

Корпоративная директива по соблюдению антимонопольных/антикартельных законов

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	2
I. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО	2
II. ДОГОВОРЕННОСТИ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ КОНКУРЕНЦИИ	4
1. Запрет картельных соглашений	4
2. Исключения из запрета на картельные соглашения	5
III. ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ	6
IV. КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА.....	8

Редакция 1				Директива		
	Дата	Отдел	Полное имя			
Утверждено	21.11.2017 г.	BM	Д-р Штефан Тиммерман /подпись/	G15007		
Пересмотрено	21.11.2017 г.	CL	Д-р X. Штефан Висс /подпись/			
Пересмотрено						
Пересмотрено						
Создано	21.11.2017 г.	CL-GX1	Роджер Ваянд /подпись/	Аннулировать Редакцию от 07.01.2016 г.		Страница 1 из 8

Корпоративная директива по соблюдению антимонопольных/антикартельных законов

ПРЕДИСЛОВИЕ

Соблюдение применимых законов и нормативных актов является неотъемлемым компонентом корпоративной культуры компании KSB, что не в последнюю очередь отражается в Кодексе поведения KSB. Сюда также относится обязанность для всех сотрудников соблюдать антимонопольные/антикартельные законы.

Нарушения закона против ограничения конкуренции могут иметь серьезные последствия для KSB, соответствующих сотрудников и руководства компании. Компании, например, могут грозить административные штрафы и санкции, которые могут угрожать самому ее существованию, взыскание, наложенное на дополнительную прибыль, полученную в результате нарушения антимонопольных/антикартельных законов, и иски за ущерб. Виновные сотрудники и руководители компании могут подвергаться, например, персональным штрафам, взысканиям и лишению свободы.

С учетом этих обстоятельств заявленной целью руководства компании является предупреждение нарушений антимонопольных/антикартельных законов. Любое нарушение правил, соответственно, может привести к серьезным последствиям в соответствии с законодательством и трудовым правом, включая формальные предупреждения или увольнения, а также иски о возмещении ущерба, предъявляемые к виновным сотрудникам.

Настоящее Руководство основано на немецком и европейском законодательстве и является обязательным для исполнения для всех сотрудников группы KSB в качестве системы координат, основанной на соответствующем применимом законодательстве. Оно предназначено для того, чтобы облегчить понимание любые вопросов, которые могут возникать, а также дать конкретные указания относительно поведения. В случае применения в конкретных странах более жестких законов и норм приоритетными являются стандарты, применимые в таких странах. Во всех случаях, имеющих отношение к антимонопольным/антикартельным законам, а также в случае сомнений, следует как можно раньше обратиться в соответствующий юридический отдел.

I. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Согласно антимонопольным/антикартельным законам запрещается нижеследующее:

- **Договоренности об ограничении конкуренции**

Запрет картелей касается в первую очередь повседневных отношений с конкурентами, заказчиками и поставщиками. Подробные комментарии по этому вопросу даны в разделе II. ниже.

- **Злоупотребление доминирующим положением на рынке**

Если KSB, самостоятельно или вместе с другими коммерческими предприятиями, занимает доминирующее положение на каком-либо рынке, не допускается злоупотребление этим положением. Коммерческое предприятие считается занимающим доминирующее положение на рынке, если на соответствующем рынке

оно располагает долей рынка на 40 % как минимум, или три или меньше предприятия располагают совместной долей рынка на 50% как минимум, или пять или меньше предприятий располагают совместной долей рынка на 66% как минимум.

В определенных ситуациях доминирующее положение на рынке предполагает меньшие доли рынка. Кроме того, компании с сильными позициями на рынке, не занимающие доминирующее положение, но от которых зависят малые или средние предприятия по причине отсутствия адекватных альтернатив, попадают под действие тех же ограничений.

Если коммерческое предприятие занимает доминирующее положение на рынке, ему запрещается препятствовать конкурентам и использовать или дискриминировать потребителей или поставщиков без фактически правомерных оснований. Злоупотребление доминирующим положением может включать, без ограничения:

- Зкрытие рынка для конкурентов посредством слишком длительных договорных отношений с заказчиками, систем скидок, основанных на годовом обороте, преданности клиентов или аналогичными способами;

Пример: Компании X необходимо поставить 100 насосов за календарный год. Производитель насосов P, занимающий доминирующее положение на рынке,ставляет 90 насосов без скидки, но при поставке 100 насосов предлагает скидку в 10% с обратной силой на общее купленное количество. Это означает, что компания X получит 10 дополнительных насосов бесплатно. Для конкурентов выход на рынок окажется затрудненным из-за возникающего эффекта группового давления, что незаконно согласно антимонопольным/антикартельным законам.

