



**ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ ΜΕ
ΤΟΥΣ ΝΟΜΟΥΣ ΠΕΡΙ
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ**

Ιούλιος 2010

1. ΔΗΛΩΣΗ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Η πολιτική της BBA Aviation καθορίζει ότι όλοι οι υπάλληλοί της BBA Aviation πρέπει να συμμορφώνονται με την αντιμονοπωλιακή νομοθεσία και την νομοθεσία περί ανταγωνισμού όλων των χωρών όπου δραστηριοποιείται η BBA Aviation. Διευθυντές, προϊστάμενοι και άλλοι με εποπτική ευθύνη, έχουν καθήκον να διασφαλίσουν ότι οι εργαζόμενοι κάτω από την εποπτεία τους γνωρίζουν και συμμορφώνονται με την παρούσα πολιτική. Οποιαδήποτε προτεινόμενη απόκλιση από την παρούσα Πολιτική πρέπει να εγκρίνεται προκαταβολικά από τον Γενικό Διευθυντή του Ομίλου BBA, βάσει νομικών συμβουλών. Η παραβίαση της παρούσας πολιτικής μπορεί να υποβάλλει το άτομο σε πειθαρχικές κυρώσεις συμπεριλαμβανομένης της απόλυσης καθώς και της προσωπικής δίωξης (συμπεριλαμβανομένης και της ποινικής) σύμφωνα με τους σχετικούς νόμους. Να σημειωθεί ότι για εταιρείες της BBA Aviation που συνάπτουν συγκεκριμένους τύπους συμβάσεων με την Κυβέρνηση των ΗΠΑ και διαθέτουν Πολιτική συμμόρφωσης συμβάσεων με την Κυβέρνηση των Ηνωμένων Πολιτειών ισχύουν αυστηρότεροι κανόνες. Δείτε την Παράγραφο 13 του Κώδικα επιχειρηματικής δεοντολογίας και την Παράγραφο 10 της Πολιτικής Συμμόρφωσης Συμβάσεων με την Κυβέρνηση των Ηνωμένων Πολιτειών.

2. ΣΥΝΕΠΕΙΕΣ ΠΑΡΑΒΑΣΕΩΝ

Στην BBA Aviation και στον υπεύθυνο εργαζόμενο μπορεί να επιβληθούν αυστηρές αστικές και σε ορισμένες περιπτώσεις ποινικές κυρώσεις, εάν επιτρέψετε ή συμμετάσχετε σε παράβαση των νόμων περί ανταγωνισμού. Για παράδειγμα, ουσιώδεις αθετήσεις του νόμου περί ανταγωνισμού της ΕΕ, μπορεί να επιφέρουν πρόστιμα μέχρι και 10% των ετήσιων πωλήσεων του Ομίλου BBA παγκοσμίως. Σύμφωνα με τη νομοθεσία των ΗΠΑ, οι επιχειρήσεις μπορεί να υποστούν πρόστιμα μέχρι 20% του εμπορικού αποτελέσματος που επηρεάζεται από την παράβαση. Σε κάποιες χώρες, μεταξύ των οποίων και το ΗΒ και οι ΗΠΑ, τα άτομα που είναι ένοχα για ορισμένους τύπους αντι-ανταγωνιστικής δραστηριότητας, μπορεί να αντιμετωπίσουν φυλάκιση ή/και πρόστιμα. Επιπρόσθετα, συμφωνίες που παραβαίνουν τους νόμους του ανταγωνισμού αυτομάτως ακυρώνονται και συνεπώς δεν μπορούν να εκτελεστούν, που σημαίνει ότι εισοδήματα στα οποία στηρίζεται μια επιχείρηση μπορεί να χαθούν.

Η παραβίαση του νόμου περί ανταγωνισμού μπορεί επίσης να επιφέρει ιδιωτικές αγωγές για την ζημιά που έχει προξενηθεί, με αποτέλεσμα τον τριπλασιασμό των αποζημιώσεων σε ορισμένες χώρες. Η υπεράσπιση για αγωγές και ανακρίσεις κοστίζει σε χρήματα και χρόνο και μπορεί να προξενήσει σημαντική ζημιά στο όνομα της BBA, ακόμα και αν η υπεράσπιση είναι επιτυχημένη. Η εμπλοκή σε οποιαδήποτε ανάκριση από τις αρχές ανταγωνισμού μπορεί να αποτελέσει δυσάρεστη και απειλητική διαδικασία και θα αποσπάσει αναπόφευκτα εσάς και την ομάδα σας από την επιχειρηματική σας δράση. Είναι λοιπόν σημαντικό να κατανοήσετε και να ακολουθήσετε αυστηρά την παρούσα πολιτική, έτσι ώστε η BBA – και εσείς – να αποφύγετε ακόμα και την υπόνοια της παραβίασης των κανόνων ανταγωνισμού.

3. Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΩΝ ΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ

Η συμπεριφορά ή οι συναλλαγές της BBA μπορεί να διέπονται από νόμους ανταγωνισμού της ΕΕ, των ΗΠΑ αλλά και εθνικών νόμων. Κάθε ένας από αυτούς θα πρέπει να εξεταστεί πριν την εμπλοκή σε δραστηριότητα ή συναλλαγή που καλύπτεται από την παρούσα πολιτική. Οι νόμοι αυτοί έχουν ευρύ πεδίο εφαρμογής

και είναι σύνθετοι και καλύπτουν πολλές δραστηριότητες σε όλο το εύρος των επιχειρήσεων και αγορών της ΒΒΑ. Συνεπώς, η παρούσα πολιτική δεν προσπαθεί να περιγράψει κάθε μία και συνολικά τις απαιτήσεις του νόμου λεπτομερώς. Ούτε η πολιτική έχει σχεδιαστεί για να σας μετατρέψει σε νομικό εμπειρογνώμονα στα θέματα που καλύπτει. Ο σκοπός της παρούσας πολιτικής είναι να σας εξοικειώσει με τις κύριες αρχές του νόμου περί ανταγωνισμού που μπορεί να έχει εφαρμογή στις επιχειρηματικές σας δραστηριότητες και να σας βοηθήσει να αναγνωρίσετε πιθανά προβλήματα ή θέματα, ώστε να ζητήσετε την βοήθεια των ειδικών.

Αν έχετε αμφιβολίες ή ανησυχίες, είναι καθήκον σας να ζητήσετε την συμβουλή του Νομικού Τμήματος της ΒΒΑ («Νομικό Τμήμα ΒΒΑ»). Κανένας εργαζόμενος δεν έχει εξουσιοδότηση να προβεί σε ενέργεια η οποία σύμφωνα με συμβουλές που του έχουν δοθεί, μπορεί να παραβιάσει τους νόμους περί ανταγωνισμού.

4. ΟΔΗΓΙΕΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ – ΟΙ ΒΑΣΙΚΕΣ ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΕΙΣ

Μια από τις βασικές αρχές του νόμου περί ανταγωνισμού είναι ότι οι αγορές λειτουργούν καλύτερα όταν οι επιμέρους ανταγωνιστές παίρνουν επιχειρηματικές αποφάσεις ανεξάρτητα από τους άλλους. Για αυτό τον λόγο, οι νόμοι περί του ανταγωνισμού απαγορεύουν στις εταιρείες να συνάπτουν συμφωνίες ή εναρμονισμένες πρακτικές που διαστρεβλώνουν τον ανταγωνισμό ή έχουν πρόθεση να διαστρεβλώσουν τον ανταγωνισμό (έστω και αν τελικά δεν έχουν αυτό το αποτέλεσμα). Συμφωνίες με ανταγωνιστές αλλά και με πελάτες / προμηθευτές μπορούν να διαστρεβλώσουν τον ανταγωνισμό και σε αυτές τις περιπτώσεις θα απαγορευόταν.

Η απαγόρευση καλύπτει συμφωνίες μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων. Συμφωνίες μεταξύ απόλυτα ελεγχόμενων και εξαρτημένων εταιριών του ομίλου ΒΒΑ δεν υπόκεινται στους κανόνες του ανταγωνισμού. Κοινοπραξίες και άλλες συμφωνίες μεταξύ πραγματικών και πιθανών ανταγωνιστών που διεξάγουν επιχειρηματικές δραστηριότητες από κοινού μπορεί να επιτραπεί σε ορισμένες περιπτώσεις, αλλά πρέπει να εξεταστούν από το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ πριν συζητηθούν με ανταγωνιστές και πρέπει να υπόκεινται σε κατάλληλες γραπτές συμφωνίες και οδηγίες, εγκεκριμένες από το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ.

