliyetlere sebep olabilir.

## II. Hükümet İncelemeleri, Aramalar ve El Koymalar

Resmi kurumlar geniş soruşturma yetkilerine sahiptir. Resmi düzenleyici kurumlar “şafak baskınları” ile önceden uyardıktan sonra şirketleri ziyaret edebilir, şirket binasını (ve belli koşullarda özel mülkleri) arayabilir ve kanıt teşkil edebilecek tüm materyallerin kopyalarını alabilir. Sözlü ifadelerle danışabilir, sorulara yazılı yanıt verilmesini isteyebilir, ilgili şirketlerin, rakiplerin ve davanın gerçeklerini tesis edebilecek diğer üçüncü tarafların dahil olduğu duruşmalar yapabilir.

Tabii ki yerinde teftiş çok ciddi bir konudur, ancak yersiz alarm için bir sebep olmamalıdır. Şirketin herhangi bir kanunu ihlal ettiği anlamına gelmez. Uygun kılavuzlara uyulursa, denetim en az seviyede aksamaya neden olur. Ancak, her halükarda bir resmi kurumun yerinde teftişi dikkatli ve uygun bir şekilde gerçekleştirmesi zorunludur.

Bir resmi kurumdan bilgi talebi veya belge arama talebi aldığınız zaman derhal Hukuk Bölümüne bilgi vermelisiniz. Müfettişlerle veya soruşturmacılarla herhangi bir konuyu görüşmeden önce bir avukatın hazır bulunduğundan, ancak soruşturmayı engellememesini sağlamak için elinizden gelen çabayı göstermelisiniz. Ayrıca icra memurlarının incelediği ve/veya kopyaladığı belgeleri dikkatli bir şekilde takip etmelisiniz.

## III. İncelemeye Tabi İş Uygulamaları: Müşterek ve Tek Taraflı Davranış

Antitröst kanunları etkin rekabetin en iyi ekonomik kaynak tahsisini sağlayacağı ve böylelikle ürün ve hizmetlerin en düşük fiyatlarda ve en yüksek kalitede sunulacağı öncülüne dayanır. Bu hedefi desteklemek için antitröst kanunları genellikle iki davranış biçimini yasaklar: (1) rekabeti makul olmayan bir şekilde engelleyen müşterek eylem ve (2) bir şirketin tekel gücünü muhafaza eden veya bir şirketi tekel durumuna sevk eden veya bu durumu ciddi bir şekilde tehdit eden uygunsuz tek taraflı eylemi (“hakim durumun suistimali” de denir). Antitröst kanununun diğer yönleri, fiyatlandırmada belli ayrımcılık türlerini ve diğer adil olmayan ticaret uygulamalarını yasaklar.

Aşağıdaki açıklama rakipler, müşteriler ve tedarikçilerle yapılan anlaşmalarda ortaya çıkabilecek en yaygın antitröst sorunlarını özetler ve bunlara ilişkin yönlendirme sağlar:

## A. Rakiplerle Yapılan Anlaşmalar

Rakiplerle yapılan sözleşmeler ve anlaşmalar antitröst kanunları uyarınca en önemli sorunları doğurur, bu nedenle resmi düzenleyicilerin ve özel davacıların incelemelerine davetiye çıkarır. UTC'nin politikası hangi ürünlerin ve hizmetlerin sunulacağı, nerede ve nasıl sunulacakları ve bunlar için ne kadar para talep edileceğiyle ilgili kendi bağımsız kararlarını vermektir. Hukuk Bölümü tarafından evvelden açıklığa kavuşturulmadıkça ürünlerin veya hizmetlerin müşterilere ne zaman ve nasıl sağlanacağı ile ilgili kararları verme sürecine rakip asla dahil edilmemelidir.

Bir rakip şirkete karşı iş kazanmak için çaba gösteren bir taraftır. Şirket müşteri, tedarikçi veya bazı bağlamlarda ortak, başka ortamlarda rakip olan firmalarla iş yapar. Bu gibi durumlarda rakiplerle yapılan anlaşmalara ilişkin şirket politikalarının uygulanmasıyla ilgili herhangi bir sorunuz olursa, derhal Hukuk Bölümüyle irtibata geçmelisiniz.

