



United Technologies

Глобальное руководство по соблюдению АНТИМОНОПОЛЬНОГО законодательства



Политика компании United Technologies (далее — UTC), ее филиалов и дочерних компаний предписывает соблюдать законодательство каждой юрисдикции, в которой мы осуществляем свою деятельность. Это подразумевает строгое соблюдение всех действующих антимонопольных законов. Каждый сотрудник несет ответственность за ведение дел в соответствии с этими законами и *Кодексом деловой этики* компании UTC.

Настоящее руководство призвано помочь вам в сложных ситуациях на работе, связанных с проблемой соблюдения антимонопольного законодательства, и дать нужный совет. Это не сборник действующих антимонопольных законов, которые бывает сложно применить в конкретной ситуации. Вы не найдете здесь антимонопольные законы всех юрисдикций, в которых работает наша компания. В руководстве собраны общие принципы, которые помогут вам соблюдать антимонопольное законодательство и не создавать даже впечатления нарушений в этой сфере. По всем вопросам, связанным с соблюдением антимонопольного законодательства, необходимо заранее консультироваться в юридическом отделе.

Настоящее руководство не содержит сведений о том, как антимонопольные законы регулируют слияние, поглощение, распродажу активов и совместные предприятия. Если вы принимаете решение о получении или отказе от права управления компанией или ее активами, о создании совместного предприятия или присоединении к нему, о второстепенном участии в капитале другой организации, проконсультируйтесь в юридическом отделе.

I. Зачем уделять внимание антимонопольным законам

Несоблюдение антимонопольного законодательства представляет серьезные риски для компании, ее сотрудников и акционеров. Нарушения грозят серьезными последствиями, в том числе лишением свободы для физических лиц, крупными штрафами для физических и юридических лиц, а также серьезным и долговременным ущербом для репутации компании UTC. Потенциальные угрозы включают:

1. Сотрудникам, которые не соблюдают антимонопольное законодательство, грозят дисциплинарные взыскания, которые зависят от серьезности нарушения, вплоть до увольнения.
2. Лишение свободы. В некоторых странах нарушение антимонопольного законодательства влечет за собой уголовную ответственность. Например, нарушение Закона Шермана, основного федерального антимонопольного закона США, относится к категории felonies (тяжких преступлений). За каждый факт нарушения обвиняемого могут приговорить к отбыванию тюремного заключения сроком до десяти лет и оштрафовать на сумму до 1 млн долл. США. Правительство США очень внимательно относится к обвинениям в felonies и в случае

- серьезных нарушений антимонопольного законодательства, таких как фиксация цен, мошенничество на торгах, распределение клиентов или рынков, настаивает на длительных тюремных сроках. Законы других стран, в том числе стран Европейского союза и Китая, могут не причислять такие нарушения к уголовным преступлениям, однако это по-прежнему влечет за собой тяжелые последствия как для компании, так и для виновных лиц.
3. Крупные штрафы. Финансовые наказания отличаются в разных юрисдикциях в зависимости от того, что считается нарушением. В США компанию могут оштрафовать на сумму 100 млн долл. или на сумму финансовой выгоды/потери, которую повлекло за собой нарушение, в двойном размере — в зависимости от того, какая из них окажется больше. В странах Евросоюза штрафы могут достигать до 10% от мирового дохода компании УТС. За последнее время штрафы в нескольких юрисдикциях (в т.ч. в США, странах Евросоюза, Мексике, Бразилии, Индии и России) исчисляются в десятках и сотнях миллионов долларов.
 4. Возмещение ущерба на крупные суммы. Требования о возмещении ущерба по гражданским делам о нарушении антимонопольного законодательства могут составлять сотни миллионов долларов и более. В США победа в иске автоматически гарантирует возмещение в тройном размере от фактически установленного ущерба. Склонность получить возмещение в тройном размере часто приводит к тому, что дистрибьюторы, клиенты и даже поставщики пытаются превратить обычные коммерческие споры в обвинение в нарушении антимонопольного законодательства США. Все большее число юрисдикций за пределами США признают право частных лиц на предъявление иска вследствие ущерба, предположительно нанесенного действиями, направленными на ограничение конкуренции.
 5. Солидарная и индивидуальная ответственность. Каждый индивидум и компания, вовлеченные в нарушение антимонопольного законодательства, несут 100% ответственность за последующий ущерб и завышенные цены, даже если компания занимает весьма незначительную долю рынка. Более того, компания и ее страховщик не могут освободить себя от этого вида ответственности перед частными лицами.
 6. Судебный запрет/договор о согласии. Это судебный запрет, прочие решения суда, предписание о прекращении и невозобновлении действий, договор о согласии/урегулировании претензий, которые могут содержать более суровые запреты, нежели полагающиеся за первоначальное нарушение. Подобные запреты могут длиться десятилетиями, требовать регулярного и жесткого контроля со стороны госорганов и существенно усложнять дальнейшее функционирование организации и ограничивать ее возможности.
 7. Мировое антимонопольное законодательство. Многие штаты США, страны Евросоюза и большинство стран мира, в том числе государства-члены Евросоюза, Бразилия, Канада, Китай, Индия, Япония, Корея, Мексика, Россия, ЮАР, Соединенное

