



**РЕКОМЕНДАЦИИ В ОБЛАСТИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ И ДОБРОСОВЕСТНОЙ КОНКУРЕНЦИИ
ООО «ПРОСТРОЙТЕХ (ПСТ)»**

Содержание

1	Обновления	2
2	Область действия	3
3	Общая информация	4
3.1	Общая информация	5
3.2	Определения	5
3.2.1	Добросовестная конкуренция	5
3.2.2	Запрет картельных сговоров	6
i.	Соглашения о горизонтальной конкуренции	6
ii.	Соглашения о вертикальной конкуренции	7
3.2.3	Исключения, применимые к запрету картельных сговоров	8
3.2.4	Дополнительные исключения, применимые к запрету картельных сговоров	8
4	Требования и постановления, оговоренные компанией ПСТ/применимые к ней	9
4.1	Недопустимые соглашения о ценах/условиях	10
4.2	Раздел рынков/клиентов	10
4.3	Соглашения о ценовых предложениях	11
4.4	Участие в работе торгово-промышленных ассоциаций	11
4.5	Основные правила поведения	13
5	Ответственность и мониторинг	14
6	Штрафные санкции/последствия нарушений	14
7	Аудит/мониторинг	14

2 Область действия

В дополнение к основополагающим принципам, оговоренным в Кодексе норм поведения (КНП) компании ПСТ, эти Рекомендации в области антимонопольного регулирования и добросовестной конкуренции расширяют приведенное в КНП описание основных правил поведения и конкретизируют правила поведения для тех ситуаций, которые могут привести к нарушениям законов о добросовестной конкуренции.

Кодекс норм поведения компании ПСТ и эти Рекомендации в области антимонопольного регулирования и добросовестной конкуренции должны соблюдать члены правления, генеральные директора, другой управленческий персонал и все сотрудники компании ПСТ.

Основой этих Рекомендаций служит Кодекс норм поведения компании ПСТ, применяемый параллельно с ними.

3 Общая информация

3.1 Общая информация

Первым эффектом вступления в силу в середине 2004 года Антимонопольной директивы ЕС стали важные системные изменения в применении антимонопольного законодательства. Ранее действовавшая система декларирования и возможного предоставления иммунитета для договоров, ограничивающих конкуренцию, была заменена системой юридических иммунитетов. Это означает, что впредь каждая конкретная компания сама обязана решить, соответствуют ли ее действия антимонопольному законодательству.

Ответственные руководители направлений обязаны досконально проанализировать, какие нормы поведения, договорные отношения и решения допустимы, сомнительны или запрещены в соответствии с антимонопольным законодательством. Во многих ситуациях только доля рынка определяет, являются ли договорные отношения запрещенным картельным сговором или разрешенным совместным предприятием. Однако, учитывая характер конкурирующих продуктов и услуг и географических рынков, часто бывает сложно определить долю рынка, которая, кроме того, подвержена колебаниям.

Поэтому цель данных Рекомендаций – описать и оговорить правила, которые помогут компании ПСТ избежать нарушений антимонопольного законодательства и законов о добросовестной конкуренции и изначально устранить возможность любых сомнительных действий.

3.2 Определения

3.2.1 Добросовестная конкуренция

Добросовестная конкуренция означает недопущение нарушений. Нарушение правил конкуренции по причине недопустимых действий неблагоприятно для всех лиц/компаний, участвующих в экономической деятельности. Недопустимые договорные отношения,

нарушающие правила конкуренции, имеют серьезные глобальные последствия для компаний и их сотрудников. Существует возможность наказания вовлеченных лиц в форме тюремного заключения, крупных штрафов и применения иных официальных мер; также против компаний и лиц, вовлеченных в нарушения, могут быть выдвинуты требования о возмещении ущерба.

Сопутствующие репутационные потери наносят весомый ущерб процветанию и имиджу любой компании.

В отношении совместных предприятий, созданных внутри групп компаний, нет никаких ограничений в контексте антимонопольного права и законов о добросовестной конкуренции.

