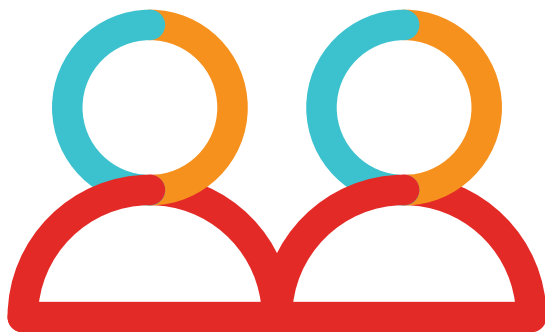


КОНКУРЕНЦИЯ

ПРОГРАММА
СООТВЕТСТВИЯ



СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА I

ПРОГРАММА СООТВЕСТВИЯ КОНКУРЕНЦИИ2

1. Цель программы
соответствия2
2. Нулевая терпимость к анти-
конкурентной практике2
3. Обязательства понимания и
осторожности3
4. Ответственность старших руководи-
телей установление положения
старших управляющих4
5. Назначение Сотрудника по
Контролю над Соответствием5
6. Информирование и обучение5
7. Предотвращение6
8. Конкретные меры предос-
торожности, принимаемые
в некоторых ситуациях8
9. Контроль 12
10. Санкции – борьба с нарушениями
правил конкуренции 13

ГЛАВА II

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАКОНА О КОНКУРЕНЦИИ 15

Карточка 1 – Обзор 15

Карточка 2 – Практика
сговора 18

Карточка 3 – Злоупотребление
доминирующим положением..... 20

Карточка 4 – Санкции22

Карточка 5 – Снисхождение в
практике горизонтального
сговора 31

Карточка 6 – Другие практики, регули-
руемые законодательством о конку-
ренции и подобными законами.....33

Карточка 7 – Полезные ссылки и
библиография36

ВВЕДЕНИЕ

В дополнение к нашему Этическому Кодексу, я пожелал реализовать Программу Соответствия Конкуренции, которая послужит в качестве конкретного, практического кодекса поведения.

При условии растущей комплексности правил конкуренции во Франции и где-то еще, также как суровые санкции, налагаемые регулятивными органами и судами, в интересы каждого входит наличие программы, которая ясно устанавливает правила. Это также подход, рекомендуемый органами регулирования конкуренции, в особенности Французским Органом Регулирования Конкуренции и Европейской Комиссией, которые поощряют компании на составление своих собственных программ соответствия.

Вполне очевидно, наша группа не потерпит неконкурентные действия любого характера. Будущее Группы зависит от длящегося доверия ее клиентов, сотрудников, акционеров и частных или государственных партнеров: ее рост и развитие будут обеспечиваться только в случае ответственного, прозрачного и честного поведения по отношению к ним.

Отказ от всех форм антиконкурентной практики должен быть основополагающим обязательством для всех нас. Я особенно привлекаю внимание старших руководителей компаний Группы и операционных подразделений Группы к их обязательствам в этом отношении. Я настоятельно призываю их внимательно прочитать эту Программу Соответствия, широко распространять ее среди сотрудников и следить за тем, чтобы ее правила о запрете, предотвращении и борьбе с антиконкурентной практикой эффективно осуществлялись как во Франции, так и за рубежом.

Каждый должен понимать, что Группа не потерпит каких-либо нарушений правил, запрещающих антиконкурентную практику. Любой, кто может столкнуться с ситуацией, которая может таить риск антиконкурентной практики, должен пройти обучение и не должен оставаться в стороне, если она возникнет. Сотрудники должны знать, что они всегда могут полагаться на свое руководство своей соответствующей компании, в выполнении своих обязанностей, на помощь им справляться с проблемой при содействии сотрудников по этике и их поддержке, когда они принимают правильные решения.

Мартен Буиг
Председатель и Генеральный Директор

ГЛАВА I

ПРОГРАММА СООТВЕТСТВИЯ

КОНКУРЕНЦИИ

1 ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ СООТВЕТСТВИЯ

1.1 Данная программа соответствия ("Программа Соответствия") дополняет Статью 15 Этического Кодекса Группы¹, которая запрещает старшим руководителям и сотрудникам заниматься антиконкурентной практикой.

Она описывает запрещенную антиконкурентную практику и проистекающие из нее обязательства и ответственность.