- Королевство и более 100 других стран, ввели антимонопольные законы, которые имеют схожие, но при этом отдельные механизмы исполнения. Нарушение закона в одной из юрисдикций может повлечь за собой расследование несколькими органами госрегулирования и контроля или судебное разбирательство по одному и тому же делу в двух и более судах одновременно, что в несколько раз увеличивает судебные издержки, связанные с защитой, отнимает время и наносит ущерб репутации компании.
8. Лишение права работы с правительством. Гражданское или уголовное нарушение антимонопольного законодательства может привести к тому, что компанию UTC лишат права работать с правительством США в качестве подрядчика (т.е. с нашим единственным крупнейшим клиентом во всех странах мира), а также с другими федеральными органами власти, властями на уровне штата, местном уровне и иностранными правительствами.
 9. Раскрытие конфиденциальной информации, неудобства и препятствия в бизнесе. Показания сотрудников и документы компании, в том числе электронная почта и личные ежедневники, предъявленные при досудебном разбирательстве, могут стать достоянием общественности в суде, на ином публичном форуме или попасть в прессу. Утечка подобных сведений может повредить нашей репутации, даже если рассматриваемые действия окажутся законными.
 10. Потеря времени. Помимо финансового ущерба и судебных издержек, иски по обвинению в нарушении антимонопольного законодательства отнимают массу времени и сил у сотрудников компании и руководителей высшего звена, которые обязательно присутствуют на подобных разбирательствах. Например, необходимо найти, просмотреть и предъявить множество документов компании, электронных файлов, подготовить доказательства, развернуто отвечать на вопросы в письменном виде, давать показания под присягой, опровергая обвинение, давать показания в суде.
 11. Высокие издержки на защиту в суде. Защита по делам о нарушении антимонопольного законодательства и при проведении правительственных расследований обходится дорого, требует привлечения специализированного юриста и экономистов, имеющих опыт в области антимонопольного регулирования, бухгалтеров и прочих свидетелей. Кроме того, истец, выигравший дело, оплачивает расходы на юридические услуги, даже если фактический ущерб, подлежащий выплате, мал. Страхование обеспечения может быть не предусмотрено, не соответствовать или не применяться для оплаты издержек на защиту по данному делу. Таким образом, это может крайне негативно сказаться на текущем бюджете компании UTC, даже если компания ни в чем не виновата.

II. Правительственные расследования, обыск и арест

Органы государственной власти обладают широкими полномочиями в области проведения расследований. Государственные чиновники могут посещать компании без предупреждения, т.е. производить обыск без предварительного уведомления, обыскивать объекты компании (а в некоторых случаях и частные дома/квартиры) и копировать все материалы, которые могут являться доказательством. Для установления фактов дела они имеют право производить устный допрос, требовать письменного ответа на вопросы, проводить слушания с участием вовлеченных компаний, конкурентов и прочих третьих лиц.

Проверка на месте, конечно, серьезное испытание, однако она не должна быть причиной для неуместной тревоги. Это не значит, что компания нарушила закон. При выполнении должных рекомендаций проверка вызывает минимальные неудобства. Тем не менее, проверка государственным служащим на месте требует осмотрительного и грамотного поведения.

При получении от государственного служащего запроса на предоставление информации или поиск документов вы должны немедленно обратиться в юридический отдел. Прежде чем обсуждать что-либо с инспекторами или следователями, вы обязаны убедиться в присутствии юриста, но при этом не должны чинить препятствия расследованию. Кроме того, необходимо тщательно следить за тем, какие документы просматривают и/или копируют представители власти.