Также компания ПСТ, поскольку она осуществляет международную деятельность, должна соблюдать антимонопольное законодательство других стран за пределами ЕС.

3.2.2 Запрет картельных сговоров

i. Соглашения о горизонтальной конкуренции

Соглашения о горизонтальной конкуренции обычно запрещены в соответствии с антимонопольным законодательством ЕС и антимонопольными регламентами многих промышленных компаний.

Запреты на картельные сговоры также применяются к соглашениям между компаниями, к решениям ассоциаций и к скоординированному поведению, целью или последствием которых становится недопущение, ограничение или нарушение конкуренции.

Запрет на картельные сговоры в безоговорочном порядке применим (действуют так называемые «жесткие» ограничения) по отношению ко всем соглашениям между конкурентами, которые связаны с ценами, квотами, клиентами или регионами.

Также фундаментальный запрет картельных сговоров применяется к соглашениям между конкурентами по другим вопросам, имеющим отношение к конкуренции (например, к работе с поставщиками/клиентами, к применению технологий и т. д.). Исключения из этого правила возможны, если соглашение такого рода не имеет ощутимых последствий. По мнению Комиссии ЕС, такие исключения возможны в отношении соглашений между конкурентами, если оба конкурента в совокупности владеют не более чем 10 % затронутого рынка и соглашения не содержат каких-либо жестких ограничений.

По российскому антимонопольному законодательству соглашения между хозяйствами быть сочтены не имеющими ощутимых последствий, если суммарная выручка таких хозяйствующих субъектов от реализации товаров за последний календарный год не превышает четыреста миллионов рублей.

В любых ситуациях также запрещается злоупотреблять доминирующим положением на рынке. В контексте антимонопольного права положение считается доминирующим, если деятельность компании подвержена незначительному или нулевому (регулятивному) «контролю» со стороны фактических или потенциальных конкурентов. В разрезе антимонопольного законодательства может сыграть значимую роль даже 30 % доля рынка или зависимость малых предприятий от крупной компании.

В частности:

иногда компании пытаются путем соглашений, ограничивающих конкуренцию, защитить себя от суровости и непредсказуемости рынка, на котором существует функциональная конкуренция. Вследствие этого потребители вынуждены платить больше, и возникают препятствия к внедрению инноваций.

Вот почему введен запрет на соглашения и скоординированные действия конкурентов (в контексте «горизонтальных» отношений, т. е. взаимодействия компаний, занимающих одинаковый уровень в цепочке поставок), целью или последствием которых является предотвращение или ограничение конкуренции.

Следовательно, к соглашениям, которые, как считается, ограничивают конкуренцию и поэтому запрещены, относятся, в частности, соглашения между конкурентами по следующим вопросам:

- цены (включая установление минимальных цен, индивидуальных ценовых компонентов и повышение цен);
- совместный доступ на рынки (раздел клиентов, регионов или продуктов);
- ограничение масштабов (например, объемов производства);
- ограничение инвестиций (например, решение не строить новые производственные объекты);
- скоординированные ценовые предложения на тендерных торгах.

Термин «соглашения» используется в антимонопольном праве в очень широком контексте и не ограничен конкретной формой или существованием юридических отношений. Достаточно того, чтобы заинтересованные стороны заключили прямое или подразумеваемое соглашение относительно мер, которые они планируют принять или не принимать.

Запрет охватывает не только соглашения, но и скоординированные действия. Также запрет может применяться на основании односторонних заявлений (например, о повышении цен с целью инициировать аналогичные действия конкурентов).

ii. Соглашения о вертикальной конкуренции

В разрезе антимонопольного законодательства недопустимы не только соглашения между конкурентами, имеющими одинаковый рыночный уровень (т. е. соглашения о горизонтальной конкуренции), но и соглашения, относящиеся к взаимоотношениям компании с ее поставщиками, субподрядчиками и клиентами (т. е. вертикальные соглашения). Это могут быть, например, соглашения об эксклюзивном статусе взаимодействия с поставщиками или с партнерами.