Глава I предоставляет информацию, превентивные, контрольные и санкционные меры, которые должны осуществляться каждым подразделением Группы по инициативе Генерального Директора Бизнес-сегмента².

Глава II предоставляет обзор закона о конкуренции для всех сотрудников, которая, хоть и краткая, имеет целью быть конструктивной, насколько это возможно. Она также включает в себя практические рекомендации.

1.2 Органы контроля конкуренции поощряют компании на реализацию Программы Соответствия. Во время расследования, они проверят, существует ли она и, что более важно, выполняется ли она эффективно.

2 НУЛЕВАЯ ТЕРПИМОСТЬ К АНТИКОНКУРЕНТНОЙ ПРАКТИКЕ

Одной из основополагающих ценностей Группы является ведение ее бизнеса законно и справедливо, в соответствии с принципом экономической конкуренции (Статья 15 Этического Кодекса Группы).

Следовательно, старшим управляющим и сотрудникам строго запрещается заниматься антиконкурентной деятельностью любого характера, особенно основанного на тайном сговоре и злоупотреблении доминирующим положением, а также иные действия, которые нарушают закон о конкуренции.

(1) В настоящей Программе Соответствия, термин «Группа» или «группа Буиг» обозначает компанию АО Буиг, и все компании и подразделения французского или иностранного права напрямую или косвенно «контролируемые» компанией АО Буиг. Понятие «контроль» трактуется в смысле сопряженных положений статей L 233-3 и L 233-16 Торгового кодекса и включает в себя, соответственно, как «правовой контроль», так и «фактический контроль». Когда компания или подразделение подлежат «совместному контролю», принципы, изложенные в настоящей Программе применяются также с полным правом к вышеуказанным компании или подразделению. Компании или подразделения, в отношении которых компания или подразделение Группы пользуются только «почетным влиянием», не являются частью Группы. Тем не менее, компании или подразделения Группы осуществляют надзор за тем, чтобы деятельность данных компаний или подразделений проводилась с соблюдением принципов, подобных или близких к тем, что изложены в настоящей Программе.

(2) В данной Программе, термин "Бизнес-сегмент" обозначает каждый из основных секторов отраслей деятельности Группы, которыми на сегодняшний день являются: "Строительство" (Буиг Констраксьон), "Недвижимость" (Буиг Недвижимость), "Дороги" (Colas), "Медиа" (TF1) и "Телекоммуникации" (Буиг Телеком).

3 ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПОНИМАНИЯ И ОСТОРОЖНОСТИ

3.1 Обязательство понимания

Французский и европейский закон о конкуренции является комплексным и строгим. Он дает органам по контролю конкуренции полномочия налагать очень суровые санкции, что они часто и делают.

САНКЦИИ НАЛАГАЕМЫЕ НА ЮРИДИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Каждый должен знать о серьезности санкций, которые могут налагаться на компанию, включая **административные санкции** (штрафы, которые могут быть чрезвычайно высокими³), **уголовные санкции** (штрафы и судебный надзор) и гражданско-правовые санкции (компенсация жертве антиконкурентной практики, риск групповых исков в странах общего права и вскоре во Франции и недействительность контрактов и обязательств). Кроме того, могут быть также «**добавочные санкции**» (закрытие операций, запрет на государственные контракты на поставку, запрет на ведение предпринимательской деятельности).

Материнская компания соответствующего подразделения может также нести ответственность за нарушение.

В более общем плане, нарушение закона о конкуренции будет иметь чрезвычайно серьезные последствия не только для соответствующего подразделения Группы, но и для результатов и

репутации Группы, что повлияет на ее рост и развитие. Часто накладываются штрафы, превышающие 100 миллионов евро.

САНКЦИИ НАЛАГАЕМЫЕ ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА

Каждый должен знать, что физические лица, нарушающие закон о конкуренции, могут подвергаться суровым уголовным санкциям (во Франции, сознательно участвуя в антиконкурентной практике, наказывается тюремным заключением на четыре года и штрафом в размере 75 000 евро) и гражданскими санкциями (возмещение ущерба, понесенного жертвой).

Все должны знать, что закон о конкуренции во всех основных промышленно развитых странах, а также во многих других странах очень схож с законом во Франции и Европейском Союзе.

3.2 Обязательство осторожности

Каждый должен лично чувствовать ответственность за соблюдение запрета на антиконкурентную деятельность.