III. Деловые практики, подлежащие тщательному изучению: коллективные и односторонние действия

Антимонопольное законодательство основывается на допущении, что активная конкуренция обеспечит наилучшее распределение экономических ресурсов, что в свою очередь гарантирует доступность продуктов и услуг высочайшего качества по минимально возможным ценам. Для достижения этой цели антимонопольные законы, как правило, запрещают два вида действий: 1) коллективные действия, которые необоснованно ограничивают конкуренцию и 2) ненадлежащие односторонние действия, которые либо обеспечивают компании монопольное положение на рынке, либо выдвигают компанию в монопольное положение/угрожают создать подобную ситуацию (что также называют «злоупотреблением доминирующим положением на рынке»). Прочие положения антимонопольных законов запрещают определенные виды ценовой дискриминации и другие недобросовестные практики торговли.

Следующие комментарии резюмируют данную тему и предоставляют рекомендации в отношении наиболее распространенных проблем в области антимонопольного законодательства, возникающих при взаимодействии с конкурентами, клиентами и поставщиками:

А. Взаимодействие с конкурентами

Договора и соглашения с конкурентами представляют наибольший риск с точки зрения антимонопольного законодательства и поэтому вызывают наибольший интерес у государственных проверяющих и истцов. Политика компании UTC требует от нас самостоятельного принятия решений относительно того, какие продукты и услуги предлагать, где и как это делать и какие устанавливать цены. Никогда не привлекайте конкурентов для принятия решений о том, когда и как предлагать продукты и услуги клиентам, за исключением случаев, когда юридический отдел заблаговременно одобрил указанные действия.

Конкурентом считается любой соперник, заинтересованный в заключении сделки, которая необходима нашей компании. Наша компания работает с фирмами, которые в некоторых случаях являются клиентами, поставщиками и партнерами, а в других могут оказаться конкурентами. При возникновении любых вопросов о применении данной политики к сделкам с конкурентами в подобных ситуациях немедленно обращайтесь в юридический отдел.

Как правило, антимонопольные законы запрещают конкурентам заключать соглашения, имеющие своей целью ограничить конкуренцию. Понятие «соглашение» трактуется широко, поэтому при любом взаимодействии с конкурентом необходимо проявлять особую осмотрительность. Без обоснованной и законной деловой цели не может быть никаких соглашений (и попыток достичь таких соглашений) с представителями конкурирующих компаний о ценах, политике ценообразования, скидках, льготах и прочих условиях продажи. Аналогичный запрет касается соглашений (и попыток достичь таких соглашений) с конкурентами об ограничении производства, о распределении клиентов, рынков или географических территорий, о бойкотировании любых клиентов или поставщиков, о сдерживании технологических разработок.

Чтобы избежать подозрений в подобных соглашениях, сотрудники, пришедшие в UTC из конкурирующих компаний, не должны обсуждать, делиться или использовать особо важную конкурентную информацию или информацию, являющуюся собственностью фирмы, которую они получили на предыдущем месте работы. Сюда относится информация о конкурсных торгах, списки клиентов, данные о ценах и финансовые данные, техническая документация и проекты, стратегические и бизнес-планы. Если вы не уверены, что какие-либо сведения, полученные вами на предыдущем месте работы, считаются особо важной конкурентной информацией или собственностью компании, обратитесь за консультацией в юридический отдел, прежде чем использовать эти сведения или делиться ими.

Что подразумевается под «соглашением»? Соглашение — это взаимные заверения сторон в том, что они будут действовать (или не будут действовать) определенным образом. Понятие соглашения

широко трактуется в контексте антимонопольного законодательства и подразумевает не только явное или письменное соглашение между конкурентами с целью, например, поднять или стабилизировать цены. Заявитель может предъявить обвинение в сговоре конкурентов, не имея доказательств явного или письменного соглашения. Судьи могут сделать заключение о наличии соглашения или негласной договоренности, исходя из совокупности фактов и обстоятельств дела. Некоторые суды и судьи признают наличие соглашения даже в случаях, когда участники дела не обсуждали напрямую цели, детали и способы проведения в жизнь предполагаемого соглашения. Судьи могут сделать заключение о наличии соглашения по одним только действиям или событиям на рынке, например, по росту цен, произошедшему предположительно после контакта с конкурентом.