Эксклюзивный статус допускается, если он напрямую связан с основной целью контракта, которая не ограничивает конкуренцию, и необходим для достижения этой цели. Эксклюзивный статус не должен выходить за необходимые региональные, технические и временные рамки.

Соглашения и скоординированные действия вертикального характера (т. е. между компаниями, находящимися на разных уровнях в цепочке поставок, например, между поставщиками и дистрибьюторами) также запрещены, если их целью или последствием является предотвращение или ограничение конкуренции.

Соответственно, во многих ситуациях запрещены соглашения, которые преследуют следующие цели:

- контроль над ценами дистрибьюторов со стороны поставщиков;
- ограничение территорий нахождения или категорий клиентов, которым дистрибьютор может продавать продукцию, полученную от конкретных поставщиков;
- долгосрочные эксклюзивные отношения между дистрибьюторами и поставщиками.

Допустимость таких соглашений зависит, в частности, от срока их действия, масштабов

деятельности сторон соглашения и их положения на рынке. Для заключения таких соглашений требуется прямое предварительное одобрение ответственного антимонопольного органа.

3.2.3 Исключения, применимые к запрету картельных сговоров

В определенных обстоятельствах запрет картельных сговоров не действует, невзирая на наличие существенных ограничений конкуренции. Исключения применимы к соглашениям между компаниями, к решениям ассоциаций компаний и к скоординированным действиям для перечисленных ниже целей:

- ✓ соглашения, которые при надлежащем участии заинтересованных сторон в распределении полученной прибыли:
 - способствуют оптимизации производства или дистрибуции продукции или
 - содействуют технологическому или экономическому прогрессу,
 - не налагают на участвующие компании ограничений, в которых нет необходимости для достижения таких целей, и
 - не создают механизмы, которые устраняют конкуренцию в отношении значительной части затронутой продукции.

3.2.4. Дополнительные исключения, применимые к запрету картельных сговоров

Запрет соглашений, не способствующих развитию конкуренции, неприменим к совместным предприятиям компаний, если такие предприятия повышают конкурентоспособность. В частности, речь идет о ситуациях, в которых только совместные предприятия способны вступать в конкурентную борьбу или побеждать в ней, или компаниям необходимо объединить свои силы, чтобы противодействовать доминирующему рыночному положению на более низких или более высоких уровнях в цепочке поставок. В качестве примера здесь можно упомянуть закупочные и сбытовые кооперативы.

В этом контексте особенно важное значение согласно новому антимонопольному законодательству, приобретает самостоятельный контроль компаний. Это означает, что компании обязаны самостоятельно оценивать, имеют ли их действия существенные последствия для конкуренции и соблюдены ли условия, при которых допустимы исключения. Прямое согласие антимонопольных ведомств не требуется.

Еще один важный фактор при принятии решений, касающихся антимонопольного законодательства, – это доля рынка. В конечном итоге именно от нее зависит, является ли соглашение необоснованным и ограничивающим конкуренцию. Особое внимание требуется уделить критериям «существенности» и «злоупотребления доминирующим рыночным положением». Определение доли рынка играет решающую роль в контексте антимонопольного законодательства и должно быть осуществлено очень внимательно и тщательно.

С позиций антимонопольного законодательства доля рынка определяется физическими и техническими лимитами.

В отношении технического рынка оценивается, конкурируют ли продукты по цене, качеству и/или предусмотренной цели применения. Основным критерием здесь является взаимозаменяемость. Физически значимый рынок – это область, где оцениваемая компания фактически конкурирует с другими компаниями, в которой условия конкуренции однородны, а степень отличия от смежных областей существенна.