- Вытеснение или создание препятствий для конкурентов, например, посредством статей об эксклюзивных правах, перекрестного субсидирования или договорных схем;

Пример: Из-за внезапного затопления вырос спрос на определенные насосы, которые производит и продает только компания P. В течение этого периода компания P продает только насосы и заключает договоры на их обслуживание, что для данной компании считается низким спросом.

- Эксплуатация потребителей или поставщиков посредством условий или цен, которые были бы невозможными при наличии эффективной конкуренции
- Дискриминация в отношении потребителей (например, различная структура цен для сопоставимых обстоятельств) или отказ в поставке;

Пример: Доминирующий на рынке производитель насосов P отказывается осуществлять поставки своему многолетнему заказчику K, потому что K использует также насосы другого производителя.

В отдельных случаях применение юридических положений и норм может быть затруднено, в частности, надежное определение соответствующего рынка в соответствии с фактическими, географическими и временными критериями. При столкновении с какими-либо обвинениями такого рода или при возникновении любых сомнений следует обратиться за консультацией в юридический отдел.

- **Призыв к бойкоту**

Запрещается призывать третьи стороны к прекращению закупок у определенной компании или к прекращению поставок этой компании, если это делается с намерением создать несправедливые преимущества для другой компании. При оценке несправедливости важно взвешивать соответствующие интересы, что всегда должен делать юридический отдел.

- **Контроль за слияниями компаний**

Объединение компаний, если речь идет о крупных бизнесах, должно быть проанализировано и одобрено комиссией по монополиям или антикартельными/антимонопольными органами до его завершения. Если слияние завершено до его одобрения комиссией по монополиям или антикартельными/антимонопольными органами, то существует риск серьезных штрафов и отмены слияния, т. е. разделение компаний. Необходимо отметить, что объединение компаний, требующее подачи заявки в комиссию или органы власти, не ограничено типичным приобретением акций и активов других компаний, но может также произойти в результате операций, которые, как кажется с первого взгляда, имеют отдаленное отношение, такое как запланированное формирование в более позднюю дату ассоциации поставщика или заключение соглашения об аренде активов. Таким образом, необходимо проанализировать, есть ли необходимость в таком заявлении. Для этой цели не важно, являются ли компании, участвующие в проекте, конкурентами, клиентами и поставщиками, либо подобными сторонами.

Пример: Производитель насосов Р из Германии имеет годовую выручку от продаж в сумме, превышающей 500 млн евро, и арендует производственные площади у компании Х в течение десяти лет, что создает годовую выручку от продаж в размере 6 млн евро. Независимо от намерений сторон может возникнуть ситуация, когда получение предварительного одобрения от комиссии по монополиям или антикартельных/антимонопольных органов является обязательным, поскольку в определенных обстоятельствах — это слияние будет иметь высокое значение и обе стороны (компания и производственные площади) будут считаться крупными предприятиями из-за своей выручки от продаж.

II. ДОГОВОРЕННОСТИ ОБ ОГРАНИЧЕНИИ КОНКУРЕНЦИИ.

1. Запрет картельных соглашений

ЗАПРЕЩАЕТСЯ нижеследующее:

- соглашения между коммерческими предприятиями, принятие решений ассоциациями коммерческих предприятий и согласование действий,
- целью или результатом которых является
- предупреждение, ограничение или нарушение конкуренции.

Это касается не только поведения конкурентов (горизонтальные картели), но и коммерческих предприятий, находящихся на различных уровнях экономического процесса, например, производителей и их собственных партнеров по продажам и распределению (вертикальные картели).

а) Типы монополистической практики

Соглашение означает любую письменную или устную договоренность. Достаточно, если стороны выражают свое взаимное намерение вести себя соответствующим образом на рынке. Существует ли возможность юридической реализации данного взаимопонимания, не имеет значения. Даже «джентльменское соглашение» является, соответственно, соглашением, на которое распространяется данный закон.