Аналогичным образом сотрудники обязаны избегать любых ситуаций, в которых другие лица могут заподозрить их в сговоре с конкурентами. Лучший способ обезопасить себя — отказаться от участия в любых встречах и от любых контактов с конкурентами, если только вы не можете легко доказать, что у вас была обоснованная и законная цель. Ни при каких обстоятельствах сотрудники не должны обсуждать с конкурентами цены, предлагаемые конкурсные заявки, конкретных клиентов и территории, а также любые сведения, связанные с ценами, издержками, прибылями или маркетингом товаров и услуг. Если конкурент начинает обсуждать с вами любую из этих тем, немедленно откажитесь от продолжения беседы, покиньте встречу так, чтобы это заметили, или иным образом прекратите обсуждение и сразу свяжитесь с юридическим отделом. Исключения из этих правил, такие как законные соглашения о совместном снабжении или организация совместного предприятия, необходимо заранее утверждать в юридическом отделе. Кроме того, запрещено использовать третьих лиц, в том числе консультантов и поставщиков, для сообщения конкурентам сведений, которые запрещено передавать им напрямую.

Какие типы соглашений считаются противозаконными? Суды определили, какие типы соглашений с наибольшей долей вероятности наносят вред конкуренции, а потому не нуждаются в выяснении подробностей для вынесения решения. Эти типы соглашений по умолчанию считаются незаконными, поскольку суды полагают, что они негативно отражаются на конкуренции, независимо от их целей или результата. Даже попытка участия в таком соглашении считается незаконной и противоречит политике компании UTC.

Фиксация цен. Из всей массы соглашений, которые считаются незаконными по умолчанию, более всего выделяются соглашения о фиксации цен. Понятие фиксации цен широко трактуется и включает такие коллективные действия, как распределение заявок, фиксация или стабилизация цен, установление формулы или метода определения цен, сговор в отношении стандартных скидок или уровня компенсации, установление стандартных условий кредита или гарантии, соглашение о сроках объявления об изменении цен. Подобные действия чаще всего

рассматриваются как уголовное преступление в области незаконной фиксации цен.

В высококонкурентных средах, в которых ведет бизнес компания UTC, рекомендуется следить за общедоступной информацией об изменении цен конкурентов и реагировать на них, дабы сохранять конкурентоспособность. Ничто не мешает нам принимать собственные, независимые решения в области ценообразования, поднимать цены в ответ на изменение ситуации на рынке или снижать цены, чтобы они соответствовали ценам конкурентов.

Поэтому — за исключением случаев, запрещенных законом, — сотрудники имеют право получать сведения о ценах или издержках конкурентов из законных источников: от клиентов, поставщиков и из отраслевых публикаций. Сотрудники обязаны всегда указывать в документах источник получения информации о ценах и издержках конкурентов, а также прочих особо важных конкурентных сведений. Однако помните, что политика компании UTC запрещает обмениваться с конкурентами прайс-листами, сведениями об издержках, конкурсных заявках и предлагаемых ценах. Такие действия могут показаться другим преступным сговором, даже если в действительности между конкурентами не было соглашения о ценах.

Распределение клиентов или территорий. Соглашения между конкурентами о разделении клиентов или территории тоже по умолчанию считаются противозаконными. Поэтому не вступайте в соглашения и не пытайтесь вступить с конкурентом в сговор об обслуживании или отказе от обслуживания любого клиента или категории клиентов. Не вступайте в соглашения и не пытайтесь вступить с конкурентом в сговор о продаже или отказе от продаж в определенном географическом регионе, а также о распределении, разделе или участии в бизнесе клиента. Также никогда не следует принимать участие в действиях, в которых можно заподозрить наличие соглашения о распределении клиентов. Исключения в контексте каналов сбыта должны быть заблаговременно утверждены юридическим отделом.

Участие в бойкотах и коллективный отказ от ведения дел. Соглашение между конкурентами об отказе от ведения дел с другим конкурентом, клиентом или поставщиком при определенных обстоятельствах считается по умолчанию противозаконным, особенно когда вступившие в сговор конкуренты обладают властью на рынке или не дают возможности исключенной стороне получить доступ к некоторым удобствам, снабжению или рынку, необходимым для эффективной конкуренции. Чтобы избежать впечатления противозаконных действий, не обсуждайте с конкурентами споры и жалобы третьих сторон, не предлагайте объединить усилия, чтобы наказать, нанести ущерб или бойкотировать поставщика, клиента или конкурента, предварительно не посоветовавшись с сотрудниками юридического отдела.