Antitröst kanunları genellikle rakipler arasında rekabeti sınırlandıran anlaşmaları yasaklar. “Anlaşma” kavramı geniş bir şekilde yorumlanır ve dolayısıyla çalışanlar bir rakiple temas konusunda son derece hassas olmalıdır. Geçerli, yasal bir amacın olmadığı durumlarda, fiyatlar, fiyatlandırma politikaları, indirimler, harcırahlar veya diğer satış hükümleri ile ilgili olarak bir rakip temsilcisiyle anlaşma yapılmamalıdır (veya anlaşmaya varılmaya çalışılmamalıdır). Üretimi sınırlamak, müşteri, pazar veya coğrafi bölge tahsis etmek, bir müşteri veya tedarikçiyi boykot etmek veya teknolojik gelişmeleri bastırmak amacıyla rakiplerle anlaşma yapmaya (veya anlaşma yapmaya çalışmaya) karşı da benzer yasaklar vardır.

Gizli anlaşmaları önlemek için, bir rakip firmadan UTC'ye katılan çalışanların önceki işverenlerine ilişkin hassas bilgileri veya müseccel bilgileri rekabetçi bir şekilde görüşmemesi, paylaşmaması veya kullanmaması gerekir. Bu ihale bilgilerini, müşteri listelerini, fiyatlandırma verilerini ve finansal verileri, teknik kılavuzları, tasarımları veya stratejik planları veya iş planlarını içerir. Önceki işverenden alınan bilgilerin tamamen hassas veya müseccel olarak görülüp görülmemesi gerektiği konusunda bir sorunuz varsa, bilgileri kullanmadan veya paylaşmadan önce Hukuk Bölümüyle görüşün.

*Bir Anlaşma Nedir?* Bir anlaşma, anlaşmanın taraflarının belli bir şekilde hareket edeceği veya etmeyeceği ile ilgili taahhüt değişiminde bulunmasıdır. Antitröst kanununda “anlaşma” kavramı çok geniştir,

örneğin rakipler arasında fiyatları artırmak veya sabitlemek için yapılan sarih veya yazılı anlaşmaların ötesine geçer. Bir davacı sarih veya yazılı bir anlaşma kanıtı olmaksızın rakipler arasında bir “anlaşma” olduğunu kanıtlayabilir. Jüriler mevcut bilgilerden ve koşullardan bir anlaşma veya “mutabakat” olduğu sonucunu çıkarabilir. Bazı mahkemeler ve jüriler katılımcıların iddia edilen anlaşmanın amacı veya detayları veya anlaşmayı hangi yollardan yürütecekleri hakkında birbirleriyle doğrudan irtibata geçmemiş olsa dahi bir anlaşma olduğu kanısına varmışlardır. Jüriler yalnızca davranıştan veya pazardaki olaylardan (örn. bir rakip sözleşmesinden ortaya çıktığı düşünülen bir fiyat artışı) bir anlaşmanın var olduğu sonucuna ulaşabilir.

Buna göre, çalışanlar başka kişilerin rakipler arasında bir anlaşmanın var olduğu sonucuna varabilecekleri durumlardan kaçınılmalıdır. Kolay bir şekilde geçerli, yasal bir amacınız olduğunu kanıtlayamıyorsanız en güvenli yol bir rakiple toplantı yapmayı veya iletişime geçmeyi reddetmektir. Bir çalışan bir rakiple fiyatlara, ihale tekliflerine, belli müşterilere veya bölgelere ilişkin bilgiler hakkında veya malların yahut hizmetlerin fiyatlandırılması, maliyetleri, marjları veya pazarlanmasına ilişkin bilgiler hakkında asla tartışmamalıdır. Şayet bir rakip bu konulardan herhangi biri hakkında tartışmaya başlarsa, tartışmaya katılmayı derhal reddetmeli, toplantıyı açık bir şekilde terk etmeli veya tartışmayı sonlandırmalı ve derhal Hukuk Bölümüyle irtibata geçmelisiniz. Meşru şirketler arası tedarik işlemleri veya ortak teşebbüsler gibi bu kılavuzdaki istisnalar Hukuk Bölümüyle önceden görüşülerek açıklığa kavuşturulmalıdır. Ayrıca, doğrudan rakibe söylenmesi uygunsuz olabilecek bilgileri bir rakibe aktarmak için danışman veya tedarikçi gibi üçüncü taraflardan faydalanmamalısınız.

*Hangi Anlaşmalar Hukuk Dışıdır?* Mahkemeler belli anlaşma türlerinin rekabeti detaylı soruşturma gerektirmeyecek ölçüde zedelediğini belirlemiştir. Mahkemeler amacını veya yürürlüğünü dahi incelemeyen rekabeti olumsuz bir şekilde etkilediklerini varsaydığı için bu tür anlaşmalar kendiliğinden hukuk dışıdır. Böylesi bir anlaşma akdetme girişimi dahi hukuk dışı ve UTC politikasına aykırı olabilir.