Поэтому все старшие руководители и сотрудники должны проявлять должную и надлежащую осторожность в ходе своей бизнес деятельности. Они должны знать, что любые коммерческие действия должны предприниматься в соответствии с применимым законодательством о конкуренции и настоящей Программой Соответствия. Закон о конкуренции является техническим и не

(3) Французский Орган Регулирования Конкуренции или Европейская Комиссия могут наложить штраф в размере до 10% от объединенного объема продаж за каждое нарушение, что в случае Группы означало бы теоретическую максимальную сумму в 3,17 миллиарда евро за преступление, совершенное любым подразделением Группы, поскольку объединенный объем продаж Группы в 2016 году составил 31,758 млрд. евро.

стоит на месте. Поэтому старшие руководители и сотрудники должны всегда ссылаться на свои юридические отделы, для гарантии того, что любые действия, которые они намерены принять в своем бизнесе, не связаны с риском посягательства или нарушения правил конкуренции, и не противоречат принципам, изложенным в данной Программе Соответствия.

Все старшие руководители и сотрудники должны также должным образом заботиться о своих отношениях с клиентами, поставщиками, субподрядчиками, со-подрядчиками или партнерами. Если один из последних нарушает законы о конкуренции, власти могут сделать вывод о том, что старший руководитель или сотрудник, или даже подразделение Группы, были соучастниками или принимали участие в совершении преступления.

Старшие руководители и сотрудники должны проявлять повышенное обязательство осторожности, когда их компания:

- работает на олигополистическом рынке (рынок с ограниченным числом компаний, способных обеспечивать товарами или услугами);
- заключает временные или частичные соглашения о сотрудничестве с конкурирующими компаниями, в частности, для обеспечения контракта;
- участвует в тендерах в соперничестве с другой компанией Группы для обеспечения контракта;
- назначает представителей в профессиональную организацию.

4 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТАРШИХ РУКОВОДИ- ТЕЛЕЙ - УСТАНОВЛЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЯ СТАРШИХ УПРАВЛЯЮЩИХ

4.1 Одной из основных обязанностей по управлению в каждом подразделении Группы является соблюдение законодательства о конкуренции и внедрение мер по информированию, предупреждению, контролю и санкциям в отношении антиконкурентной практики.

Данная Программа соответствия предоставляет набор общих правил, которые должны выполняться, продвигаться и внедряться всеми старшими руководителями.

4.2 Старшие руководители и руководящие органы должны четко заявить о своей приверженности соблюдению и осуществлению Программы Соответствия. Таким образом, чтобы все исполнительные руководители, регулирующие или управляющие органы компаний Группы (например, Советы Директоров, Исполнительные Комитеты, Комитеты Управления и т. д.) приняли письменное обязательство о соблюдении закона о конкуренции, и реализовывали Программу Соответствия в форме, наиболее подходящей для бизнес-сегмента или его организационной структуры. Обязательство должно быть непоколебимым, недвусмысленным и общеизвестным.

Оно должно регулярно обновляться, чтобы продемонстрировать важность Программы Соответствия и поддерживать должную заботу и внимание, которые должны уделяться ей всеми и всегда.

5 НАЗНАЧЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОГО ПО ПРОГРАММЕ СООТВЕТСТВИЯ

5.1 Сотрудник по Этике каждого Бизнес-сегмента Группы назначается в качестве ответственного по Контролю за Соответствием, которому вручается осуществление Программы Соответствия.

Сотрудник по Контролю за Соответствием может не изменять основное содержание Программы, но может, после оценки рисков, дополнить, привести пример таковых или добавить к ней, если это необходимо, учесть специфику Бизнес-сегмента, и сделать Программу более эффективной. Любые такие дополнения должны производиться только на уровне Бизнес-сегмента, а не на уровне одного из его дочерних компаний. Они станут неотъемлемой частью Программы Соответствия и поэтому должны быть сначала одобрены Сотрудником по Контролю за Соответствием Группы.

5.2 Во всех значимых подразделениях Бизнес-сегмента директор Юридического отдела (и / или любое должным образом назначенное на должность лицо в Юридическом отделе) является точкой контакта для Сотрудника по Контролю за Соответствием.

5.3 Старшие руководители и органы управления должны предоставить соответствующим Сотрудникам по Контролю за Соответствием и Юридическому отделу власть, полномочия и средства для эффективного осуществления Программы.

Сотрудники по Контролю за Соответствием и директора Юридических отделов могут ссылаться на органы управления либо для снятия проблемы, либо для просьбы о принятии мер для обеспечения эффективности Программы Соответствия.