Участие в отраслевых объединениях. Время от времени некоторые сотрудники участвуют во встречах отраслевых объединений и профессиональных организаций. Отраслевые объединения осуществляют законные действия, например, отслеживают изменения в нормативных актах, выдвигают законопроекты или кодексы по вопросам охраны здоровья и безопасности, оказывающие влияние на отрасль в целом или повышающие безопасность продукта. Однако при неправильном использовании эти организации способны предоставить конкурентам возможность обсуждать вопросы, имеющие отношение к конкуренции. Вот почему так важно, чтобы на любых встречах отраслевых объединений и прочих совместных отраслевых мероприятиях обсуждались только сведения, необходимые для правомерного функционирования группы. Избегайте обсуждения тем, которые впоследствии могут стать причиной обвинений или выводов о заключении незаконного соглашения. Сам факт присутствия на встрече, на которой обсуждались темы, имеющие отношение к конкуренции, может быть использован как доказательство заключения вами и компанией UTC противозаконного соглашения, даже если вы сами не принимали участие в данной дискуссии.

Во-первых, политика компании UTC требует присутствия на любом отраслевом объединении, в котором участвует UTC или ее сотрудники, юриста-консультанта, который следит за соблюдением антимонопольного законодательства. Любые отклонения от этого требования политики должны быть утверждены юридическим отделом.

Во-вторых, в отношении встреч членов отраслевых объединений по общим отраслевым вопросам необходимо соблюдать следующий порядок:

- Повестку дня необходимо заблаговременно распространять между участниками перед каждой встречей и по возможности проверять ее в юридическом отделе на предмет наличия тем, имеющих отношение к конкуренции. Не принимайте участие во встрече, если в повестку дня включены недопустимые темы. Если повестку дня не представляется возможным распространить до встречи, вы должны предоставить ее сотрудникам юридического отдела после встречи, чтобы они могли вести протокол мероприятия объединения. Отраслевое объединение также обязано вести протокол собраний, чтобы впоследствии направить его представителю компании, который передаст протокол в юридический отдел.
- В случае если на встрече поднимается любой вопрос, имеющий отношение к конкуренции, представитель компании должен немедленно и публично исключить себя и свою компанию из обсуждения, попросить отметить это в протоколе собрания, после чего сразу же покинуть встречу и уведомить юридический отдел.
- Более того, представителям компании запрещено вступать в любые соглашения или негласные договоренности, как формальные, так и неформальные, относительно цен, прибылей, условий

продажи, объемов производства, научно-исследовательских проектов, клиентов или рынков. В дополнение к этому, компаниям запрещено обмениваться сведениями о ценах или издержках, маркетинге, производстве, планах исследования, недавних продажах и статистике поставок. Иногда допустимо предоставлять отраслевому объединению определенную историческую справку для сбора общей статистики по отрасли при условии, что данные, раскрываемые конкурентам, представлены в обобщенном виде и сохраняют анонимность. Прежде чем предоставлять отраслевому объединению какие-либо данные, необходимо проконсультироваться в юридическом отделе и получить соответствующее разрешение.

- Любое участие в работе отраслевого объединения должно быть заблаговременно одобрено соответствующим подразделением и юридическим отделом, соответствовать настоящему руководству и любым рекомендациям подразделения, касающимся участия в отраслевых объединениях.

Множество проблем, связанных с соблюдением антимонопольного законодательства, возникает во время встреч отраслевых объединений при неформальном и коллективном обсуждении. Все правила настоящего раздела, касающиеся работы отраслевых объединений, распространяются как на формальные, так и на неформальные мероприятия и общение.

Общение с конкурентами — самая серьезная угроза нарушения антимонопольного законодательства, поэтому в таких случаях необходимо проявлять особую осмотрительность. По любым вопросам о грамотном общении с конкурентами и участии в отраслевых объединениях обращайтесь в юридический отдел.

В. Взаимодействие с клиентами

Определенные действия по отношению к клиентам, такие как установление цены ниже себестоимости, ценовая дискриминация, критические отзывы о продуктах и услугах конкурентов, связывание двух продуктов или услуг, ограничительная практика организации сбыта, ограничение условий перепродажи для клиентов или отказ от обслуживания клиента без законного обоснования, могут стать причиной обвинения в нарушении антимонопольного законодательства. Многие подобные практики привлекают особое внимание в регионах, где подразделения компании UTC занимают важную или доминирующую позицию на рынке. В настоящем разделе данные практики описаны в общих чертах и приведены ситуации, в которых необходимо проконсультироваться в юридическом отделе, прежде чем предпринимать какие-либо действия.