*Fiyat Sabitleme.* Kendiliğinden hukuk dışı olan anlaşmalar arasında en çok öne çıkan fiyat sabitleme ile ilgili anlaşmalardır. Fiyat sabitleme kavramı geniş bir kavramdır ve müşterek bir şekilde fiyat teklifi belirleme, fiyatları sabitleme veya dondurma, fiyat hesaplama için bir formül veya yöntem geliştirme, standart indirim veya iskonto seviyeleri üzerinde anlaşma, standart kredi vadeleri veya teminatları belirleme veya fiyat değişikliklerinin bildirilme süresine karar verme gibi girişimleri kapsar. Bu

davranış hukuk dışı bir fiyat sabitleme eylemi olarak cezai kovuşturmayaya tabi olacaktır.

UTC'nin iş yaptığı çok rekabetçi ortamlarda bir rakibin fiyatlarıyla ilgili kamuya açık bilgilerin izlenmesi ve rekabetçi kalabilmek için fiyat değişikliklerine tepki vermesi tavsiye edilebilir. Hiçbir şey bizi pazar koşullarına göre fiyatları artırma veya rakiplerimizin sunduğu fiyatları karşılamak için kendi fiyatlarımızı düşürme kararlarımızı bağımsız bir şekilde vermekten alıkoyamaz.

Bu nedenle, aksi kanunen yasaklanmadıkça, çalışanlar müşteriler, tedarikçiler ve endüstri yayınları gibi meşru kaynaklardan rakiplerin fiyatlandırma veya maliyet bilgilerini alabilirler. Çalışanlar rakiplerin fiyatları, maliyetleri veya diğer rekabet açısından hassas bilgileri nereden aldıklarını açık bir şekilde belgelendirmelidirler. Ancak, UTC'nin politikası rakiplerle fiyat listelerinin, maliyetlerin, ihale veya fiyat tekliflerinin takas edilmesine izin vermez. Esasen rakipler arasında fiyatla ilgili hiçbir anlaşma olmasa da, bu davranış bir komplo görünümünün oluşmasına sebep olabilir.

*Müşteri veya Bölge Tahsisi.* Rakipler arasında belli müşteriler veya bölgeler için rekabet etmemeye dair anlaşmalar kendiliğinden hukuk dışı görülebilir. Bu nedenle, bir müşteriye veya müşteri sınıfına satış yapmak veya satıştan kaçınmak için bir rakiple anlaşma yapmayın veya anlaşma yapmaya teşebbüs etmeyin. Belli bir coğrafi bölgede satış yapmak veya satıştan kaçınmak veya bir müşterinin işini tahsis etmek, bölüşmek veya paylaşmak için bir rakiple anlaşma yapmayın veya anlaşmaya teşebbüs etmeyin. Aynı zamanda müşteri tahsis etme anlaşmasının olduğu sonucuna varılabileceği bir davranışa asla dahil olmamalısınız. Dağıtım kanalları bağlamında istisnalar önceden Hukuk Bölümü tarafından açıklığa kavuşturulmalıdır.

*Grup Boykotları ve Ortaklaşa Anlaşmayı Geri Çevirme.* Rakipler arasında bir başka rakiple (veya bir müşteri ya da tedarikçiyle) yapılacak anlaşmayı geri çevirmeye yönelik anlaşmalar kendiliğinden hukuk dışı olabilir, özellikle anlaşan rakipler piyasa gücü varsa veya hariç tutulan tarafın etkin bir şekilde rekabet edebilmesi için ihtiyaç duyduğu bazı tesislere, tedariklere veya pazarlara erişimi engelleniyorsa bu anlaşmalar hukuk dışı olabilir. Uygunsuzluk görünümünün dahi ortadan kaldırılması için, evvelden Hukuk Bölümüne danışmadan rakiplerle üçüncü taraflara ilişkin tartışmalara girmeyin, üçüncü tarafları rakiplere şikâyet etmeyin veya bir tedarikçiyi, müşteriye veya rakibi cezalandırmak, zarar vermek veya boykot etmek için işbirliği yapmayı teklif etmeyin.