Τι είναι «συμφωνία»;

Οι νόμοι περί ανταγωνισμού λαμβάνουν υπόψη μια ευρεία έννοια του τι αποτελεί «συμφωνία». Οι συμφωνίες δεν περιορίζονται σε επίσημες γραπτές συμβάσεις. Οι προφορικές συμφωνίες, συμφωνίες «κυρίων», συμφωνίες «δια χειραψίας» και «αυτονόητες» ή «σιωπηρές» συμφωνίες και οι εναρμονισμένες πρακτικές επίσης ικανοποιούν αυτή την απαίτηση. Επί της ουσίας, όπου μπορεί να αποδειχθεί ότι υπήρξε σύμπνοια μεταξύ ατόμων ή εταιριών, τότε θα θεωρείται ότι έχει συναφθεί συμφωνία.

Επιπλέον, η απόδειξη ύπαρξης μιας «συμφωνίας» μπορεί να βασίζεται μόνο σε απλές ενδείξεις, όπως ενδείξεις για κίνητρα ή ευκαιρίες που χρησιμοποιήσαν τα μέρη για να έρθουν σε συμφωνία, ακολουθούμενες από ενδείξεις παρόμοιας πορείας δραστηριότητας. Συνεπώς είναι σημαντικό να τεκμηριώνεται ότι δεν έχετε δράσει πάνω σε πιθανή αντι-ανταγωνιστική πρόταση ανταποκρινόμενοι σε τέτοιες προτάσεις με την ξεκάθαρη δήλωση ότι δεν σας ενδιαφέρει να συνεχίσετε τις διαπραγματεύσεις ή να συνάψετε τέτοια συμφωνία. Τέτοιες προτάσεις θα πρέπει να εξετάζονται πρώτα από το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ εάν υπάρχει κάποια ανησυχία και θα πρέπει να αρχειοθετούνται από εσάς και αντίγραφο να αποστέλλεται στον Νομικό Τμήμα ΒΒΑ.

A. Σχέσεις με Ανταγωνιστές

1. Απαγορευμένη συμπεριφορά

Σκευωρία ή οποιαδήποτε συνεννόηση, σχέδιο, διευθέτηση, ή συμφωνία (γραπτή ή όχι) με ανταγωνιστές της BBA που να συνεπάγεται τα παρακάτω θέματα απαγορεύεται απολύτως από την παρούσα πολιτική.

(i) Κόστος και Άλλοι Όροι της Πώλησης

Απαγορεύεται να προβαίνετε σε συζητήσεις, επικοινωνίες, συνεννοήσεις, σχέδια, διευθετήσεις ή συμφωνίες (ρητές ή σιωπηρές) με οποιονδήποτε εκπρόσωπο ανταγωνιστή σχετικά με τιμές, κοστολόγηση, μεθόδους και πολιτικές, αλλαγές στις τιμές, προσφορές ή την προσφορά σε συγκεκριμένες συμβάσεις, επιχορηγήσεις, εκπτώσεις, προωθήσεις, επιστροφές, δικαιώματα, όρους ή συνθήκες πώλησης, έξοδα, κέρδη, παραδόσεις, διανομή/μεταφορά ή οποιοδήποτε άλλο θέμα σε σχέση με ή που να επηρεάζει τιμές ή οποιοδήποτε στοιχείο τιμών. Απαγορεύεται να συζητάτε οποιοδήποτε στοιχείο πιθανής μελλοντικής εμπορικής στρατηγικής της BBA με έναν ανταγωνιστή.

- Αν έχετε εξουσιοδοτηθεί να διαπραγματευθείτε ή να καθορίσετε την τιμή πώλησης της μετοχής της εταιρείας σας ή άλλους όρους ή συνθήκες της πώλησης, κανονικά θα πρέπει να αποφεύγετε συζητήσεις με έναν ανταγωνιστή για τέτοιου είδους θέματα.
- Επίσης απαγορεύεται να συζητήσετε με ανταγωνιστές οποιαδήποτε θέματα γενικών αλλαγών σε τιμές της BBA ή να συζητήσετε με ανταγωνιστές αλλαγές που εκείνοι προτείνουν για τις τιμές τους. Αυτό συμπεριλαμβάνει την περίπτωση πιθανότητας αύξησης ή μείωσης στις τιμές, ή τον πιθανό χρόνο τέτοιων αυξήσεων/μειώσεων.

Ακόμα και αθώες συζητήσεις ή επικοινωνίες με ανταγωνιστές για οποιοδήποτε από τα παραπάνω θέματα είναι επικίνδυνες, ακόμα κι αν δεν έχετε ειδικά την πρόθεση να συνάψετε κάποια συμφωνία. Αν έχετε ανησυχίες πάνω σε αυτό το θέμα, θα πρέπει να ζητήσετε την συμβουλή του Νομικού Τμήματος BBA. Να θυμάστε ότι ο νόμος περί ανταγωνισμού ισχύει ακόμα και αν συναντήσετε ανταγωνιστές σε ανεπίσημο ή κοινωνικό περιβάλλον.

Η BBA θα καθορίζει πάντα τις τιμές και τους όρους πώλησης για τα δικά της προϊόντα και τις υπηρεσίες της **ανεξάρτητα** και **μονομερώς**, σύμφωνα με την δική της αντίληψη των εξόδων της και των συνθηκών της αγοράς. Μπορείτε να εξετάσετε τις τιμές του ανταγωνισμού κατά τον καθορισμό των τιμών της BBA, αλλά πρέπει να λαμβάνετε τις τιμές του ανταγωνισμού από δημοσιευμένους τιμοκαταλόγους ή άλλες πηγές – ΟΧΙ από τον ίδιο τον ανταγωνιστή. Πρέπει να τεκμηριώνετε την πηγή όλων των πληροφοριών ανταγωνιστικής τιμολόγησης που λαμβάνετε (βλ. 2(i) και (ii) παρακάτω).

(ii) Ανταλλαγή Πληροφοριών.

Πρέπει επίσης να επαγρυπνείτε πάντα για να μην συμμετάσχετε σε συζητήσεις ή επικοινωνίες με ανταγωνιστές που συνεπάγονται την ανταλλαγή ευαίσθητων πληροφοριών ως προς τον ανταγωνισμό, όπως τρέχουσες και μελλοντικές τιμολογήσεις (συμπεριλαμβανομένων των εκπτώσεων), περιθώρια, σχέδια για μελλοντικά προϊόντα, εμπορικές στρατηγικές, όρους και συνθήκες πωλήσεων (συμπεριλαμβανομένων των πιστώσεων), στοιχεία μεριδίου αγοράς, στοιχεία παραγωγής και δυναμικού, προσφορές ή πρόθεση προσφοράς, περιοχές πωλήσεων, πελάτες, πρακτικές διανομής, προμήθεια εφοδίων ή οποιοδήποτε άλλο θέμα που επηρεάζει τον ανταγωνισμό. Στην ουσία, οποιαδήποτε επικοινωνία με ανταγωνιστές που συνεπάγεται την ανταλλαγή ευαίσθητων πληροφοριών ως προς

τον ανταγωνισμό, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μαρτυρία σε περίπτωση παράνομης συμφωνίας. Ακόμα και η μονομερής γνωστοποίηση πληροφοριών σε ανταγωνιστή μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μαρτυρία ευρύτερης διευθέτησης συμπεριφοράς με ορισμένο τρόπο.

Αν ποτέ ένας ανταγωνιστής προτείνει αντικανονική συζήτηση ή συμφωνία, ή μονομερώς σας αποκαλύψει ευαίσθητες πληροφορίες ως προς τον ανταγωνισμό, πρέπει να το αναφέρετε αμέσως στο Νομικό Τμήμα BBA .

(iii) Καταμερισμός Πελατών – Κατανομή Αγορών – Περιορισμός Παραγωγής.