Решения ассоциаций коммерческих предприятий (например, в рамках работы ассоциации) отличаются от соглашений тем, что они могут приниматься по решению большинства, а не в результате консенсуса намерений участвующих сторон. Общим для них является то, что это не является вопросом правового обязательства или правового обеспечения. Член, голосовавший против решения, также будет нести ответственность за любое решение, принятое другими членами, если такой член в конечном итоге исполнил это решение. Простых рекомендаций (без официального решения) от ассоциации также может быть достаточно для возникновения нарушения антикартельных/антимонопольных законов, если члены будут им следовать.

Примеры: Фиксация цен, надбавки или скидки к ценам и т. п., стандартизация условий ведения бизнеса.

Согласование действий означает любую форму координации, которая, несмотря на то, что не подпадает под определение соглашения, тем не менее включает преднамеренную замену практического сотрудничества между сторонами из-за опасений конкуренции. Несмотря на невозможность автоматического включения простой имитации (параллельного поведения или методов работы), обычно это может считаться показателем незаконной координации. Пересечение границы между допустимой независимой практикой отдельных компаний и согласованной практикой может возникать уже в том случае, если параллельное поведение базируется на взаимном контакте без обязательств, например, на обмене информацией с конкурентом.

Пример: Обмен (или даже одностороннее разглашение или получение) информацией о будущих методах конкуренции в рамках собрания ассоциации, или на любой иной встрече с конкурентами (например, на торговой ярмарке).

b) Горизонтальное и вертикальное ограничение конкуренции

В принципе, не разрешается любая форма координации, приводящая к заметному **ограничению конкуренции**.

Это включает многочисленные различные формы формальной и неформальной координации действий с конкурентами (горизонтальные схемы), включающие, без ограничения:

- Фиксацию цен (например, розничные цены, неофициальные ценовые рекомендации, преysкурантные цены), увеличение цен, минимальные цены, ценовые компоненты или скидки;
- Фиксацию других существенных условий ведения бизнеса (например, сроки контрактов, условия гарантии);
- Раздел рынков по продуктам, территориям или типу потребителей;
- Контроль торговых или производственных квот;
- Обмен информацией, значимой для конкуренции.

Не разрешается также координировать подачу (или отказ от подачи) конкурсных или тендерных заявок с конкурентами в рамках государственных или частных тендеров, или информировать конкурентов о поданных, не поданных или планируемых конкурсных или тендерных заявках. Даже в случае допустимости подачи совместных конкурсных или тендерных заявок в определенных обстоятельствах (смотрите ниже), ни при каких обстоятельствах не должны заключаться общие соглашения типа соглашения, например, о подаче только совместных конкурсных или тендерных заявок.

Конкурентам разрешается подавать совместные конкурсные или тендерные заявки в рамках тендеров, если о такой подаче информируется агентство, приглашающее участников тендера, и участвующие компании не могут выполнять контракт самостоятельно (например, из-за недостатка мощностей) или самостоятельная конкурсная или тендерная заявка в любом случае была бы экономически нецелесообразной и коммерчески необоснованной.

Также в принципе запрещается компаниям, находящимся на разных уровнях цепочки добавленной стоимости, вступать в соглашения, направленные против конкуренции, т.е. в частности, в соглашения между производителями типа KSB, с одной стороны, и потребителями, дилерами или поставщиками, с другой (вертикальные соглашения), например,

- Фиксация цен для дилеров, в частности, фиксация минимальных цен перепродажи;
- Соглашения о защите потребителей или территорий, т.е. запрет продажи определенным потребителям или на определенных территориях (однако см. в разделе 2 ниже).

c) Цель или результат

Характеристики **цели или результата** лишь подчеркивают, что для практики подрыва свободной конкуренции не требуется обязательной успешной реализации. Достаточно простого намерения помешать или ограничить конкуренцию. Аналогичным образом, данное определение распространяется также на меры, целью которых не является ограничение конкуренции, но которые тем не менее приводят к такому результату.

2. Исключения из запрета на картельные соглашения

Применение запрета на картели не является абсолютным. Антикартельными/антимонопольными законами при юридически определенных условиях допускаются отдельные формы обмена информацией (например, при подготовке рыночной статистики, которая не идентифицирует конкурентов) и сотрудничества между конкурентами, а также определенные обязательства, налагаемые на дилеров, потребителей или поставщиков.