*Ticaret Odası Faaliyetleri.* Bazı çalışanlar muhtelif zamanlarda çeşitli ticaret odalarına ve meslek kuruluşlarına katılırlar. Ticaret odaları hükümet yönetmeliklerinin izlenmesi, endüstriyi etkileyen veya ürün güvenliğini artıran mevzuat veya sağlık ve güvenlik kanunlarının teklif edilmesi gibi meşru işlevleri gerçekleştirir. Ancak, bu kuruluşlar uygunsuz bir şekilde kullanıldığında rakipler için rekabet açısından hassas sayılabilecek konuları görüşme fırsatı sağlayabilir. Bu nedenle, ticaret odası toplantılarında veya diğer müşterek endüstri faaliyetlerinde yapılan görüşmelerin yalnızca grubun meşru işleyişi açısından gerekli bilgileri içermesi çok önemlidir. Geçmişe bakıldığında hukuk dışı bir anlaşmanın yapıldığı iddialarına sebep olabilecek veya böylesi bir çıkarımı destekleyebilecek tartışmalardan kaçının. Rekabet açısından hassas konuların görüldüğü bir toplantıda bulunmak dahi, bu tartışmalara katılmamış olsanız da sizin ve UTC'nin hukuk dışı bir anlaşmanın tarafı olduğunuzun kanıtı olarak kullanılabilir.

İlk olarak, UTC'nin veya bir çalışanın dahil olduğu herhangi bir ticaret odasının kuruluşu antitröst kanunları hususunda danışmanlık veren bir hukuk müşavirinin olması UTC'nin bir politikasıdır. Bu politikadan sapmalar Hukuk Bölümüne danışmak suretiyle söz konusu olabilir.

İkinci olarak, ortak sektör menfaatini ilgilendiren konular hakkında ticaret odası üyeleri arasında gerçekleştirilen tüm toplantılarla ilgili olarak aşağıdaki prosedürlere uyulması gerekir:

- Mümkünse rekabet açısından hassas konuları içerip içermediğini belirlemek için Hukuk Bölümü tarafından incelenmiş bir gündem evvelden sunulmalıdır. Şayet gündemde uygunsuz konular varsa toplantıya katılmayın. Şayet toplantıdan önce bir gündem göndermek mümkün değilse, Hukuk Bölümünün meslek kuruluşunun faaliyetlerinin kaydını tutabilmesi için toplantıdan sonra Hukuk Bölümüne bu gündemi sunmalısınız. Ticaret odası da toplantı tutanaklarını tutmalı ve şirket temsilcisi bu tutanakları aldıktan sonra Hukuk Bölümüne teslim etmelidir.
- Bir toplantıda rekabet açısından hassas bir konu dile getirilecek olursa, şirket temsilcisi derhal ve açık bir şekilde toplantıdan uzaklaşmalı ve toplantı tutanaklarına bunun işlenmesini istemeli, toplantıyı derhal terk edip Hukuk Bölümünü bilgilendirmelidir.
- En önemlisi, hiçbir şirket temsilcisi fiyatlar, marjlar, satış hükümleri ve koşulları, üretim hacimleri, araştırma ve geliştirme projeleri, müşteriler veya pazarlar hakkında resmi veya gayrresmi bir anlaşma veya uzlaşma yapmamalıdır. Ayrıca, başka bir şirketin fiyatları

veya maliyetleri, pazarlama, üretim veya araştırma planları veya güncel satış veya sevkiyat istatistikleri karşılığında hiçbir bilgi takas edilmemelidir. Rakiplere ifşa edilen bu verilerin derlenmesi ve anonim hale getirilmesi şartıyla ticaret odasının genel sektör istatistiklerini derlemesi için belli geçmiş verilerinin sunulmasına müsaade edilir. Ticaret odasıyla herhangi bir bilgi paylaşmadan önce, veri paylaşımını Hukuk Bölümüne bildirmeli ve Hukuk Bölümünün onayını almalısınız.

- Ticaret odasına ortaklık ilgili iş birimi ve Hukuk Bölümü tarafından önceden onaylanmalı ve bu kılavuza ve iş birimi tarafından yayımlanan herhangi bir ticaret odası kılavuzuna uygun olmalıdır.

Ticaret odası toplantılarının yapıldığı gayriresmi veya sosyal ortamlarda ticaret odasının faaliyetlerinden kaynaklı çok sayıda antitröst problemi ortaya çıkmaktadır. Bu bölümde ticaret odalarıyla ilgili olarak belirtilen tüm kurallar hem resmi hem de gayriresmi faaliyetler ve ortamlar için geçerlidir.

Rakiple temas en ciddi ve hassas antitröst konusudur ve böylesi bir temas gerçekleştiğinde çok dikkatli olunmalıdır. Rakiplerle uygun yazışmalara veya ticaret odasına katılmaya ilişkin sorular Hukuk Bölümüne iletilmelidir.