6 ИНФОРМИРОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

6.1 Информирование

Существование Программы Соответствия должно быть обнародовано внутри организации по всему Бизнес-сегменту и вне ее для клиентов, поставщиков, субподрядчиков, соподрядчиков или партнеров Бизнес-сегмента, с помощью средств, определяемых каждым Бизнес-сегментом. Как описано ниже, Программа Соответствия должна быть доступна всем сотрудникам в электронном виде.

Каждый Сотрудник по Контролю за Соответствием должен:

- распространять среди старших руководителей и сотрудников записки о конкретных вопросах в их сегменте бизнеса, которые требуют особого внимания в отношении законодательства о конкуренции;
- незамедлительно распространять предупреждающие или информационные памятки, чтобы держать старших руководителей и сотрудников бизнес-сегмента в курсе каких-либо изменений. Например, решения или мнения, выданные органами по вопросам конкуренции, относящиеся к Бизнес-сегменту и Программе Соответствия должны быть представлены к сведению старшим руководителям и сотрудникам Бизнес-сегмента;
- удостовериться, что Юридический отдел Бизнес-сегмента всегда предоставляет информацию и рекомендации, которые могут потребоваться старшим руководителям или сотрудникам.

Каждый старший руководитель, каждое лицо, имеющее ранг директора, и отвечающее за оперативную единицу, коммерческий отдел или отдел закупок, при информировании должен позаботиться о том, чтобы регулярно напоминать о наличии Программы Соответствия, в частности, содержащиеся в нем запреты.

Не реже одного раза в год Сотрудники по Контролю за Соблюдением Группы и Бизнес-сегмента будут встречаться для обмена передовым опытом, разработанным для реализации Программы.

6.2 Обучение

Старшие руководители и сотрудники, которые каким-либо образом участвуют в конкуренции на рынках, где работает их компания, должны знать и понимать общие принципы закона о конкуренции и риски, связанные с его нарушением.

В течение одного года с момента их назначения, сотрудники, на которые возложена ответственность за:

- дочернюю или эквивалентную организацию (подразделение, филиал, проект и т. д.); или
- функцию продаж (включая контакт с клиентами, поставщиками, субподрядчиками, соподрядчиками или партнерами); или
- закупочный отдел; или
- представление Группы компании или Бизнес-сегмента в рамках профессиональной организации

должны присутствовать на курсе соответствия требованиям конкуренции, который проводится или подтверждается Сотрудником по Контролю за Соответствием соответствующего Бизнес-сегмента.

Сотрудник по Контролю за Соответствием определит наиболее подходящий метод обучения и обеспечит то, чтобы эти сотрудники получали регулярные курсы повышения квалификации, чтобы их знания и оценка рисков учитывали последние изменения.

В более общем плане, и с целью помочь всем сотрудникам понять, что такое антиконкурентная практика, а также превентивные меры и применяемые санкции, все субъекты Группы должны включать компонент соответствия конкуренции в свои учебные модули, ориентированные на различные категории сотрудников. Эти учебные модули подтверждаются соответствующим Сотрудником по Контролю за Соответствием соответствующего Бизнес-сегмента.

Все Бизнес-сегменты должны, в соответствии со своей политикой обучения, вводить простой, краткий общий учебный модуль, доступный в любое время посредством электронного обучения. Этот модуль должен быть практичным, адаптированным к конкретным потребностям Бизнес-сегмента и понятным всем сотрудникам. Он также должен содержать ссылки на эту Программу Соответствия и информационные памятки, изданные Сотрудником по Контролю за Соответствием, указанным в разделе 6.1 выше. Сотрудникам следует настоятельно рекомендовать регулярно посещать страницу данной программы электронного обучения.

7 ПРЕДОТВРАЩЕНИЕ

7.1 Роль старших руководителей

Что касается органов по вопросам конкуренции, то старшие руководители несут ответственность за осуществление мер по предотвращению антиконкурентной практики. Старшие руководи-

тели должны знать, что, если антиконкурентная практика будет обнаружена в их компании, органы по вопросам конкуренции запросят о мерах, которые они приняли для предотвращения такой практики, и взяли ли они на себя личное обязательство для обеспечения их соблюдения.

Все старшие руководители, которые несут операционную ответственность за субъект Группы (дочернее предприятие, филиал, подразделение и т. д.), должны принять соответствующие меры для предотвращения антиконкурентной практики.