Это достигается в основном за счет использования так называемого законодательства в области либерализации торговли, которое детально определяет правила поведения договаривающихся сторон по конкретным категориям соглашений (например, о сотрудничестве в области исследований и разработок или вертикальных соглашений) и исключает все соглашения, разрешенные по данному законодательству, от запрета на картельные соглашения, при условии, что не превышаются определенные пределы доли рынка.

Пример: Для различных стран Евросоюза производитель насосов P определил эксклюзивных уполномоченных дилеров (эксклюзивную систему продаж / распределения), которым не разрешается осуществлять «активные» продажи на любой иной территории, т.е. посредством активной работы с потребителями; тем не менее, можно осуществлять «пассивные» продажи, т.е. исполнение заказов, сделанных по собственной инициативе потребителей. Такие соглашения – хотя они и являются объективно направленными против конкуренции – могут допускаться по соответствующему законодательству в области либерализации торговли и, соответственно, разрешены.

В избирательных системах продаж / распределения продукты производителя продаются и распределяются только через избранных дилеров. Согласно антикартельным/антимонопольным законам, это допускается, если такая система необходима для обеспечения правильной эксплуатации продукта и поддержания его качества. Простые специализированные торговые связи, то есть обязательство со стороны оптовых продавцов перепродавать продукты производителя только специализированным дилерам (например, в трехзвенной схеме продажи и распределения насосов) и не осуществлять поставки другим дилерам типа супермаркетов, соответственно, не являются, как правило, направленными против конкуренции, несмотря на связанные с ними ограничения.

Вместе с тем, определение того, является ли конкретная практика фактически допустимой, возможно, как правило, только на индивидуальной основе, поскольку для этих целей должны учитываться такие факторы, как, например, конкретное содержание договора, структура соответствующего рынка и рыночные доли.

III. ПРАВИЛА ПОВЕДЕНИЯ

Для соглашений или согласованных действий важно, чтобы осуществлялись определение и критический пересмотр потенциальных проблем в связи с антикартельными/антимонопольными законами. Именно поэтому настоятельной потребностью является то, чтобы сотрудники KSB, имеющие дело с такими вопросами, были проинформированы об основных принципах антикартельных/антимонопольных законов. В случае сомнений необходимо обратиться в юридический отдел на начальном этапе.

Это может быть важно, например, в случае так называемых программ смягчения ответственности в отношении главных свидетелей: Она была включена в законодательство Германии в 2017 году (с учетом норм ЕС). Главный свидетель – компания (или физическое лицо), которая является или являлась частью картеля и подала заявление на смягчение ответственности в антикартельный орган, т. е. взаимодействовала с ним с целью раскрытия картеля. Если соответствующие положения были соблюдены, то главный свидетель освобождается от штрафа по антикартельному закону, который в ином случае был бы назначен. Кроме того, главный свидетель выиграет от ограничения ответственности перед клиентами и поставщиками. Но только тот нарушитель, который *первым* выполнил обязательства главного свидетеля, может получить какие-либо преимущества.

Требуется постоянное соблюдение следующих правил поведения:

В обычных деловых отношениях с конкурентами:

- Не допускаются соглашения или договоренности, будь то формальные или неформальные, с конкурентами по вопросам, относящимся к конкуренции. Ни при каких обстоятельствах вы не должны руководствоваться принципом «никто не узнает».
- С конкурентами допускается обмен только информацией, не позволяющей сделать заключения относительно коммерческих тайн или отдельных методов конкуренции (например, об общей ситуации на рынке, новых юридических изменениях). Это требование не применяется в случаях, когда на момент

обмена соответствующую информацию уже можно получить из открытых для общества источников (например, годовых отчетов). Любой другой обмен информацией, касающейся конкуренции, запрещен или подлежит предварительному обсуждению и согласованию с юридическим отделом.

- Юридический отдел должен быть информирован в случае получения вами конфиденциальной информации (например, неопубликованных преискурантов), предоставленной конкурентами по собственной инициативе.
- Поставки конкурентам или от них, а также любые соглашения, заключаемые в этом контексте, всегда подлежат обсуждению и согласованию в индивидуальном порядке с юридическим отделом.