Απαγορεύεται να προβαίνετε σε συζητήσεις, επικοινωνία, συνεννόηση, σχέδιο, διευθέτηση ή συμφωνία με ανταγωνιστή για να (α) κάνετε καταμερισμό πελατών μεταξύ υμών ή άλλων ανταγωνιστών, (β) να μοιράσετε πωλήσεις μεταξύ σας, (γ) να περιορίσετε εξαγωγές ή εισαγωγές, ή (δ) να ελέγξετε ή να περιορίσετε παραγωγή, ποιότητα ή έρευνα.

(iv) Από Κοινού Άρνηση Συναλλαγών (Μποϋκοτάζ).

Απαγορεύεται να προβαίνετε σε συζητήσεις, επικοινωνία, συνεννόηση, σχέδιο, διευθέτηση ή συμφωνία με ανταγωνιστή για να περιορίσετε την δραστηριότητα ή να απέχετε από τη δραστηριότητα με συγκεκριμένο πελάτη ή προμηθευτή.

(v) Νοθεία προσφορών

Απαγορεύεται και αυτό. Νοθεία συμβαίνει σε προσφορές όταν οι ανταγωνιστές συντονίζουν της απαντήσεις τους σε διαγωνισμό χωρίς προηγουμένως να ειδοποιήσουν αυτόν που κηρύσσει τον διαγωνισμό. Αυτό μπορεί να αφορά μια συμφωνία για τους όρους της απάντησης ή μια συμφωνία μη ανταπόκρισης (για παράδειγμα, η συμφωνία με έναν ανταγωνιστή ότι μόνο ο ένας από εσάς θα ανταποκριθεί).

Σε μερικές περιπτώσεις, ωστόσο, ακόμα και η ειδοποίηση προς αυτόν που έχει κηρύξει τον διαγωνισμό μπορεί να μην είναι αρκετή για την αποφυγή υπαιτιότητας, αν η συντονισμένη προσφορά θα μπορούσε να έχει σημαντικά αρνητική επίδραση στον ανταγωνισμό.

2. Περαιτέρω Θέματα Συμπεριφοράς προς Εξέταση

(i) Πληροφορίες Ανταγωνισμού

Επιτρέπεται να αποκτήσετε πληροφορίες για την επιχειρηματική δραστηριότητα ενός ανταγωνιστή από τις συνηθισμένες πηγές της αγοράς, όπως πελάτες, προμηθευτές και τον κλαδικό τύπο, και να χρησιμοποιήσετε αυτά τα στοιχεία για να διαμορφώσετε τις εμπορικές πολιτικές της BBA. Ωστόσο, δεν θα πρέπει να επικοινωνείτε με ανταγωνιστές για αυτές τις πληροφορίες ή για να επιβεβαιώσετε πληροφορίες που έχετε λάβει από άλλη πηγή. Ούτε θα πρέπει να χρησιμοποιείτε πελάτες ή προμηθευτές ως μέσο ανταλλαγής ευαίσθητων πληροφοριών ως προς τον ανταγωνισμό με ανταγωνιστές.

Αν λάβετε τιμοκατάλογο ενός ανταγωνιστή ή άλλες τιμολογιακές ανταγωνιστικές πληροφορίες από τρίτους, θα πρέπει να σημειώσετε την πηγή των πληροφοριών και την ημερομηνία απόκτησης επάνω στο υλικό. Αυτό είναι απαραίτητο για να προστατευθείτε από πιθανή παρερμηνεία αργότερα, αν, για παράδειγμα, απαιτηθεί από εσάς να παρουσιάσετε το έγγραφο σε φορέα επιβολής του ανταγωνισμού ή σε ενάγοντα σε αστικό δικαστήριο.

(ii) Ανταγωνιστές που είναι επίσης Πελάτες / Προμηθευτές

Αν ένας ανταγωνιστής επίσης αγοράζει προϊόντα από την BBA, φυσικά πρέπει να

είναι ενήμερος των τιμών της. Παρομοίως, σωστό είναι να λαμβάνει η BBA πληροφορίες τιμών όταν είναι επίσης πελάτης ενός ανταγωνιστή.

Σε όλες αυτές τις περιπτώσεις, ωστόσο, οποιεσδήποτε συζητήσεις με τον ανταγωνιστή θα πρέπει να έχουν σχέση μόνο με ότι είναι αυστηρά απαραίτητο για την συγκεκριμένη διευθέτηση αγοράς/πώλησης. Δεν θα πρέπει να συζητάτε ή να ανταλλάσσετε πληροφορίες για άλλα ευαίσθητα θέματα, σχετικά με τον ανταγωνισμό.

Επιπλέον, για να αποφύγετε ερωτήσεις για την νομιμότητα της περίπτωσης κατά την οποία ελήφθη, θα πρέπει επίσης να σημειώσετε την πηγή και την ημερομηνία πληροφοριών που αποκτήθηκαν από έναν ανταγωνιστή στο πλαίσιο συμφωνίας αγοράς/πώλησης

(iii) Επαγγελματικοί Σύλλογοι

Παρότι από τη μία πλευρά οι επαγγελματικοί σύλλογοι εκτελούν πολλές νόμιμες λειτουργίες (π.χ. κλαδική προώθηση, κρατικές δημόσιες σχέσεις), από την άλλη δημιουργούν κινδύνους, επειδή συνεπάγονται επαφές με ανταγωνιστές. Εφόσον παραβιάσεις του νόμου περί ανταγωνισμού συχνά προκύπτουν σε σχέση με κατά τα άλλα νόμιμες δραστηριότητες των επαγγελματικών συλλόγων, οι φορείς του νόμου περί ανταγωνισμού εξετάζουν προσεκτικά αυτές τις οργανώσεις. Θα πρέπει να προσέχετε για την πιθανότητα κατάχρησης από επαγγελματικό σύλλογο, οποίος κατά τα άλλα έχει νόμιμους σκοπούς.

Θα πρέπει να έχετε υπόψη τα ακόλουθα σημεία:

- Οι επαγγελματικού σύλλογοι δεν νομιμοποιούν την αντι-ανταγωνιστική συμπεριφορά.
- Μια δήλωση πρόθεσης συμμόρφωσης με τον νόμο περί ανταγωνισμού δεν είναι αρκετή για να διασφαλίσει ότι οι δραστηριότητες θα είναι σύμμορφες.
- Να βεβαιώνετε ότι υπάρχει επίσημη ημερήσια διάταξη για συναντήσεις και ότι τηρούνται σωστά πρακτικά. Ιδανικά, η ημερήσια διάταξη για συναντήσεις θα πρέπει να είναι διαθέσιμη προς επισκόπηση προκαταβολικά. Αν κάποιο από τα σημεία της ημερήσιας διάταξης σας προξενεί ανησυχία, συζητήστε το με το Νομικό Τμήμα BBA. Είναι συνηθισμένο να παρακολουθούν την συνάντηση ένας ή περισσότεροι δικηγόροι του επαγγελματικού συλλόγου για να είναι βέβαιο ότι η συζήτηση δεν θα στραφεί σε απαγορευμένες περιοχές. Αυτό πρέπει να ενθαρρύνεται.
- Αν προκύψουν θέματα που θα μπορούσαν να προξενήσουν προβλήματα σύμφωνα με τον νόμο περί του ανταγωνισμού, θα πρέπει να υποβάλλετε ένσταση για αυτές τις συζητήσεις και να ζητήσετε να σημειωθεί η ένστασή σας. Αν η συζήτηση συνεχιστεί, θα πρέπει να αποχωρήσετε από την συνάντηση και να ζητήσετε να σημειωθεί στα πρακτικά ο λόγος της αποχώρησής σας. Θα πρέπει επίσης να κρατήσετε δικές σας σημειώσεις και να ενημερώσετε τον άμεσο προϊστάμενό σας ή το Νομικό Τμήμα BBA.
- Θα πρέπει να ελεγχθούν τα πρακτικά για να βεβαιωθεί η ακρίβειά τους.
- Επίσης δεν θα πρέπει να συζητάτε ευαίσθητα θέματα, σχετικά με τον ανταγωνισμό κατά τη διάρκεια ανεπίσημων επαφών (γκολφ, δείπνο, εμπορική έκθεση, κ.λπ.) με ανταγωνιστές.