Они будут опираться в этом на Сотрудника по Контролю за Соответствием и на Комитет по этике, по КСО и по Меценатству Бизнес-сегмента.

7.2 Компетентность Юридических отделов

Юридический отдел каждого Бизнес-сегмента должен иметь, по крайней мере, одного своего юриста, имеющего опыт и компетенцию в области законов о конкуренции. Юридические отделы также должны иметь возможность обращаться за помощью к юристам вне компании, специализирующимся в области законов о конкуренции, список которых подбирается Сотрудником по Контролю за Соответствием Бизнес-сегмента.

Каждый юридический отдел также отвечает за организацию обучения и принятие превентивных мер в области антиконкурентной практики.

7.3 Отображение рисков

В рамках процесса ежегодного отображения рисков, требуемого Группой, каждый Бизнес-сегмент про-

водит анализ конкурентных рисков, присущих его деятельности.

7.4 Передача полномочий старшим руководителям дочерних компаний или подразделений и лицам, находящимся на коммерческих или представительских должностях

Делегирование полномочий должно четко указывать обязательство лица соблюдать закон о конкуренции и воздерживаться от участия в антиконкурентной практике.

Любое лицо, назначенное для представления субъекта Группы в рамках профессиональной организации, должно, в соответствии с разделом 8.2 ниже, получать и подтверждать получение письма с изложением их обязательства по соблюдению положений Программы Соответствия в ходе исполнения их представительских функций.

7.5 Трудовые контракты – внутренние правила

В той степени, в которой это разрешено трудовым законодательством, дочерним компаниям Группы рекомендуется:

- включать пункт в трудовые договоры сотрудников, ответственных за отдел продаж, дочернюю или эквивалентную организацию (подразделение, филиал и т. д.) или отдел закупок, устанавливающий их обязательство соблюдать закон о конкуренции и воздерживаться от участия в антиконкурентной практике; и/или
- включать положение, запрещающее антиконкурентную практику во внутренних правилах компании.

7.6 Проверка на соответствие до начала бизнеса

В соответствии с условиями, определяемыми каждым Бизнес-сегментом, при поддержке Сотрудника по Контролю за Соответствием, проверка соответствия Бизнес-сегмента законодательству о конкуренции и Программе Соответствия должна выполняться до запуска бизнеса или нового проекта. Это должно быть сделано в начале или не позднее формального соглашения по всем крупным проектам или значительным операциям (приобретение или продажа компании, соглашения о сотрудничестве или соглашениях и т. д.) и при запуске новой предпринимательской деятельности (диверсификация, начало бизнеса в новой стране и т. д.).

7.7 Обсуждение вопроса с линейным руководством

Старшие руководители или сотрудники, которые испытывают какие-либо сомнения в отношении конкретной практики или знают об антиконкурентной практике, должны обращаться к своему линейному руководителю или юридическому отделу.

7.8 Предупреждение

Старший руководитель или сотрудник может также использовать средство предупреждения, предусмотренное Этическим Кодексом Группы.

Каждый Бизнес-сегмент имеет свои собственные средства предупреждения в соответствии с инструкциями Cnil (французский орган по защите данных) (или аналогичными правилами в соответствующей стране) и с положениями Этического Кодекса Группы. Средства предупреждения охватывают антиконкурентные практики. В принципе, Сотрудник по Этике соответствующего Бизнес-Сегмента является получателем предупреждения.

В исключительных случаях, когда осведомитель считает, что ситуация выходит за рамки Бизнес-Сегмента, он может обратиться к Сотруднику по этике Группы вместо Сотрудника по этике соответствующего Бизнес-Сегмента.

Процедуры обращения, сбора и обработки примет подробно описаны в Этическом Кодексе Группы и в его приложении, озаглавленном «Процедуры и правила сбора и обработки предупреждения».

8 КОНКРЕТНЫЕ МЕРЫ ПРЕДОСТОРОЖНОСТИ, ПРИНИМАЕМЫЕ В НЕКОТОРЫХ СИТУАЦИЯХ

8.1 Гарантии, которые должны быть получены, при приобретении акций в компании

В процессе *должной проверки* перед приобретением компании, особое внимание должно быть уделено соответствию приобретаемой компании конкурентному законодательству. Продавец должен предоставить общие или конкретные гарантии, которые могут быть призваны в случае необходимости (поскольку приобретаемая компания будет по-прежнему нести риск санкций за антиконкурентную практику до ее приобретения), если иное не оговорено, оправданные и проконтролированные старшим руководством Бизнес-сегмента при поддержке его Сотрудника по Вопросам Этики. Старшие руководители приобретенной компании удостоверятся в том, что информация, полученная в процессе должного контроля, проверена, и что меры, изложенные в настоящей Программе Соответствия, незамедлительно реализуются.