Установление цен ниже себестоимости. При определенных обстоятельствах антимонопольное законодательство требует от компаний установления цен на свои продукты и услуги на уровне выше некоторой меры себестоимости, например, выше средних переменных

издержек. Это необходимо, когда установление цен на уровне ниже себестоимости фирмой, занимающей доминантное положение на рынке, может привести к вытеснению более мелких конкурентов и впоследствии позволить фирме повысить цены и возместить себе непокрытые затраты и упущенную прибыль. Антимонопольное регулирование в этой области довольно сложное, поскольку оно призвано обеспечить активную конкурентную борьбу и необходимо обращаться в юридический отдел каждый раз, когда любые наши цены могут быть восприняты как цены ниже себестоимости.

Связывание и группирование. Соглашения о связывании происходят, когда продавец требует, чтобы покупатель, которому необходим один продукт или услуга, приобрел также и второй продукт или услугу, в котором он может не нуждаться, причем устанавливает это как условие приобретения первого продукта. Если продавец занимает доминирующее положение на рынке продукта, который желает приобрести клиент, и отказывается продать данный продукт, если покупатель не согласится приобрести второй продукт/услугу, то на продавца могут подать иск по обвинению в том, что соглашение содержит незаконное условие связывания продуктов. Прежде чем предлагать подобные соглашения клиентам, необходимо проконсультироваться в юридическом отделе.

Аналогичные правила распространяются на группирование, при котором продавец предлагает клиенту скидку при приобретении набора продуктов или услуг. Если продавец занимает доминирующее положение на рынке одного из продуктов, входящего в набор, и предлагает клиенту скидку при условии приобретения набора продуктов, на продавца могут подать иск по обвинению в том, что соглашение содержит незаконное условие о группировании. С другой стороны, соглашения о группировке продуктов часто способствуют конкуренции и являются законными, поскольку позволяют покупателям приобретать продукцию по сниженным ценам. Соответственно, прежде чем предлагать клиентам соглашения, которые можно назвать соглашением содержащим условие о группировании, необходимо проконсультироваться в юридическом отделе.

Ограничительная практика организации сбыта. Ограничительная практика организации сбыта означает договор, по которому покупатель приобретает все необходимое для определенного продукта или услуги у одного поставщика. Такие соглашения могут способствовать развитию конкуренции, например, если соглашение ограничено по времени и покупатель выигрывает от стабилизации цены или доступности необходимых комплектующих/услуг. Однако такие соглашения могут стать причиной обвинения в нарушении антимонопольного законодательства в том случае, если компания, занимающая существенную долю рынка (ее еще называют доминирующей компанией или компанией, обладающей властью на рынке), вступает в такое соглашение и тем самым необоснованно ограничивает возможности конкурентов. Поэтому по поводу таких

соглашений необходимо заранее консультироваться в юридическом отделе.

Положения о режиме наибольшего благоприятствования. Положения о режиме наибольшего благоприятствования (режиме MFN), как правило, обязывают поставщика предоставлять продукцию и услуги определенным клиентам по самым выгодным ценам и на наиболее выгодных условиях. Такие положения могут стать причиной обвинения в нарушении антимонопольного законодательства, если они наносят ущерб конкуренции (например, за счет снижения заинтересованности поставщика в предоставлении скидок или за счет оказания содействия координации цен). Является ли конкретное договорное обязательство положением о режиме MFN и может ли оно нанести ущерб конкуренции, зависит от обстоятельств дела. Поэтому необходимо консультироваться в юридическом отделе, чтобы выяснить, не содержит ли договорное обязательство перед партнером положения о режиме MFN, которое может нанести ущерб конкуренции, что потребует дополнительного юридического анализа.

Условия перепродажи. Не вступайте в соглашения с дистрибьюторами о ценах перепродажи (минимальных или максимальных) на нашу продукцию. В большинстве случаев допустимо устанавливать рекомендуемые цены перепродажи, но прежде чем давать любые рекомендации, необходимо проконсультироваться в юридическом отделе. Без предварительного утверждения юридическим отделом не обсуждайте с клиентами требование перепродажи только на определенных рынках или территориях или определенным лицам, выбранным компанией.

Распространение нашей продукции по независимым и принадлежащим компании каналам сбыта (система двойного распределения) может стать причиной обвинения в нарушении антимонопольного законодательства, поскольку компания может одновременно выступать в качестве поставщика и конкурента наших клиентов. Закон не требует от независимых и принадлежащих компании дистрибьюторов согласования цен, распределения продуктов или услуг по содействию торговле, однако независимые дистрибьюторы часто подают жалобы, если им кажется, что они поставлены в неравные условия. Система двойного распределения — сложный предмет. Вы должны проконсультироваться в юридическом отделе, прежде чем вступать в подобные соглашения. Кроме того, поскольку принадлежащие компании дистрибьюторы конкурируют с независимыми дистрибьюторами, между ними не может быть заключено соглашение о ценах.