Συζητήσεις με ανταγωνιστές σε επαγγελματικούς συλλόγους/εμπορικές εκθέσεις κ.λπ.

Στο πλαίσιο συνεδρίων επαγγελματικών συλλόγων και εμπορικών εκθέσεων και

προμηθευτών, θα βρεθείτε στη θέση να συζητάτε με ανταγωνιστές, είτε επίσημα κατά τη διάρκεια επίσημης συνάντησης, είτε ανεπίσημα για τον κλάδο γενικά.

Παραθέτουμε παρακάτω ως καθοδήγηση μερικά παραδείγματα ή θέματα συζητήσεων που είναι και μερικά που δεν είναι αποδεκτά σύμφωνα με τους νόμους περί ανταγωνισμού. Ο κατάλογος δεν μπορεί να είναι πλήρης, για αυτό ζητήστε οδηγίες από το Νομικό Τμήμα BBA αν έχετε ερωτήσεις ή ανησυχίες.

Μη αποδεκτά θέματα:

- Ποιοι διανομείς ή προμηθευτές να χρησιμοποιηθούν ή όχι
- Η τιμή ή οι όροι ως προς ποια προϊόντα πρέπει να παρασχεθούν ή οι πελάτες ή οι κύριες συμβάσεις στον διαγωνισμό των οποίων συμμετέχει ή δεν συμμετέχει η BBA
- Έξοδα, περιθώρια ή άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τα κέρδη
- Αναμενόμενες παραγγελίες ή απαιτήσεις από τους πελάτες
- Αδημοσίευτες πληροφορίες για νέα προϊόντα ή στρατηγικά σχέδια
- Κανονισμοί συμπεριφοράς ή καλύτερες πρακτικές εργασίας που θα οδηγούσαν στην εναρμόνιση των τιμών, εξόδων ή πρότυπων όρων που θα εφαρμοστούν σε πελάτες, ή πού τα μέλη εμποδίζονται να υπερβούν τα συμφωνημένα πρότυπα εφόσον επιλέξουν να το πράξουν
- Η από κοινού χρήση χώρου ή εξοπλισμού σε βάση άλλη από την περιστασιακή
- Η άρνηση αποδοχής της εισαγωγής κατάλληλων υποψήφιων στον σύλλογο.

Αποδεκτά θέματα:

- Πληροφορίες σχετικές με νέες τεχνολογικές εξελίξεις, ιδέες και εφευρέσεις
- Νέα ή προτεινόμενη νομοθεσία και οι εμπορικές και Νομικές της συνέπειες, αλλά λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν επιτρέπεται η συζήτηση ή ανταλλαγή πληροφοριών επάνω στο πώς οι όροι και οι συνθήκες εμπορικής δραστηριότητας μιας συγκεκριμένης εταιρείας θα επηρεαζόταν από της αλλαγές
- Άσκηση παρασκηνιακής πίεσης και προσέγγιση της Κυβέρνησης
- Στατιστικά στοιχεία, έρευνα αγοράς και γενικές μελέτες του κλάδου, ή οικονομικές προοπτικές ή τάσεις γενικά, αρκεί να έχει σχέση μόνο με «γνώμες και εμπειρία» και να μην περιλαμβάνει εμπιστευτικές ή ευαίσθητες επιχειρηματικές πληροφορίες
- Βέλτιστη πρακτική, ή πρακτικά θέματα και πρότυπα με νόμιμο αντικειμενικό στόχο που έχει σχέση με θέματα όπως το περιβάλλον ή την υγεία και την ασφάλεια. Η συζήτηση θα πρέπει να υπόκειται στην αναζήτηση έγκρισης από το Νομικό Τμήμα BBA για να επιβεβαιώσουμε ότι τυχόν αντίκτυπος στον ανταγωνισμό είναι αποδεκτός σε σχέση με α οφέλη
- Προγράμματα απασχόλησης/σύνταξης, αρκεί να μην υπάρχει συμφωνία για

το τι θα προσφερθεί στους εργαζόμενους.

Κλαδικά στοιχεία

Η συμμετοχή σε νόμιμη άσκηση συλλογής στοιχείων του κλάδου μπορεί να αποτελεί την εξαίρεση στον κανόνα ότι δεν πρέπει να ανταλλάσσετε εμπορικές πληροφορίες με ανταγωνιστές. Παρά ταύτα, η οποιαδήποτε συλλογή κλαδικών στοιχείων πρέπει να υπόκειται σε γραπτές οδηγίες και διαδικασίες για να διασφαλίζεται ότι οι ανταγωνιστές δεν λαμβάνουν πληροφορίες από τις οποίες θα μπορούσαν να συνάγουν ευαίσθητες πληροφορίες για άλλα μέλη της αγοράς. Μερικά σημαντικά σημεία περιλαμβάνουν:

- στοιχεία που υποβάλλονται πρέπει να είναι ιστορικά και όχι προβλέψεις
- κάθε μέλος θα πρέπει να έχει πρόσβαση μόνο στα δικά του επιμέρους στοιχεία και σε συνολικές πληροφορίες δεδομένων. Στοιχεία που έχουν σχέση με επιμέρους ανταγωνιστές δεν θα πρέπει να είναι αναγνωρίσιμα στα άλλα μέλη, και
- οι υποβολές πρέπει να γίνονται προς ανεξάρτητο φορέα ή υπεύθυνο του επαγγελματικού συλλόγου, ο οποίος επίσης δεν θα απασχολείται από κάποιον από τα μέλη.

Πριν συμφωνήσετε να λάβετε μέρος σε διαδικασία μοιράσματος στοιχείων, θα πρέπει να ζητήσετε έγκριση από το Νομικό του Ομίλου.

(iv) Κύκλοι Ανταλλαγής πληροφοριών πιστοληπτικής ικανότητας

Είναι αποδεκτό να δίνετε πληροφορίες πιστοληπτικής ικανότητας και να παίρνετε μέρος σε κύκλους ανταλλαγής πληροφοριών πιστοληπτικής ικανότητας. Ωστόσο, θα πρέπει να είστε προσεκτικοί και να δίνετε μόνο αντικειμενικές πληροφορίες και να μην συζητάτε της αποφάσεις της BBA σχετικά με το αν θα προμηθεύσει ορισμένους πελάτες ή όχι.

Για παράδειγμα:

- Σε απάντηση της ερώτησης «Πιστεύεις ότι η συναλλαγή με τον Πελάτη X αποτελεί πιστωτικό κίνδυνο;»
- Μπορείτε να απαντήσετε: «Ναι, πιστεύω ότι αυτός ο πελάτης αποτελεί πιστωτικό κίνδυνο»
- Δεν μπορείτε να πείτε: «Πιστεύω ότι αυτός ο πελάτης αποτελεί πιστωτικό κίνδυνο. Εγώ δεν θα του προμήθευα τίποτα».
- Ο κίνδυνος με το δεύτερο σχόλιο είναι ότι θα μπορούσε να προκύψει σιωπηρή συμφωνία μεταξύ της BBA και άλλων μελών του κύκλου ανταλλαγής πιστοληπτικών πληροφοριών ότι ο εν λόγω πελάτης θα υποστεί μπουκοτάζ. Αυτό θα αποτελούσε παραβίαση του νόμου περί ανταγωνισμού.

Γενικά η ανταπόκριση σε γνήσιες αιτήσεις για πληροφορίες πιστοληπτικής ικανότητας, πληροφορίες ή η γνώμη σας για έναν πελάτη, είναι αποδεκτές, αρκεί οι πληροφορίες να δίνονται σε γενικό επίπεδο, δηλαδή όχι πληροφορίες σχετικά με τις περιστάσεις που σας οδήγησαν να διαμορφώσετε την άποψή σας για την πιστοληπτική ικανότητα ενός πελάτη, ή για του όρους σύμφωνα με τους οποίους έχετε/δεν έχετε, θα έχετε/δεν θα έχετε συναλλαγές με συγκεκριμένο πελάτη.