8.2 Особые меры предосторожности в случае присоединения и участия в деятельности профессиональной организации

До присоединения к местной, государственной или международной профессиональной организации подразделение Группы должно сначала обратиться к старшему руководству соответствующего Бизнес-сегмента и получить предварительное согласие от административного лица. Сотрудник по этике Бизнес-сегмента должен содержать список профессиональных организаций, к которым принадлежит его подразделение.

Предварительные запросы должны проводиться при содействии юриста компании для проверки уставов, структуры, практики и деятельности профессиональной организации, в частности для определения того, содержат ли они положения, которые повышают осведомленность о соблюдении законодательства о конкуренции. Подразделение Группы не может вступать или даже участвовать в профессиональной организации, которая организует или поощряет диалог, обмен информацией или соглашения по следующим вопросам:

- уровни цен, изменения цен, методы установления цен, дисконтные уровни, уровни маржи, уровни запасов;
- разделение производственных мощностей;
- исключительные территориальные договоренности;
- обмен секретной информацией об индивидуальной коммерческой политике, особенно в отношении будущих коммерческих действий;
- если рынок является олигополией (на рынке преобладает небольшое коли-

чество крупных поставщиков), любой обмен информацией, который может создать или способствовать негласной координации внутри олигополии.

Представители, назначенные Группой, должны предоставить своему линейному руководителю письменное заявление, в котором признается, что они знают о своих обязательствах в отношении законодательства о конкуренции и обязуются соблюдать их в ходе своей деятельности, в частности, отказываясь предоставлять информацию о коммерческой стратегии их компании (ценообразование, территория, политика продвижения и т. д.).

Они должны обеспечить получение ими повестки дня перед каждым собранием и чтобы точные протоколы каждого собрания были распространены среди всех участников. Если будут затронуты запрещенные темы, представитель должен покинуть собрание, попросить секретаря собрания записать его или ее отбытие в протоколе и отправить письмо с указанием причин покидания собрания.

8.3 Особые меры предосторожности в случае временного или частичного сотрудничества с конкурентом

Этот тип сотрудничества является рутинным в некоторых Бизнес-сегментах группы Bouygues. Он полезен и иногда необходим для проектов, требующих специфических ресурсов и опыта или распределения риска. Такие соглашения не являются антиконкурентными как таковыми, но их предмет или действие никогда не должны искажать правила свободной конкуренции. В интересах предосторожности

все, что снижает независимость компании и автономию ее деловой активности, следует рассматривать как потенциальный риск и должно быть тщательно оценено.

Любая форма групповой или совместной структуры между конкурентами (совместное предприятие, временное группирование, группирование экономических интересов, концерн, центральная закупочная организация) должна соответствовать следующим правилам:

- предмет или действие соглашения о сотрудничестве не должны являться устранением какой-либо конкуренции (ограничение конкуренции, согласованное распределение контракта или части контракта) или нечестное предложение цены (например, покрывающая заявка);
- сотрудничество должно быть ограничено во времени;
- оно должно иметь строго определенную цель (например, разработка проекта) и не должно приводить к обмену стратегической информацией, отличной от строгого минимума, необходимого для осуществления совместного проекта;
- сотрудничество должно быть обосновано повышением эффективности, которое оно будет генерировать, и, следовательно, возможностью для каждого участника создавать более выгодное коммерческое предложение и предоставлять клиенту лучший сервис или продукт («уважительные причины»): дополнительные технические или логистические объемы, распределение риска по крупному проекту, улучшенные финансовые возможности для получения финансирования, юридические требования к партнерству с местными партнерами.

Письменный контракт должен быть подписан, прежде чем начнется сотрудничество (или до подачи заявки в случае конкурсной процедуры торгов). Декларативная часть должна четко указать «уважительные причины», которые привели к тому, что конкурирующие стороны заключили соглашение или создали структуру сотрудничества.