## **B. Müşterilerle Anlaşmalar**

Düşük maliyet, fiyat ayrımcılığı, bir rakibin ürünlerini veya hizmetlerini kötüleme, bir ürünü veya hizmeti bir başkasına bağlama, tek satış anlaşmaları, müşterilerin yeniden satış koşullarını sınırlama veya meşru bir amaç olmadan, feshetme gibi müşterilere ilişkin belli faaliyetler antitröst sorunlarını ortaya çıkarabilir. Bu uygulamaların büyük çoğunluğu UTC işletme biriminin önemli veya baskın bir pazar konumunun olduğu antitröst incelemelerine açıktır. Bu bölüm genel olarak bu uygulamaları açıklar ve bir işlem yapmadan önce Hukuk Bölümüne danışmanın önemli olduğu durumları tanımlar.

*Maliyetin Altında Fiyatlandırma.* Belli koşullarda, antitröst kanunları şirketlerin ürünlerini ve hizmetlerini ortalama değişken maliyet gibi uygun bir maliyet ölçütünün üzerindeki seviyelerde fiyatlandırmasını gerektirir. Baskın bir şirketin maliyet altında fiyatlandırma yapmasının küçük rakipleri kaçırdığı ve firmanın fiyatları tekrardan artırarak karşılayamadığı maliyetleri ve kaybettiği karı karşıladığı durumlarda bu sorun ortaya çıkar. Antitröst kanunları sıkı bir rekabeti güvence etmeye çalıştığı için bu alandaki antitröst kanunları karmaşıktır, fiyatlarımızdan herhangi birinin

maliyetin altında olduğunun düşünöldüğü durumlarda derhal Hukuk Bölümüyle irtibata geçilmelidir.

*Bağlı ve Paket Satış.* Bağlı satış düzenlemeleri bir satıcının bir ürün (veya hizmet) satın almak isteyen bir müşteriden istediğı ürünü satın alabilmesi için alıcının istemediğı ikinci bir ürünü (veya hizmeti) almayı şart koştuğı durumlarda ortaya çıkar. Satıcı müşterinin istediğı ürün alanında baskın bir pazara sahipse ve müşterinin diğeri ürünü (veya hizmeti) satın almaması halinde birinci ürünü satmayı reddederse, satıcı düzenlemenin hukuk dışı bir bağli satış düzenlemesi teşkil ettiğı iddiasının ortaya atılması riskini ortaya çıkarır. Müşteriye böylesi bir düzenleme teklif edilmeden önce Hukuk Bölümüne danışılmalıdır.

Benzer şekilde, bir satıcının birden fazla ürün (veya hizmet) satın alan bir müşteriye indirim teklif etmesi halinde “paket satış” durumu ortaya çıkar. Satıcı “paketteki” ürünlerden birinde baskın bir pazar konumuna sahipse ve müşteriye ürün “paketini” alması halinde indirim teklif ediyorsa, satıcı düzenlemenin hukuk dışı bir paket satış düzenlemesi teşkil ettiğı iddiasının ortaya atılması riskini ortaya çıkarır. Diğeri taraftan, paket satışlar müşterilerin ürünleri normalden daha düşük fiyat almalarına imkân tanıdığı için genellikle daha rekabetçi ve yasaldir. Müşteriye paket satış olarak nitelendirilebilecek böylesi bir düzenleme teklif edilmeden önce Hukuk Bölümüne danışılmalıdır.

*Tek Satış Anlaşmaları.* Tek satış düzenlemeleri bir alıcının belli bir ürün veya hizmet ihtiyacının tamamını (veya tamamına yakını) tek bir tedarikçiden almayı kabul ettiğı sözleşmeleri kapsar. Şayet anlaşma sınırlı süreliyse ve alıcı ödediğı fiyatı sabitlemekten veya ürünün mevcudiyetini garanti altına aldığından bu düzenlemeler daha rekabetçi olabilir. Ancak, bazı durumlarda önemli bir pazar payına sahip bir şirket tarafından (“baskın firma” veya “pazar gücü” olan firma olarak adlandırılır) bir rakibin fırsatlarını makul olmayan bir şekilde azaltacak biçimde anlaşmalara girildiğinde bu düzenlemeler antitröst sorunlarını ortaya çıkarabilir. Bu nedenlerden dolayı, bu düzenlemeler evvelden Hukuk Bölümüyle görüşülerek açıklığa kavuşturulmalıdır.