B. Σχέσεις με Πελάτες

1. Απαγορευμένη συμπεριφορά

(i) Τιμολόγηση Μεταπώλησης

Οποιαδήποτε συνεννόηση, σχέδιο, διευθέτηση ή συμφωνία με πελάτες (συμπεριλαμβανομένων των διανομέων) αναφορικά με τιμές μεταπώλησης, θα παραβιάζει του νόμους περί ανταγωνισμού, Η παρούσα πολιτική απαγορεύει συμφωνίες ή άσκηση εξαναγκασμού σε πελάτες (χονδρέμπορους, διανομείς ή εμπόρους) αναφορικά με τιμές στις οποίες οι πελάτες της BBA μεταπωλούν τα προϊόντα της BBA. Οι πελάτες της BBA πρέπει να είναι ελεύθεροι να καθιερώσουν τις δικές τους τιμές μεταπώλησης των προϊόντων της BBA.

Παρότι η BBA μπορεί να προτείνει ή να συστήσει τιμές μεταπώλησης, δεν μπορεί να ασκήσει πίεση για την εφαρμογή των προτεινόμενων τιμών μεταπώλησης. Η BBA μπορεί επίσης να επιβάλει ανώτατη τιμή, αρκεί αυτό να μην λειτουργήσει στην πράξη ως σταθερή τιμή.

Αν εκδίδετε κατάλογο συνιστώμενων τιμών ή συζητάτε συνιστώμενες τιμές μεταπώλησης με έναν πελάτη, θα πρέπει πάντα να ξεκαθαρίζετε ότι αυτές οι τιμές αποτελούν μόνο καθοδήγηση και δεν δεσμεύουν τον πελάτη.

Σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να ζητάτε από πελάτες να δώσουν πληροφορίες για τις μελλοντικές τους προθέσεις τιμολόγησης. Επίσης, ποτέ δεν πρέπει να εμπλέκεστε σε συζητήσεις με πελάτες ή να παρέχετε εγγυήσεις ή πληροφορίες σε σχέση με τις μελλοντικές κινήσεις των τιμών άλλων πελατών. Κάθε πελάτης πρέπει να είναι ελεύθερος να καθορίσει τις δικές του τιμές και η BBA δεν πρέπει να ενεργεί με οποιονδήποτε τρόπο που αποτελεί μέσο για την ανταλλαγή πληροφοριών τιμών μεταξύ πελατών. Επιπλέον, η BBA δεν πρέπει να ανταποκρίνεται σε πιέσεις πελατών να επηρεάσει τις αποφάσεις τιμολόγησης άλλων πελατών.

(ii) Πράκτορες και τιμολόγηση

Όταν πραγματοποιεί πωλήσεις μέσω πράκτορα ή εμπορικού αντιπροσώπου, η BBA μπορεί να καθορίσει την τιμή πώλησης του προϊόντος. Ένας πράκτορας (αντίθετα με τον διανομέα) είναι ένας μεσάζων που προμηθεύεται πελάτες για λογαριασμό της BBA, αντί να αγοράζει και να πωλεί προϊόντα ο ίδιος. Παρότι η BBA μπορεί να καθορίσει την τιμή των προϊόντων που εμπορεύεται ένας πράκτορας για λογαριασμό μας, δεν μπορούμε να εμποδίσουμε έναν πράκτορα να μοιραστεί με τον πελάτη προμήθειες που έχει κερδίσει. Στην πράξη, ο πράκτορας πρέπει να είναι ελεύθερος να δώσει στον πελάτη μια μορφή επιστροφής από τις δικές του προμήθειες, αν το επιθυμεί.

Αυτός ο βαθμός ελέγχου είναι ένα πλεονέκτημα της πώλησης μέσω πρακτόρων, αντί μέσω διανομέων. Μη ξεχνάτε όμως ότι οι πράκτορες που λειτουργούν στην Ευρώπη έχουν μερικά δικαιώματα, συμπεριλαμβανομένου του δικαιώματος πληρωμής κατά την διακοπή της συναλλαγής τους με την BBA. Τα διάφορα υπέρ και κατά της συναλλαγής με πράκτορες και διανομείς θα πρέπει να ζυγίζονται.

(iii) Συμφωνίες με Πελάτες / Προμηθευτές

Η πολιτική της BBA είναι να μην συνάπτει, διευκολύνει ή να συμμετέχει με άλλο τρόπο σε άλλου είδους συζητήσεις ή συμφωνίες μεταξύ πελατών/προμηθευτών για τις τιμές πελατών/προμηθευτών ή άλλους όρους και συνθήκες πώλησης ή τους πελάτες στους οποίους μπορεί να πωλούν. Ο νόμος περί ανταγωνισμού απαγορεύει τέτοιου είδους συζητήσεις ή διευθετήσεις μεταξύ πελατών και προμηθευτών της BBA και η BBA θα είχε να αντιμετωπίσει τις ευθύνες της αν διευκόλυne ή παρότρυνε τέτοιου είδους συζητήσεις ή διευθετήσεις από τους πελάτες ή τους προμηθευτές της. Έτσι, για παράδειγμα, δεν θα πρέπει να συμμετέχετε σε καμία διευθέτηση για την οποία μπορεί να σας πλησιάσουν πελάτες ή προμηθευτές προκειμένου να βοηθήσουν στην «σταθεροποίηση» της αγοράς ή τον περιορισμό του ανταγωνισμού

με άλλο τρόπο.

2. Περαιτέρω Θέματα Συμπεριφοράς προς Εξέταση

Οι παρακάτω καταστάσεις επιχειρηματικής δραστηριότητας πρέπει να έχουν προσεκτική διαχείριση επειδή συχνά προκαλούν βάση για ακριβούς δικαστικούς αγώνες σχετικά με τον ανταγωνισμό. Αν έχετε αμφιβολίες, συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα BBA όταν χειρίζεστε τα ακόλουθα θέματα:

Επιλογή και Παύση Πελατών

Η απόφαση έναρξης ή λήξης (ακόμα και για λόγους πιστοληπτικής ικανότητας) μιας επιχειρηματικής σχέσης με οποιονδήποτε πελάτη της BBA, πρέπει να γίνεται *ανεξάρτητα* και *μονομερώς* από την BBA. Σε καμία περίπτωση δεν μπορείτε να πάρετε τέτοια απόφαση με βάση συζητήσεις ή συμφωνίες με οποιονδήποτε άλλο πελάτη ή εν δυνάμει πελάτη ή με οποιονδήποτε άτομο που δεν απασχολείται από την BBA.

Περιορισμοί στην Μεταπώληση

Περιορισμοί που επιβάλλονται σε οποιονδήποτε πελάτη για να περιορίσουν την μεταπώληση των προϊόντων της BBA σε συγκεκριμένους πελάτες ή περιοχές, αποτελούν σημαντικό νομικό κίνδυνο. Οι κίνδυνοι που συνδέονται με περιορισμούς μεταπώλησης αυξάνουν αν οι περιορισμοί επιβάλλονται επιλεκτικά ή αν η BBA επίσης ανταγωνίζεται τους πελάτες που υπόκεινται στους περιορισμούς μεταπώλησης.

Αποκλειστικές Συμβάσεις Αγοράς

Συμφωνίες που απαγορεύουν σε έναν πελάτη να αγοράσει ανταγωνιστικά προϊόντα ή απαιτούν από έναν πελάτη να αγοράσει όλα ή σημαντικό μέρος από τα απαιτούμενα προϊόντα από την BBA, μπορεί να προξενήσει θέματα ανταγωνισμού. Παρακαλούμε ζητήστε καθοδήγηση από το Νομικό Τμήμα BBA.

Γ. Σχέσεις με Προμηθευτές

1. Θέματα Συμπεριφοράς προς Εξέταση

Οι ακόλουθες επιχειρηματικές περιστάσεις πρέπει να τυγχάνουν προσεκτικής διαχείρισης, επειδή μπορεί να προκαλέσουν βάση για ακριβούς δικαστικούς αγώνες σχετικά με τον ανταγωνισμό. Αν έχετε αμφιβολίες, συμβουλευθείτε το Νομικό Τμήμα BBA όταν χειρίζεστε τα ακόλουθα θέματα:

(i) Αμοιβαίες Συναλλαγές

Προσπάθειες να χρησιμοποιηθεί η αγοραστική δύναμη της BBA για να υποχρεώσει έναν προμηθευτή της BBA να αγοράσει προϊόντα της BBA.