4 Требования и постановления, оговоренные компанией ПСТ/применимые к ней

Компания ПСТ приняла на себя безоговорочные обязательства конкурировать добросовестно как в горизонтальной, так и в вертикальной плоскости организации продаж. Компания ПСТ ожидает, что все ответственные подразделения и конкретные сотрудники будут безоговорочно соблюдать все действующие правила добросовестной конкуренции и антимонопольного регулирования, включая запрет на неэтичные торговые практики и торговые барьеры (а также условия регулирования конкуренции).

Все сотрудники компании ПСТ обязаны соблюдать применимые постановления в сфере конкуренции, независимо от того, выпущены ли они наднациональными, национальными или местными компетентными ведомствами. Им также запрещено участвовать в деятельности, которая препятствует развитию конкуренции.

Постановления в сфере конкуренции регулируют практику деловых отношений между компанией ПСТ и ее поставщиками, клиентами и конкурентами. Невзирая на то, что в разных странах действуют или могут действовать разные постановления в сфере конкуренции, как правило, в них по меньшей мере описаны перечисленные ниже действия, сценарии и практики. Компания ПСТ не допускает такие действия и участие в них. Все сотрудники компании ПСТ, выполняя свою работу в компании, обязаны не допускать и прекращать подобную практику.

4.1 Недопустимые соглашения о ценах/условиях

Компания ПСТ не будет заключать соглашения с одним или несколькими конкурентами, которые осуществляют согласованные действия или иным образом влияют на цены, а также соглашения, в которых предусмотрены антиконкурентные условия взаимодействия или продажи. При этом не имеет значения, являются ли такие соглашения письменными или устными, прямыми или подразумеваемыми, и каков характер скоординированных действий (например, могут быть заключены так называемые джентльменские соглашения).

Компания ПСТ устанавливает цены, не учитывая цены конкурентов, исключительно на основе собственных расчетных прибылей, операционных и финансовых затрат. Любые ценовые соглашения с конкурентами относительно рыночных цен на продукцию допустимы только в исключительных случаях (см. пункт «Исключения, применимые к запрету картельных сговоров»). Этот общий запрет также распространяется на индивидуальные компоненты цены, включая скидки, частичные возвраты, сопутствующие расходы, минимальные цены и сроки корректировки цен. Также недопустимы соглашения с конкурентом о том, что конкретные продукты в будущем не будут предлагаться по цене ниже определенного минимума.

Соглашения с конкурентами о сбыте продуктовых линеек в совместно определенных диапазонах цены и качества также проблематичны в разрезе антимонопольного законодательства.

Следует принять во внимание примечания подраздела 2 в разделе III Антимонопольной директивы ЕС.

4.2 Раздел рынков/клиентов

Компания ПСТ не будет заключать соглашения с любым конкурентом, который участвует в разделе рынков, продуктовых сегментов и/или клиентов. В частности, речь идет о разделе в рамках проектов и совместных соглашений с целью отказа от обслуживания/привлечения клиентов конкурентов. При этом не имеет значения, являются ли такие соглашения письменными или устными, прямыми или подразумеваемыми, и каков характер скоординированных действий (например, могут быть заключены так называемые джентльменские соглашения).

Такие условия также возникают, например, если мы договариваемся с конкурентом, что компания ПСТ будет обслуживать только тех клиентов в определенной области, годичный спрос которых на конкретную продукцию превышает определенный уровень. При этом мы дадим конкуренту возможность поставлять продукцию клиентам с менее высоким годичным спросом на эту продукцию. В соответствии с антимонопольным законодательством подобные соглашения также недопустимы.

Следует принять во внимание примечания подраздела 2 в разделе III Антимонопольной директивы ЕС.

Такие условия также возникают, например, если мы договариваемся с конкурентом, что компания ПСТ будет обслуживать только тех клиентов в определенной области, годичный спрос которых на конкретную продукцию превышает определенный уровень. При этом мы дадим конкуренту возможность поставлять продукцию клиентам с менее высоким годичным спросом на эту продукцию. В соответствии с антимонопольным законодательством подобные соглашения также недопустимы.

Следует принять во внимание примечания подраздела 2 в разделе III Антимонопольной директивы ЕС.