*En Çok Kayrılan Ülke Hükümleri.* “En çok kayrılan ülke” veya “MFN” hükümleri genellikle bir tedarikçiyi ürünleri veya hizmetleri bir müşteriye satıcının en düşük fiyatından veya en uygun koşullarda satmaya zorlar. Bu hükümler rekabete zarar veriyorsa antitröst sorunlarını ortaya çıkarabilir (örn. bir tedarikçinin indirim yapma fırsatını azaltır veya eşgüdümlü fiyatlandırmayı kolaylaştırır). Belli bir sözleşme taahhüdünün

rekabete zarar verebilecek bir MFN olup olmadığı duruma özgü bir araştırma gerektirir. Bu nedenle, bir anlaşma tarafına verilen taahhüdün rekabete zarar verebilecek ve ilave yasal analiz gerektirebilecek bir MFN yükümlülüğü teşkil edip etmediği hususunda Hukuk Bölümüne danışmalısınız.

*Perakende Satış Müşterileriyle İlişkiler.* Dağıtıcılarla ürünlerimiz için perakende fiyatları (en düşük veya en yüksek) konusunda anlaşma yapmayın. Tavsiye edilen perakende satış fiyatlarına genellikle izin verilir, ancak böyle bir tavsiyede bulunmadan önce Hukuk Bölümüne danışmalısınız. Hukuk Bölümünün ön onayı olmadan yalnızca şirketin belirttiği pazarlarda ve bölgelerde ve yine yalnızca şirketin belirttiği kişilere satış yapmayı kabul eden müşteriler seçmeyin.

Hem bağımsız hem de şirketin sahip olduğu dağıtım kanallarından (çift dağıtım kanalları) ürünlerimizi dağıtmak antitröst sorunları oluşturabilir, zira şirket aynı zamanda hem müşterilerimizin tedarikçisi, hem de bu müşterilerin rakibi olabilir. Kanun şirketin sahip olduğu ve bağımsız dağıtıcıların fiyatlar, ürün tahsisi veya ürün temini hizmetleri hususunda eşit muamele görmesini gerektirmez, ancak bağımsız dağıtıcılar eşit hüküm ve koşulları almadıklarını görünce genellikle şikâyet ederler. İkili dağıtım anlaşmaları karmaşıktır ve böylesi bir düzenleme yapmadan önce Hukuk Bölümüne danışmalısınız. Ayrıca, şirketin sahibi olduğu dağıtıcılar bağımsız dağıtıcılarla rekabet ettiği için, bunlar arasında fiyat anlaşması olamaz.

*Fesihler.* Bir müşteriyle veya dağıtıcıyla ilişkimizin feshi eksiksiz bir şekilde belgeleyeceğiniz meşru iş sebeplerine dayanmalı ve fesihten önce konuyu Hukuk Bölümüyle görüşmelisiniz.

*Anlaşma Yapmayı Tek Taraflı Geri Çevirme.* Şirketler tek taraflı olarak bir müşteriyle, rakiple veya tedarikçiyle anlaşma yapmamaya karar verebilir. Ancak, önemli bir pazar payına (“pazar gücü”) sahip bir şirketin anlaşma yapmayı tek taraflı olarak reddetmesi bazı durumlarda antitröst sorunlarını ortaya çıkarabilir. Örneğin, şirketi belli bir üründe pazar gücü varsa ve rakiplerinin ürünlerini taşıyan dağıtıcılarla iş yapmayı reddederse, rakiplerinin rekabet etmeleri gereken dağıtıcılara erişimi engellenmiş olur. Benzer şekilde, şayet şirketin pazar gücü varsa ve şirketin kendi kısa vadeli ekonomik menfaatleri doğrultusunda rakiple anlaşma yapmayı reddederse, belli koşullarda antitröst kanunlarını ihlal edebilir. Şayet bir anlaşmayı geri çevirmeyi düşünüyorsanız, ilk olarak Hukuk Bölümüne danışın.

*Fiyat Ayrımcılığı.* Antitröst sorunları veya düzenleyici sorunlar çıkarabilecek bir diğer fiyatlandırma uygulaması da fiyat, promosyonel indirimler veya bir ürüne ilişkin hizmetler açısından farklı alıcılar arasında ayrımcılık yapmaktır. Belli koşullarda, mahkeme teşviklerin, indirimlerin ve diğer hizmetlerin değerini çıkardıktan sonra farklı alıcılara satılan bir ürünün “net” fiyatına bakabilir. Diğer tarafından, kanun rekabeti karşılamak için farklı fiyatlar gerekiyorsa veya iş yapmanın farklı maliyetlerini yansıtıyorsa bu hususta savunma sağlar. Keza ayrımcı fiyatlandırma kanunu da karmaşıktır ve fiyatlarımızdan birinin ayrımcı olarak nitelendirilebileceği durumlarda Hukuk Bölümüyle irtibata geçmelisiniz.