В связи с собраниями (ассоциации)

- В случае возникновения сомнений подайте повестку дня встречи ассоциации в юридический отдел для изучения до встречи.
- Избегайте участия в неформальных встречах, чтобы не создавать ложного представления.
- Всегда ограничивайте обмен информацией с конкурентами допустимыми темами (смотрите выше: *В обычных деловых отношениях с конкурентами*).
- Вы должны немедленно покинуть заседание ассоциации и иные (включая частные) встречи с конкурентами в случае заключения соглашений или обмена информацией в запрещенном порядке. Вы должны настоять на том, чтобы ваш отказ вести себя подобным образом был зафиксирован в письменной форме (например, в протоколе заседания), или зарегистрировать этот инцидент самостоятельно. Хотя это часто означает, что вы «срываете» соответствующую встречу, вас не должно беспокоить это соображение. Просто продолжение пребывания на встрече, даже если вы только молчите, не защитит вас от последующего наказания. Вы должны убедиться, что в протоколе прямо указано, что вы покинули встречу, чтобы было ясно, что вы не принимали участия в последующем обсуждении.
- Незамедлительно проинформируйте юридический отдел, если вы принимали участие во встрече, которая может оказаться проблемной.
- После собрания ассоциации запросите копию протокола, чтобы вы могли изучить его на наличие неточностей и формулировок, которые могут быть неверно поняты, и исправьте его в случае необходимости.

При наличии намерения сотрудничать с другими компаниями:

- Юридический отдел всегда должен привлекаться до того, как создавать консорциум участников тендера или любую иную форму сотрудничества с конкурентами (например, сотрудничество в вопросах исследований и разработок, сотрудничество в вопросах производства, создание системы рыночной информации).
- За исключением схем сотрудничества (например, закупочные синдикаты), обсуждаемых и согласуемых индивидуально с юридическим отделом, не допускаются соглашения с другими компаниями, касающиеся общего подхода к потребителям, дилерам, поставщикам или иным рыночным операторам.

В отношениях с потребителями, дилерами и поставщиками:

- Важные или долгосрочные (т.е. длительность > 5 лет, контракты без ограничения срока действия или контракты с автоматическим продлением) контракты на поставку или покупку должны быть представлены в юридический отдел до их заключения.
- Торговые и дистрибьюторские соглашения и иные общие соглашения с дилерами и торговыми представителями должны быть представлены в юридический отдел до их заключения.
- Обязательства или неформальные соглашения, касающиеся обеспечения конкретных систем распределения (например, трехзвенное распределение) также всегда подлежат согласованию с юридическим отделом.

При подготовке деловой переписки (включая служебные записки, памятки и электронные письма):

Учитывая широкие требования, касающиеся разглашения, и обширные полномочия антикартельных/антимонопольных органов по изъятию документов, чрезвычайно важно, чтобы подготовка

документов, имеющих потенциально чувствительный характер в отношении аспектов антикартельных/антимонопольных законов, осуществлялась с предельной внимательностью. И на внутреннем и внешнем уровнях представление содержания, а также выбор слов всегда должны осуществляться с учетом того, что документ (электронное письмо, письмо, памятка и т.д.) может быть использован против компании в производстве по антикартельным/антимонопольным законам. При подготовке письменных памятных или служебных записок вы должны осознавать и учитывать, что ваши утверждения, особенно утверждения, касающиеся контактов с конкурентами, могут быть неправильно поняты в том смысле, что вы вступили в запрещенные соглашения или договоренности.

IV. КОНТАКТНЫЕ ЛИЦА

От всех сотрудников, обладающих или получивших информацию о конкретных и надежных фактах, указывающих на нарушение принципов антикартельных/антимонопольных законов, изложенных выше, требуется составление отчета об этом. Контактными лицами по этим вопросам – как и по всем иным возникающим вопросам – являются руководитель структурного подразделения, юридический отдел или руководство компании. В этой связи можно обращаться к ответственному Специалисту Отдела корпоративного контроля или Специалисту Отдела корпоративного контроля Группы, особенно в случаях, требующих конфиденциальности.

Кроме того, в качестве контактного лица возможна юридическая компания, специально нанятая для этой цели. Хотя юридическая компания направит соответствующую информацию Специалисту Отдела корпоративного контроля Группы, она не указывает информатора, чтобы также обеспечить конфиденциальность в таких случаях (система омбудсмена). Обращаться можно из любой страны, на немецком или английском языке, как по телефону, так и в письменной форме.

Контактную информацию Специалиста Отдела корпоративного контроля Группы и юридической компании смотрите в Кодексе поведения KSB.