4.3 Соглашения о ценовых предложениях

Компания ПСТ не будет заключать с конкурентами соглашения об отказе от подачи коммерческих предложений, об указании определенных цен или ценовых условий, которые заведомо менее привлекательны, чем у конкурентов. Также компания ПСТ не будет в любой возможной форме участвовать в подаче ценовых предложений, которые имеют противоположные последствия. При этом не имеет значения, являются ли такие соглашения письменными или устными, прямыми или подразумеваемыми и каков характер скоординированных действий (например, могут быть заключены так называемые джентльменские соглашения).

4.4 Участие в работе торгово-промышленных ассоциаций

Предоставление и распространение информации, влияющей на конкуренцию, также недопустимо на встречах членов отраслевых или торговых ассоциаций.

Компания ПСТ избегает и/или не допускает ситуаций, в которых происходит передача информации, влияющей на конкуренцию (например, сведений, связанных с действующими или будущими ценами, валовыми прибылями или расходами, ценовыми предложениями, долей рынка, практикой организации продаж, условиями продажи, производственными планами), непосредственно от или для конкурентов, в частности на специализированных отраслевых и иных мероприятиях и в связи с деятельностью торговых ассоциаций.

Наряду с этим допускается, чтобы конкуренты проводили встречи и дискуссии и обменивались информацией, не нарушая при этом нормы антимонопольного законодательства. Однако не допускается предоставление статистической и рыночной информации, которое привело бы к прозрачности рынка и дало бы конкурентам возможность координировать свою деловую активность. Так называемые идентифицирующие системы рыночной информации, в которых есть возможность идентификации компаний-участниц, сомнительны в разрезе антимонопольного законодательства.

Если на встрече членов ассоциации обсуждается информация, имеющая отношение к конкурентной борьбе, или заключаются недопустимые соглашения, возникает риск того, что все присутствующие будут признаны виновными в нарушении антимонопольного законодательства. Чтобы избежать этого, компания ПСТ ожидает, что ее сотрудники, присутствующие на встрече, немедленно выскажут протест против таких действий, и этот протест будет занесен в протокол встречи. Если сотрудники компании ПСТ будут молчать и слушать такие обсуждения без активного участия в них, этого недостаточно.

Каждый сотрудник компании ПСТ также обязан использовать свое влияние, чтобы гарантировать, что в ходе его работы в отраслевых ассоциациях будут отсутствовать нарушения этих основных принципов поведения. Если сотрудник компании, являющийся членом ассоциации, узнает, что такое нарушение произойдет в ходе встречи, он должен обратить внимание участников на недопустимость подобных действий и, если необходимо, покинуть встречу.

В отношении любых соглашений с конкурентами, клиентами и/или поставщиками, условия которых могут нанести ущерб конкуренции (например, если предполагаются эксклюзивный статус отношений, регулирование цен, продажи с нагрузкой, территориальные ограничения, дифференциация цен, запрет конкуренции или обмен сведениями, которые связаны с конкурентной борьбой, техническими или социальными аспектами), каждый сотрудник компании ПСТ должен получить согласие/одобрение главного специалиста по нормативно-правовому соответствию до окончательного оформления договорных отношений, чтобы обеспечить соблюдение законодательства о добросовестной конкуренции.

4.5 Основные правила поведения

Ниже приведены обобщенные основные правила поведения, которые неизменно обязательны для вас как для сотрудника компании ПСТ:

Что вы **НЕ** должны делать.