(ii) Συμβάσεις Απαιτήσεων

Συμφωνίες που απαιτούν από την BBA να αγοράσει όλες ή σημαντικό μέρος των αναγκών της από έναν προμηθευτή ή η απαίτηση σε προμηθευτή να πωλήσει όλη ή σημαντικό μέρος της παραγωγής του μόνο στην BBA.

Βάσει της πολιτικής της, η BBA αγοράζει πρώτες ύλες, προμήθειες και άλλα προϊόντα με βάση την τιμή, την ποιότητα και την εξυπηρέτηση. Η BBA πωλεί τα προϊόντα της στην ίδια βάση.

Στην ΕΕ, έχετε το δικαίωμα να ζητήσετε έκπτωση ή επιστροφές με βάση τον όγκο των αγορών. Στις ΗΠΑ, οι πωλήσεις αγαθών (όχι υπηρεσιών) παρόμοιας κατηγορίας και ποιότητας σε διαφορετικές τιμές, όταν δεν δικαιολογείται από το κόστος ή την σύγκριση με τον ανταγωνισμό (μεταξύ άλλων), θα αποτελούσαν παραβίαση του αντιμονοπωλιακού νόμου. Σε τέτοιες περιπτώσεις, θα πρέπει να ζητείτε την συμβουλή του Νομικού Τμήματος ΒΒΑ.

(iii) Αποκλειστική Προμήθεια.

Συμφωνίες ότι ένας προμηθευτής θα προμηθεύει αποκλειστικά ή ένα σημαντικό τμήμα της παραγωγής του στην ΒΒΑ.

Δ. Μονομερής Συμπεριφορά

Μια εταιρεία που θεωρείται κυρίαρχος σε ορισμένες από τις αγορές της, μπορεί να παραβιάζει τον νόμο περί ανταγωνισμού αν κάνει κατάχρηση αυτής της θέσης με κάποιο τρόπο, για παράδειγμα αν αναζητά αποκλειστικότητες ή έχει αρπακτική συμπεριφορά. Η κυριαρχία απλώς σημαίνει την ύπαρξη αρκετής αγοραίας δύναμης ώστε να ενεργεί ανεξάρτητα από την αγορά. Δεν περιλαμβάνει απαραίτητα την ύπαρξη πλειοψηφικού μεριδίου της αγοράς, παρότι μερίδιο αγοράς παραπάνω από 50% θεωρείται ότι επιδεικνύει κυριαρχία.

Παραδείγματα κατάχρησης συμπεριλαμβάνουν την τιμολόγηση κάτω από το κόστος για να αποκλειστεί ένας ανταγωνιστής, τη μείωση των τιμών σε συγκεκριμένη περιοχή για να εκμηδενιστεί ο τοπικός ανταγωνισμός, τη χρήση της δύναμης της αγοράς σε μια αγορά για την απόκτηση αθέμιτου πλεονεκτήματος σε άλλη αγορά, αδικαιολόγητες αρνήσεις για προμήθεια, ή τη χορήγηση εκπτώσεων ή επιστροφών σε πελάτες με βάση την αγορά εκ μέρους τους όλων ή σημαντικού ποσοστού των απαιτήσεων τους από την κυρίαρχη εταιρεία. Εκπτώσεις που βασίζονται σε όγκο διακίνησης μάλλον δεν θα δημιουργήσει προβλήματα εντός της Ευρώπης, αλλά καλό θα είναι να ζητηθούν συμβουλές αναφορικά με τις ΗΠΑ.

Ανάλογα με τις περιστάσεις, μπορεί μια ευρεία σειρά συμπεριφορών να θεωρηθεί «αντι-ανταγωνιστική», αν ασκηθεί από κυρίαρχη εταιρεία.

(α) Πωλήσεις Κάτω του Κόστους.

Οι πωλήσεις κάτω του κόστους μπορεί να απαγορευτούν σε ορισμένες περιστάσεις. Πωλήσεις σε τιμές με ασύμφορο ή χαμηλό περιθώριο κέρδους επίσης δημιουργούν ουσιαστικό Νομικό κίνδυνο, ειδικά αν ο στόχος είναι να στοχεύσουν (και να υπονομεύσουν) τις αγορές άλλων προμηθευτών.

(β) Τιμές και Πρακτικές Προώθησης που Δημιουργούν Διακρίσεις

Ο γενικός κανόνας λέει ότι οι τιμές, εκπτώσεις, επιστροφές και όροι πωλήσεων πρέπει να είναι διαθέσιμες σε όλους τους πελάτες που ανταγωνίζονται μεταξύ τους για την αγορά προϊόντων της ΒΒΑ, επί ίσοις όροις. Ωστόσο, διαφορετικοί πελάτες μπορεί να καταβάλλουν διαφορετικές τιμές για το ίδιο προϊόν, αρκεί να υπάρχει αντικειμενική δικαιολογία. Για παράδειγμα, σε κάποιες περιστάσεις, ένας πελάτης που κάνει μεγάλο όγκο αγορών, μπορεί να έχει υψηλότερη έκπτωση από πελάτη που αγοράζει μόνο μικρές ποσότητες προϊόντος, αρκεί να δίνεται η ευκαιρία σε όλους τους πελάτες να επιτύχουν το υψηλότερο επίπεδο έκπτωσης. Ομοίως, προωθητικές καταβολές και υπηρεσίες (π.χ. συνεργατικά προγράμματα διαφήμισης), πρέπει να είναι διαθέσιμα με αναλογικά ίσους όρους σε όλους τους πελάτες που ανταγωνίζονται μεταξύ τους στην μεταπώληση των προϊόντων ΒΒΑ.

Θα πρέπει να κάνετε προκαταβολική ανασκόπηση με το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ για

τυχόν αλλαγές στις τιμές και προωθητικές πρακτικές σας, αν οι προσφορές περιέχουν στοιχεία επιλογής ή διάκρισης, καθώς και σε κάθε άλλη περίπτωση, αν έχετε αμφιβολίες.

γ) Υπερτιμολόγηση

Είναι επίσης παράνομο να χρεώνετε τιμή που είναι υπερβολικά υψηλή. Σε γενικές γραμμές μια τιμή για να είναι υπερβολικά υψηλή, θα πρέπει να είναι υψηλότερη από ότι θα ήταν σε μια ανταγωνιστική αγορά και να μην έχει εύλογη ομοιότητα με την οικονομική αξία των εν λόγω αγαθών / υπηρεσιών. Συχνά, αυτό είναι δύσκολο να αποδειχθεί.

(δ) Άρνηση Προμήθειας

Σύμφωνα με τον γενικό κανόνα και μέσα στο πλαίσιο των συμβατικών της υποχρεώσεων, η BBA έχει το δικαίωμα να αποφασίζει με ποιον θα συνεργάζεται και με ποιον όχι, αρκεί να το πράττει ανεξάρτητα και η απόφαση να μην είναι μέρος συμφωνίας με άλλο άτομο ή εταιρεία.

Συνεπώς, η BBA έχει το δικαίωμα να παύσει πελάτες για νόμιμους επιχειρηματικούς λόγους, όπως πιστωτικό κίνδυνο ή ανεπαρκή απόδοση. Ωστόσο, αν η BBA διατηρεί κυρίαρχη θέση στην συγκεκριμένη αγορά, τότε η άρνηση προμήθειας προϊόντων σε υπάρχοντα πελάτη χωρίς αντικειμενική δικαιολογία μπορεί να θεωρηθεί κατάχρηση.

(ε) Διευθετήσεις «Πακεταρίσματος» ή Δέσμευσης

Αυτό αναφέρεται σε συμφωνίες που απαιτούν από έναν πελάτη να αγοράσει ένα προϊόν της BBA αν θέλει να αγοράσει ένα άλλο προϊόν της BBA (εκτός, για παράδειγμα, αν υφίστανται πραγματικοί λόγοι ασφάλειας). Όπου η BBA έχει σημαντική δύναμη στην αγορά ή κυριαρχία στο πακεταρισμένο προϊόν της BBA, τέτοιες διευθετήσεις πακεταρίσματος απαγορεύονται ρητά. Οποιαδήποτε πρόταση πακεταρίσματος πωλήσεων πρέπει να ανασκοπείται από το Νομικό Τμήμα BBA πριν προσφερθεί σε πελάτες.