Отказ от обслуживания клиентов. Отказ от ведения дел с клиентом или дистрибьютором должен иметь законное обоснование, которое необходимо полностью зафиксировать в документах и предварительно обсудить с сотрудниками юридического отдела.

Односторонний отказ от ведения дел. Как правило, компании могут свободно принимать решения об одностороннем отказе от ведения дел с клиентом, конкурентом или поставщиком. Однако если компания, принимающая решение об одностороннем отказе от ведения дел, занимает существенную долю рынка (обладает властью на рынке), то в некоторых ситуациях это может быть расценено как нарушение антимонопольного законодательства. Например, если компания обладает властью на рынке одного продукта и отказывается работать с дистрибьюторами, реализующими продукцию конкурентов, конкуренты могут потерять доступ к дистрибьюторам, который необходим для здоровой конкуренции. Аналогично если компания обладает властью на рынке и отказывается сотрудничать с конкурентом, исходя из своих краткосрочных экономических интересов, при определенных обстоятельствах это может оказаться нарушением антимонопольного законодательства. Если вы обдумываете отказ от ведения дел с кем-либо, сначала проконсультируйтесь в юридическом отделе.

Ценовая дискриминация. Еще одной причиной обвинения в нарушении антимонопольного законодательства и требований, установленных органами госрегулирования, может стать дискриминация покупателей по таким факторам, как цены, скидки для стимулирования сбыта или обслуживание продукта. В некоторых случаях суд может учесть чистую цену продукта, реализованного разным покупателям, после вычета средств стимулирования, скидок и прочих услуг. С другой стороны, закон предоставляет средства защиты, если разные цены необходимы для обеспечения конкуренции или отражают разные затраты на ведение бизнеса. Здесь также следует отметить сложность законов о ценовой дискриминации и необходимость обращения в юридический отдел в случаях, когда наши цены могут показаться дискриминирующими.

Критика конкурентов. Мы имеем право сравнивать нашу продукцию и услуги с продукцией и услугами конкурентов, однако при повседневном общении с клиентами не нужно делать несправедливых и не соответствующих действительности заявлений и сравнений с конкурирующей продукцией и услугами. Как правило, закон разрешает разъяснять клиентам недостатки продукции и услуг конкурентов, если только это не вводит их в заблуждение и соответствует ситуации, но при этом необходимо заранее проконсультироваться в юридическом отделе.

С. Взаимодействие с поставщиками

Правила работы с поставщиками, особенно если компания занимает доминирующее или важное положение на рынке, во многом совпадают с правилами работы с клиентами, которые необходимо выполнять для соблюдения антимонопольного законодательства. Это касается соглашений о связывании и группировании, ценовой дискриминации, режима MFN, отказа от обслуживания и ограничительной практики

организации сбыта. Прежде чем вступать в подобное взаимодействие с поставщиками, обратитесь в юридический отдел.

Соглашения на основе взаимности. Соглашение с поставщиком о приобретении его продуктов и услуг взамен на то, что он приобретет наши продукты и услуги, при определенных обстоятельствах рассматривается как нарушение антимонопольного законодательства. Компания, обладающая властью на определенном рынке, не должна использовать свою покупательскую способность, чтобы заставить поставщиков приобретать свои продукты и услуги. В большинстве случаев существует возможность заключать законные соглашения о взаимном приобретении продукции. По поводу таких соглашений необходимо заранее проконсультироваться в юридическом отделе.

Использование дискриминационных цен. При определенных обстоятельствах антимонопольное законодательство запрещает покупателю намеренно склонять продавца к установлению дискриминационных цен для конкурента (-ов) покупателя. Ввиду сложности проблем, связанных с ценовой дискриминацией, их необходимо предоставлять на рассмотрение в юридический отдел.

Двойная роль поставщика. Необходимо помнить, что в одной ситуации компания может выступать в качестве поставщика (или клиента), а в другой — в качестве нашего конкурента. В случае, когда поставщик или клиент является для нас фактическим или потенциальным конкурентом, следите за тем, чтобы не сообщать конкуренту сведения, которые он не должен знать, и не вступать в соглашения о ценах или условиях продажи конкурирующего продукта. Для разработки мер по предотвращению раскрытия конкурентной информации поставщику, который также является конкурентом, обращайтесь в юридический отдел.