- Не обсуждайте с конкурентами цены, доли и емкость рынка, инвестиции, стратегии, тендерные процедуры или аналогичные вопросы и не заключайте никакие соглашения в связи с ними.
- Перед окончательным оформлением договорных отношений любого рода с деловыми партнерами и, в особенности, с клиентами, которые устанавливают правила получения бонусов, ценовых льгот и скидок, обязательно согласуйте договор с юридическим отделом компании ПСТ. Этот же порядок применим к любым предполагаемым односторонним предложениям/обещаниям (например, к подтверждениям по электронной почте), которые связаны с бонусами, скидками и/или иными льготами в отношении цены продажи.
- Не заключайте любые соглашения с клиентами, которые влияют на их цены продажи, области сбыта или категории обслуживаемых клиентов или могут привести к возникновению долгосрочных эксклюзивных отношений, не получив предварительное прямое одобрение от главных специалистов компании ПСТ по нормативно-правовому соответствию (ГС НПС).
- На рынках, на которых ПСТ может быть доминирующим поставщиком, не осуществляйте никакие действия, которые могут быть истолкованы антимонопольными ведомствами как ненадлежащее поведение (например, в отношении структур ценообразования, долгосрочных эксклюзивных отношений или отказа от поставок продукции), заранее не уточнив допустимость таких действий у главного специалиста компании ПСТ по нормативно-правовому соответствию.
- Не используйте в письменных документах любые вводящие в заблуждение формулировки, которые могут быть неверно истолкованы третьей стороной как свидетельство незаконного или препятствующего конкуренции поведения.
- На случай проверки антимонопольными ведомствами не уничтожайте любые значимые документы и не отвечайте на любые вопросы должностных лиц, проводящих расследование, неуместным или запутанным образом.

Что вам **следует** делать.

- Информировать главного специалиста компании ПСТ по нормативно-правовому соответствию (ГС НПС), независимо от того, что, по вашему мнению, ГС НПС, возможно, уже об этом осведомлен, об обстоятельствах, касающихся каждой корпоративной сделки компании (поглощения, слияния, создание совместных предприятий) с прямым или косвенным участием конкурента компании ПСТ.

- Ограничить свои контакты с конкурентами до абсолютно необходимого минимума и перед каждым контактом с важным конкурентом проводить консультации с ГС НПС компании ПСТ для согласования ограничений на обмен информацией в контексте антимонопольного законодательства.
- Немедленно пересылать любые сообщения, полученные из антимонопольного ведомства, в адрес ГС НПС компании ПСТ; отвечать на любые такие сообщения только по согласованию с ГС НПС.
- Незамедлительно уведомить ГС НПС компании ПСТ об аудиторской проверке, проводимой антимонопольным ведомством, и попросить официальных лиц, проводящих расследование, дождаться присутствия юриста.

Во всех сомнительных ситуациях незамедлительно проконсультируйтесь с представителями юридического подразделения.

5 Ответственность и мониторинг

Высшее руководство, исполнительные руководители и менеджеры несут ответственность за соблюдение этих Рекомендаций в собственной сфере ответственности. Для контроля над соблюдением этих Рекомендаций высокопоставленные руководители будут проводить общий и, если необходимо, специализированный аудит. Однако такие меры не освобождают сотрудников и менеджеров компании ПСТ от обязанностей, которые на них возложены в контексте этих Рекомендаций.

6 Штрафные санкции/последствия нарушений

Нарушения этих Рекомендаций, включая участие в сокрытии нарушений, также могут наказываться в соответствии с трудовым законодательством. Могут быть вынесены предупреждения, а в случае серьезных правонарушений возможно прекращение трудовых отношений без предварительного уведомления и/или предъявление требований о возмещении ущерба.

Нарушения такого рода, как правило, наказываются вынесением предупреждения. Компания ПСТ ожидает, что все ее руководители и сотрудники будут сообщать о любых нарушениях, и позитивно относиться к любым информаторам, в том числе и в ситуациях, когда информаторы также вовлечены в нарушения.

Для целей информирования предусмотрены официальные каналы связи с юридическим подразделением (в частности, адрес электронной почты info@prostroytech.ru).

7 Аудит/мониторинг

Внедрение и реализация этих Рекомендаций, а также соблюдение изложенных в них норм и правил, будет регулярно контролироваться путем проведения аудита. При необходимости также могут быть запрошены и проведены специальные проверки, особенно если для этого существует определенная обоснованная причина.

Москва, 2021 г.