(στ) Επιστροφές λόγω Όγκου Πωλήσεων

Η προσφορά σε πελάτες αυθεντικών επιστροφών ή εκπτώσεων με βάση τον όγκο επιτρέπεται στην ΕΕ αλλά πριν γίνει το ίδιο στις ΗΠΑ πρέπει να ζητηθούν συμβουλές. Ωστόσο, αν οι επιστροφές ή εκπτώσεις προσφέρονται για να δεσμευθεί ένας πελάτης με έναν προμηθευτή, εξαιρώντας άλλους προμηθευτές, τότε μπορεί να θεωρηθούν καταχρηστικές. Όταν προσφέρετε εκπτώσεις ή επιστροφές σε πελάτες σε αγορές όπου η BBA μπορεί να είναι κυρίαρχη, θα πρέπει να συμβουλευέστε το Νομικό Τμήμα BBA.

Ε. Πνευματική Ιδιοκτησία

Εξαιρέση στον νόμο περί ανταγωνισμού αποτελούν τα δικαιώματα εκμετάλλευσης ευρεσιτεχνίας, καθώς δίνουν «περιορισμένο μονοπώλιο» στον ιδιοκτήτη τους. Παρ' όλα αυτά, υπάρχει η πιθανότητα παραβίασης του νόμου περί ανταγωνισμού αν το περιορισμένο μονοπώλιο τύχει κατάχρησης ή κακής χρήσης. Παρόμοια θέματα μπορεί να προκύψουν στον χώρο της τεχνολογίας, της πνευματικής ιδιοκτησίας (copyright), και των εμπορικών σημάτων. Αυτά τα θέματα μπορεί να είναι σύνθετα και συχνά χρήζουν προσεκτικής ανάλυσης ως προς τεχνικά θέματα, θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας και αντιμονοπωλιακά θέματα. Αν έχετε εμπλακεί με τέτοια θέματα (ευρεσιτεχνίες, εμπορικά σήματα, τεχνολογία, πνευματική ιδιοκτησία (copyright)) ειδικά αναφορικά με την αδειοδότηση δικαιωμάτων, θα πρέπει να συμβουλευτείτε το Νομικό Τμήμα BBA για να βεβαιωθείτε ότι είστε σύμμορφοι με τον

Νόμο.

ΣΤ. Κρατικές Αιτήσεις για Πληροφορίες ή Ανακρίσεις

Η συνεργασία με κρατικούς φορές που αναζητούν πληροφορίες για την λειτουργία της ΒΒΑ, αποτελεί πολιτική της εταιρείας. Ταυτόχρονα, η ΒΒΑ δικαιούται τους μηχανισμούς διασφάλισης που παρέχει ο νόμος στα άτομα για τα οποία διεξάγονται ανακρίσεις. Συνεπώς, θα πρέπει να πληροφορήσετε οποιονδήποτε κρατικό εκπρόσωπο ζητήσει αντίγραφα εγγράφων ή πρόσβαση σε αρχεία, πως παρότι είναι πολιτική της ΒΒΑ να συνεργάζεται με όλες τις αρχές, το θέμα πρέπει να παραπεμφθεί στο Νομικό Τμήμα ΒΒΑ. Αυτή η διαδικασία θα πρέπει να ακολουθείται είτε η αίτηση γίνεται γραπτώς (π.χ. επιστολή, κλήτευση, κ.λπ.) είτε με τη μορφή της προσωπικής επίσκεψης από τον εκπρόσωπο. Σε όλες τις περιπτώσεις, θα πρέπει να ζητηθεί η επίδειξη ταυτότητας και να γίνει άμεση επαφή με το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ.

Ζ. Χρήση της Γλώσσας

Συγγραφή εγγράφων

Εσωτερικά ή εξωτερικά υπηρεσιακά σημειώματα και email γράφονται συχνά για θέματα που αφορούν στον ανταγωνισμό. Κάποιες φορές, λόγω αμφοσημίας ή υπερβολής, αυτά μπορεί να δώσουν την ανακριβή εντύπωση ότι υπήρξε επαφή με ανταγωνιστές ή πελάτες αναφορικά με τις τιμές ή άλλα θέματα που είναι ευαίσθητα σε σχέση με τον νόμο περί ανταγωνισμού. Όλα τα υπηρεσιακά σημειώματα και email πρέπει να είναι γραμμένα με καθαρότητα και προσοχή ώστε να αποφεύγονται οι παρερμηνείες. Προτείνουμε να έχετε υπόψη τις ακόλουθες κατευθυντήριες όταν γράφετε υπηρεσιακά σημειώματα και email:

Όχι:

- στην χρήση λέξεων που υπονοούν μυστική ή πιθανή παράνομη συμπεριφορά, π.χ. «παρακαλώ καταστρέψτε αφού το διαβάσετε» ή «αυτό δεν θα έπρεπε να σας το πω, αλλά...».
- στην υπερεκτίμηση της σημασίας της ανταγωνιστικής θέσης της ΒΒΑ ή της παραγωγής μας ή της στρατηγικής μας μάρκετινγκ. Για παράδειγμα, μην χρησιμοποιείτε όρους όπως «κυρίαρχη θέση» ή πείτε ότι οποιαδήποτε κίνηση θα «χαντακώσει τον ανταγωνισμό» ή δηλώσετε ότι είμαστε «οι κορυφαίοι στις τιμές». Στη χρήση λεκτικού από πολεμικές μεθόδους ή ανταγωνιστικά σπορ που πρέπει να αποφεύγεται για την περιγραφή της στρατηγικής της ΒΒΑ, καθώς τείνει να υπερεκτιμά την ανταγωνιστική θέση της ΒΒΑ στην αγορά, την επίδραση των ενεργειών της και την επιθυμία να αποκλείσει τους ανταγωνιστές της.
- στην περιγραφή των ανταγωνιστικών δραστηριοτήτων των ανταγωνιστών ή πελατών ως ανεπιθύμητες ή αθέμιτες. Οι πελάτες χάνονται δεν «κλέβονται», η μείωση των τιμών δεν είναι «αντιδεοντολογική» και οι πελάτες που χρεώνουν χαμηλότερες τιμές από άλλους, δεν είναι «αντικομοφορμιστές», «κατεργάρηδες» ή «ανεύθυνοι».
- στον υπαινιγμό ότι ένας πελάτης ή μια τάξη πελατών τυγχάνει ειδικής μεταχείρισης, π.χ. με τη χρήση της έκφρασης «μόνο για εσάς».
- στη χρήση λεκτικού που υπαινίσσεται ψευδώς ότι έχετε συνεργαστεί με ανταγωνιστές, π.χ. «κλαδική συμφωνία» ή κλαδική πολιτική».

- στη χρήση εκφράσεων που θα μπορούσαν να δίνουν την εντύπωση ότι είναι επιπόλαιες ή ότι χρησιμοποιείτε κάποιο κώδικα. Για παράδειγμα, αναφερθείτε σε έναν ανταγωνιστή με το όνομά του, όχι ως «τους φίλους μας τους Γερμανούς». Μη χρησιμοποιήσετε κωδικούς αντί για ονόματα για να αναφερθείτε σε έργα που είναι πραγματικά εμπιστευτικά.

Έγγραφα που περιέχουν απρόσεκτα και ακατάλληλα λόγια, μπορεί να κάνουν μια απολύτως νόμιμη συμπεριφορά να φαίνεται ύποπτη. Ο χρόνος που ξοδεύεται για την ξεκάθαρη συγγραφή ενός εγγράφου και για να ακολουθήσετε τις οδηγίες αυτές, είναι σημαντικό μέρος της προσπάθειας που κάνουμε για να συμμορφωθούμε με τον νόμο περί ανταγωνισμού. Το Νομικό Τμήμα BBA θα σας βοηθήσει ευχαρίστως.