*Kötüleme.* Ürünlerimizi ve hizmetlerimizi rakiplerimizin ürünleri ve hizmetleri ile kıyaslayabiliyor olsak da, rakiplerimizin ürünleri veya hizmetleri ile ilgili adil veya doğru olmayan yorumlar veya kıyaslamalar yapmamak için müşterilerimizle olan günlük pazarlama sözleşmelerimizde dikkatli olmalıyız. Açıklama yanlış yönlendirici olmadığı ve belli satış durumlarıyla ilgili olduğu sürece müşterilere bir rakibin ürünlerinin ve hizmetlerinin olumsuz yönlerini açıklamak yasal olarak uygundur, ancak evvelden Hukuk Bölümüne danışılmalıdır.

### **C. Tedarikçilerle Anlaşmalar**

Müşterilerle anlaşmalarımıza ilişkin çoğu antitröst ilkesi özellikle şirketin önemli veya baskın bir pazar konumunun olduğu yerlerde tedarikçilerle olan ilişkilerimiz için de geçerlidir. Bunun içerisinde bağlı satış ve paket satış düzenlemeleri, fiyat ayrımcılığı, fesihler ve tek satış anlaşmaları yer alır. Tedarikçilerle bu gibi işlemler yapmadan önce Hukuk Bölümüne danışmalısınız.

*Karşılıklılık.* Bir tedarikçinin ürünlerini veya hizmetlerini, tedarikçinin de ürünleri ve hizmetleri bizden alması şartıyla satın almayı kabul etmek belli durumlarda bir antitröst sorunu olarak görülmüştür. Belli bir pazarda pazar gücü olan bir şirketin, bu alım gücünü, tedarikçilerini kendi ürünlerini ve hizmetlerini satın almaya zorlayacak şekilde kullanmaktan kaçınması gerekir. Çoğu durumda, birbirinin ürünlerini satın almak için yasal anlaşmalar yapılandırmak mümkün olabilir. Bu düzenlemeler evvelden Hukuk Bölümüyle görüşülerek açıklığa kavuşturulmalıdır.

*Ayrımcı Fiyat Alma.* Belli koşullarda, antitröst kanunları bir alıcının bile bile bir satıcıyı alıcının rakiplerine ayrımcı fiyat teklif etmeye teşvik etmesini yasaklar. Ayrımcı fiyatlandırma konuları karmaşık olduğunda, daima inceleme için Hukuk Bölümüne danışmalısınız.

*Tedarikçilerin Çifte Rolü.* Genel olarak bir şirketin bir işlemde tedarikçi (veya müşteri) olarak, bir başka durumda rakip olarak hareket edebileceğini farkında olmanız gerekir. Bir tedarikçinin (veya müşterinin) bizim potansiyel bir rakibimiz olduğu veya olabileceği bir durumda, bir rakiple paylaşılması uygun olmayan bilgileri aktarmamaya veya rekabetçi ürün için fiyat veya satış koşulları hususunda bir anlaşma yapmamaya özen göstermeniz gerekir. Rekabetçi bilgilerin aynı zamanda bir rakip olan bir tedarikçiye aktarılmasını önlemek üzere tasarlanmış önlemler geliştirmek için Hukuk Bölümüne danışın.

#### IV. Yanlış Yorumlanabilecek Muğlak İfadelere Dikkat Edin.

Antitröst davalarında genellikle öznel niyet soruları ve güdülerini yer alır, jüriler şirket belgelerinde söylenenlerden anlaşmalar yapıldığı veya pazar gücünün var olduğu sonucunu çıkarabilir. Aşağıda yanlış yorumlanabilecek bazı ifade örnekleri verilmiştir:

##### **Pazar Konumuna İlişkin:**

*“Şirketimizin planı parça pazarında hâkimiyet kazanmaktır.”*

**Endişe:** Bir düzenleyici veya davacı pazarda hukuk dışı tekelleşme girişiminin kanıtı olarak “planın tahakküm kurmak olduğu” yorumuna varabilir. Ayrıca, “pazar” veya “pazar payı” kelimesi antitröst kanununda spesifik bir anlama sahiptir. Satışları, bir ürün teklifini, bir bölgeyi veya rekabetçi bir alanı ifade ederken “pazar” kelimesinin kullanılması düzenleyicinin veya davacının bu açıklamayı yazarın amacına bakılmaksızın antitröst analizi açısından pazar olarak kullanmasına sebep olabilir.