IV. Избегайте заявлений, допускающих двойное толкование.

Дела по факту нарушений антимонопольного законодательства могут включать субъективные вопросы о намерении и мотиве, и судьи могут сделать вывод о наличии соглашения или имеющейся власти на рынке по содержанию документов компании. Ниже приведены примеры фраз, которые можно истолковать двойко:

В отношении положения на рынке:

«Наша компания планирует занять доминирующее положение на рынке данной продукции».

Риск: представитель органа надзора и контроля или истец может неверно интерпретировать фразу «занять доминирующее положение на рынке» как доказательство незаконной попытки монополизации рынка. Кроме того, в антимонопольном законодательстве понятия «рынок» и «доля рынка» имеют особое

значение. Использование термина «рынок» для характеристики сбыта, предложения продукта, региона или конкурентной среды может привести к тому, что представитель органов надзора и контроля или истец использует это описание для анализа указанного рынка на предмет нарушения антимонопольного законодательства независимо от того, что имел в виду автор.

В отношении конкурентов:

«Мы должны отрезать им пути поставок».

Риск: представитель органа надзора и контроля или истец может неверно интерпретировать слова «отрезать», «разрушить», «блокировать», «уничтожить» и прочие похожие выражения как хищническую схему или план по выживанию конкурентов с рынка, не соответствующие концепции агрессивной, но законной конкуренции, основанной на достоинствах.

В отношении фиксации цен:

«Судя по всему, предприятия отрасли единодушно поднимут цены».

Риск: представитель органа надзора и контроля или истец может неверно интерпретировать вполне обоснованное толкование происходящего на рынке и действие рыночных сил как соглашение конкурентов о подъеме цен.

В отношении зон конкуренции:

«Пусть они остаются на своем рынке; а это — наша территория».

Риск: представитель органа надзора и контроля или истец может неверно интерпретировать слова «их рынок» и «наша территория» как указывающие на то, что конкуренты распределили рынки.

В отношении ваших документов:

«Пожалуйста, уничтожьте после прочтения».

Риск: представитель органа надзора и контроля или истец может неверно интерпретировать подобные просьбы и решить, что документ содержит ненадлежащую информацию, или предположить правонарушение.

Общие правила:

Будьте осмотрительны в письменной и устной речи, не допускайте — даже в шутку — любых заявлений, которые могут быть неверно поняты. Для правительственного расследования или судебного разбирательства могут использоваться любые документы, включая неактуальные черновики писем и служебных записок (в том числе хранящиеся в электронном виде), рукописные записки, телефонные сообщения, электронные письма, текстовые и мгновенные сообщения, личные ежедневники, деловые блокноты и календари,

заявления, сделанные на сайтах социальных сетей. Кроме того, в связи с предстоящим поглощением или организацией совместного предприятия от нас могут потребовать предоставления документов в госорганы для проверки на предмет соблюдения антимонопольного законодательства. Крайне важно помнить о принципах соблюдения антимонопольного законодательства при письменном и устном общении и всегда делать это осмотрительно. В дополнение к вышесказанному стоит заметить, что, если третьи лица занимаются подготовкой документов для нас или в наших интересах, то эти документы должны соответствовать принципам соблюдения антимонопольного законодательства, поскольку они также могут быть использованы в судебном разбирательстве по обвинению в нарушении антимонопольного законодательства.

V. Роль юридического отдела

При выполнении своих должностных обязанностей вы будете время от времени сталкиваться с действиями или ситуациями, касающимися вопросов соблюдения антимонопольного законодательства. Если вы столкнулись с подобной ситуацией или не уверены, имеет ли ситуация отношение к соблюдению антимонопольного законодательства, остановитесь или прекратите беседу и проконсультируйтесь со своим руководителем и в юридическом отделе.

VI. Сообщение о нарушениях

Все сотрудники обязаны немедленно сообщать о любых возможных нарушениях антимонопольного законодательства. Особенно важно это делать потому, что в нескольких странах (в т.ч. в США) действует правило, согласно которому, если компания должна была обнаружить проблему, ей оказывают снисхождение, позволяя избежать уголовной ответственности, в случае, если компания первой сообщила о своем участии в нарушении антимонопольного законодательства.

Вы можете сообщить о нарушениях любому из перечисленных лиц:

- своему руководителю — за исключением случаев, когда вы подозреваете, что он участвует или потворствует нарушению;
- в юридический отдел;
- руководителю отдела этического и нормативно-правового соответствия либо представителю глобальной службы этического и нормативно-правового соответствия;
- омбудсмену компании UTC/в программу DIALOG.