Ναι:

- Στην τακτική και συστηματική απόρριψη των εγγράφων εκείνων που έχουν ξεπεράσει την χρησιμότητά τους και που δεν χρειάζεται να διατηρούνται για τη συμμόρφωση με τις νόμιμες απαιτήσεις, ή την Πολιτική Διατήρησης Αρχείων της BBA.
- Στην σημείωση «Ιδιωτικό και Εμπιστευτικό» και τήρηση ξεχωριστά των εγγράφων επικοινωνίας με το Νομικό Τμήμα BBA ή τους εξωτερικούς δικηγόρους που έχουν σχέση με την αναζήτηση και λήψη νομικών συμβουλών. Για να διατηρηθεί η προνομιακή τους κατάσταση, μην τα κυκλοφορείτε εκτός της BBA. Όμως θα πρέπει να γνωρίζετε ότι σύμφωνα με τον νόμο περί ανταγωνισμού της ΕΕ, μόνο οι συμβουλές που δίνονται από εξωτερικούς νομικούς συμβούλους που ασκούν το επάγγελμα σε Κράτος-Μέλος της ΕΟΠ προστατεύονται από το δικηγορικό απόρρητο ενώ οι συμβουλές του Νομικού Τμήματος BBA δεν καλύπτονται.
- Στην ανταπόκριση αντι-ανταγωνιστικών προσφορών ή προτάσεων ξεκαθαρίζοντας ότι εσείς και η BBA δεν επιθυμείτε να εμπλακείτε σε πιθανή αντι-ανταγωνιστική δραστηριότητα και επομένως δεν επιθυμείτε να προχωρήσετε με αυτή τη συζήτηση. Βεβαιωθείτε ότι αυτού του είδους οι απαντήσεις διατηρούνται σε αρχείο και αντίγραφο τους αποστέλλεται στο Νομικό Τμήμα BBA.

H. Συμμόρφωση

Η συμμόρφωση με αυτήν την Πολιτική θα έχει την ίδια βαρύνουσα σημασία με τις υπόλοιπες πολιτικές που ισχύουν σε όλα τα κλιμάκια της BBA Aviation. Όλοι οι Διευθύνοντες Σύμβουλοι θα πρέπει να υπογράφουν μια δήλωση γνωστοποίησης δύο φορές ετησίως (μία στο μέσον του έτους και μία στο τέλος αυτού) αποδεχόμενοι και παραδεχόμενοι την παραλαβή αντιτύπου της παρούσας Πολιτικής, την κοινοποίηση της Πολιτικής στους άμεσους υφισταμένους τους καθώς και τη γνωστοποίηση τυχόν γνωστών παραβιάσεων της Πολιτικής, στο βαθμό που δεν είχε προγενέστερα γίνει αναφορά όπως απαιτείται από τα όσα ορίζονται στην Πολιτική.

Η παρούσα πολιτική και η συμμόρφωση με αυτήν θα αποτελέσει αντικείμενο αναθεώρησης στο πλαίσιο του Προγράμματος Εσωτερικού Ελέγχου της BBA Aviation.

ΠΡΟΣΑΡΤΗΜΑ

ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΣΥΜΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΗΣ ΒΒΑ ΜΕ ΤΟΥΣ ΝΟΜΟΥΣ ΠΕΡΙ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

ΓΕΝΙΚΑ ΝΑΙ ΚΑΙ ΟΧΙ

Όλοι οι εργαζόμενοι της ΒΒΑ ευθύνονται για συμμόρφωση με τους κανόνες του ανταγωνισμού και αυτούς κατά των μονοπωλίων. Καθένας από τους εργαζόμενους πρέπει να τηρεί τα ακόλουθα **Ναι** και **Όχι**:

ΝΑΙ

- Ζητείστε οδηγίες από το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ πριν συναντήσετε έναν ανταγωνιστή
- Τεκμηριώστε οποιαδήποτε επαφή με ανταγωνιστές.
- Ζητείστε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος ΒΒΑ πριν συνάψετε οποιαδήποτε διευθέτηση με ανταγωνιστή.
- Ζητείστε οδηγίες από το Νομικό Τμήμα ΒΒΑ πριν εγγραφείτε ή ανανεώσετε την εγγραφή σας σε επαγγελματικό σύλλογο.
- Αντιμετωπίστε ισότιμους πελάτες ή διανομείς με συνεπή τρόπο.
- Ζητείστε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος ΒΒΑ πριν αρνηθείτε να προμηθεύσετε υπάρχοντα πελάτη ή διανομέα ή αλλάξετε ουσιαστικά τους όρους συνεργασίας μαζί τους.
- Ζητείστε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος ΒΒΑ πριν συζητήσετε την χορήγηση ή λήψη άδειας για την εκμετάλλευση ευρεσιτεχνίας, εμπορικού σήματος ή τεχνολογίας.
- Ζητείστε τη συμβουλή του Νομικού Τμήματος ΒΒΑ πριν αρνηθείτε τη δημοσίευση τεχνικών στοιχείων ή κοπιράιτ σε τρίτους όταν την ζητήσουν.
- Αναποκριθείτε σε αντι-ανταγωνιστικές προσφορές ή προτάσεις ξεκαθαρίζοντας ότι εσείς και η ΒΒΑ δεν επιθυμείτε να εμπλακείτε σε πιθανή αντι-ανταγωνιστική δραστηριότητα και επομένως δεν επιθυμείτε να προχωρήσετε με αυτή τη συζήτηση. Βεβαιωθείτε ότι αυτού του είδους οι απαντήσεις διατηρούνται σε αρχείο και αντίγραφο τους αποστέλλεται στο Νομικό Τμήμα ΒΒΑ.
- Να είστε περήφανοι για την παρούσα πολιτική και τη δημιουργία καθεστώτος συμμόρφωσης για την ΒΒΑ. Ο νόμος περί ανταγωνισμού είναι δεδομένο της επιχειρηματικής ζωής και είναι προς το συμφέρον όλων μας αλλά και αυτό των πελατών μας, να είμαστε σύμμορφοι.

ΟΧΙ

- Μην συνεργάζεστε με ανταγωνιστές σε σχέση με τιμές ή άλλους όρους ή συνθήκες πώλησης.
- Μην συμφωνείτε με ανταγωνιστές για την ανάθεση σειρών προϊόντων, τον περιορισμό της παραγωγής ή τον διαχωρισμό των αγορών.
- Μην συζητάτε με ανταγωνιστές εμπιστευτικά εμπορικά θέματα,

συμπεριλαμβανομένης της τιμολόγησης.

- Μην δίνετε ή ζητάτε από ανταγωνιστές εμπιστευτικές και αδημοσίευτες εμπορικές πληροφορίες.
- Μην προσπαθείτε να επιβάλλετε τιμές μεταπώλησης σε πελάτες ή διανομείς.
- Μην εμποδίζετε διανομείς από το να ανταποκρίνονται σε παραγγελίες από άλλες περιοχές ή από το να ανταποκρίνονται σε παραγγελίες εξαγωγής.
- Μην κάνετε κάτι για να περιορίζετε ή να εμποδίζετε επικείμενες πωλήσεις των πελατών ή των διανομέων σας.
- Μην επεμβαίνετε σε διαφορές μεταξύ διανομέων αναφορικά με τις τιμές ή την μεταξύ τους καταπάτηση περιοχών/ομάδων πελατών χωρίς την προηγούμενη συμβουλή του Νομικού Τμήματος BBA.
- Μην παραμένετε σε συνεδρίες όπου άλλοι διεξάγουν αντικανονικές συζητήσεις, ακόμα κι αν σιωπάτε. Πείτε στους άλλους ότι η συζήτηση μπορεί να παραβιάζει τους κανόνες του ανταγωνισμού και είναι αντίθετη στην πολιτική της εταιρείας. Αποχωρήστε από την συζήτηση και βεβαιωθείτε ότι έχουν καταγραφεί η αποχώρησή σας και ο λόγος για αυτήν. Αναφέρετε το συμβάν στον άμεσο προϊστάμενό σας και στο Νομικό Τμήμα BBA και κρατήστε τις δικές σας γραπτές σημειώσεις για τις αντιρρήσεις και την αποχώρησή σας.