##### **Rakiplerinize ilgili olarak:**

*“Onların hava kaynaklarını kesmeliyiz.”*

**Endişe:** Bir düzenleyici veya davacı “kesme”, “çarpma”, “engelleme”, “yok etme” ve benzeri ifadeleri agresif, meşru rekabetten uzak yıkıcı veya ayrımcı bir plan şeklinde yanlış yorumlayabilir.

##### **Fiyat Sabitleme ile ilgili olarak:**

*“Fiyatların artırılması hususunda sektörde bir görüş birliği olduğu görülüyor.”*

**Endişe:** Bir düzenleyici veya davacı pazardaki olaylara ve pazar güçlerine ilişkin bu meşru yorumun rakiplerin aralarında görüştüğü ve fiyatları artırmaya karar verdiklerinin itirafı şeklinde yorumlayabilir.

### **İlgili Rekabet Alanları ile ilgili olarak:**

*“Kendi pazarlarında kalsınlar; burası bizim bölgemiz.”*

**Endişe:** Bir düzenleyici veya davacı, “kendi pazarları” ve “bizim bölgemiz” ifadelerinin rakiplerin pazar tahsisi yapmak için gizlice anlaşmalarını ifade ettiği yorumunu yapabilir.

### **Belgelerinizle ilgili olarak:**

*“Lütfen okuduktan sonra yok edin.”*

**Endişe:** Bir düzenleyici veya davacı bu ifadenin veya benzer ifadelerin belgenin uygun olmayan bilgiler içerdiği veya hukuk dışı bir davranış teklif ettiği şeklinde yorumlayabilir.

### **Özetle:**

Yanlış yorumlanabilecek ifadelerden kaçınmak için (jest ile yapılsa dahi) yazılarınıza ve konuşmalarınıza özen gösterin. Eski mektup taslakları ve yazışmalar (elektronik olarak saklanan taslaklar dahil), el yazısıyla yazılmış notlar, telefon mesajları, e-posta, metin mesajı veya hızlı mesajlar, kişisel günlükler, ajandalar ve takvimler, sosyal medya platformlarında belirtilen ifadeler dahil bir hükümet soruşturmasında veya davada tüm belgeler istenebilir. Ayrıca, teklif edilen bir iktisap veya ortak teşebbüsün antitröst incelemesi ile ilgili olarak belgelerin hükümete ibraz edilmesi gerekebilir. Yazı yazarken ve konuşurken antitröst ilkelerinin göz önünde bulundurulması son derece önemlidir, daima doğru bir şekilde yazdığınızdan ve konuştuğunuzdan emin olun. Ayrıca, bir üçüncü taraftan adımıza veya lehimize bir belge hazırlamasını talep ettiğimizde, bu belgeler bir antitröst işleminde mahkeme tarafından talep edilebileceği için üçüncü taraf belgelerinin antitröst ilkeleri göz önünde bulundurularak hazırlanması çok önemlidir.

## **V. Hukuk Bölümünün Rolü**

İş sorumluluklarınızı yerine getirirken, zaman zaman antitröst sorunları oluşturan davranışlar veya durumlarla karşı karşıya kalacaksınız. Antitröst sorunları içeren bir durumla karşı karşıya kalırsanız — veya bir durumun antitröst sorunları içerip içermediğinden emin olamıyorsanız — süpervizörünüze danışana ve Hukuk Bölümüyle irtibata geçene kadar davranışa veya konuşmaya devam etmeyin.

## VI. Bildirim

Tüm çalışanlar şüphe duydukları antitröst ihlallerini derhal bildirmekle mükelleftir. Sebepler arasında, şirketin bu sorunu belirlemesi çok önemlidir, bazı ülkeler (ABD dahil) şirketin bir cezai antitröst ihlaline dahil olduğunu bildiren ilk taraf olması halinde kurumların cezai yükümlülükten kaçınmasına imkân tanıyan hoşgörü programlarına sahiptir.

Bir bildirim aşağıdaki birimlere yapılabilir:

- Süpervizörünüzün ihlale katıldığından veya görmezlikten geldiğinden şüphelenmiyorsanız Süpervizörünüze;
- Hukuk Bölümüne;
- Ahlak Kuralları ve Uygunluk Yetkilinize veya Küresel Ahlak Kuralları Uygunluk temsilcisine veya
- UTC'nin Ombudsman/DIALOG Programına.