Партнеры должны предпринять, на основе договора, соответствующие меры для соблюдения законодательства о конкуренции и аналогичных принципов, изложенных в настоящей Программе Соответствия. Несоблюдение этого требования во время исполнения контракта может привести к его прекращению без уведомления.

Во время итогового или заключительного заседания до принятия решения о том, вести переговоры или заключать соглашение, соответствующий юридический отдел должен представить анализ в отношении законодательства о конкуренции.

В случае конкурсной процедуры тендера, антиконкурентная практика включает в себя согласование ставок между конкурентами или обмен информацией до даты, когда результаты были или могут быть известны (например, обмен мнениями о существовании конкурентов, их организации, их уровне интереса к соответствующему контракту, или цены).

Соответственно, никакой конфиденциальной информацией не должно обмениваться до тех пор, пока не будет создана структура взаимодействия (например, концерн); если переговоры о вступлении в соглашение по сотрудничеству не удались после того, как произошел обмен конфиденциальной информацией, а вовлеченные компании затем подают индивидуальные заявки, это исказило бы конкуренцию. Как только

будет создана структура сотрудничества, которая неизбежно приведет к обмену конфиденциальной информацией, ее участники больше не могут участвовать в тендере индивидуально или участвовать в другом конкурсе.

Компания не может участвовать в нескольких тендерах концерна по тому же контракту, поскольку эта практика сопряжена со слишком большим количеством рисков в отношении законодательства о конкуренции.

8.4 Особые меры предосторожности, когда компании Группы конкурируют друг с другом

Компании группы могут иногда или обычно конкурировать друг с другом.

Французский орган регулирования конкуренции определил четкие принципы, которые должны знать и соблюдать все компании Группы:

- *«Компании, имеющие юридические или финансовые связи, но коммерчески самостоятельные, могут представлять различные конкурирующие предложения, при условии, что они не обсуждали это между собой заранее»;*
- *«Компании, имеющие юридические или финансовые связи, но коммерчески самостоятельные, могут отказаться от своей коммерческой независимости, чтобы решить, кто из них будет участвовать в тендере или работать вместе над предложением, при условии подачи только одной заявки»;*
- *«Компании не могут подавать несколько предложений, тем самым проявляя свою коммерческую самостоятельность, если они были подготовлены на согласованной основе или после обмена информацией, поскольку эти ставки больше не будут независи-*

мыми. Представление их как таковых ввело бы клиента в заблуждение о характере, объеме, величине или напряженности конкуренции»;

- *«Не имеет значения, знал ли клиент о правовых связях между компаниями, поскольку такие связи не обязательно означают, что компании действуют сообща или обмениваются информацией».*

Эти принципы фигурируют в решениях Французского органа по Регулированию Конкуренции, наказывающих компании, принадлежащие одной и той же группе, которые, как было установлено, участвовали в выполнении предложений на основе тайного сговора. Они применяются к любой ситуации, когда компании Группы конкурируют друг с другом. Компания Группы с коммерческой автономией должна всегда соблюдать эти принципы, когда она конкурирует с другой компанией Группы.

Когда конкурирующие компании Группы объединяют свои силы для подачи совместного предложения, должны быть соблюдены положения раздела 8.3 выше.

8.5 Особые меры предосторожности в случае заключения субподряда

КОМПАНИИ ИСПОЛЬЗУЮЩИЕ СУБПОДРЯДЧИКОВ

Хотя субподрядные отношения не являются антиконкурентными как таковыми, они не должны быть замаскированы и должны быть раскрыты клиенту.

Обмен информацией до вступления в субконтрактные отношения должен быть ограничен строго необходимым и должен соответствовать правилам конкуренции. *«Существование субподрядного предложения не означает, что руководитель должен раскрывать полную информацию о своих ценах потенциальному субподрядчику»* (Французский орган по Регулированию Конкуренции).

Заключение субподряда должно быть оправданным и не должно ослаблять конкуренцию.

СУБПОДРЯДЧИКИ

Компании, которые стремятся заключить соглашения о субконтракте, не должны обмениваться информацией о своих ценах до заключения договора. Если они это делают, они не могут подавать индивидуальные предложения.

В рамках одной и той же процедуры конкурентного ценообразования само по себе для компании не является запретом то, чтобы она была субподрядчиком нескольких заказчиков или являлась как субподрядчиком, так и членом концерна; однако такие ситуации сопряжены с серьезными рисками в отношении законодательства о конкуренции и должны анализироваться при содействии юридических отделов и Сотрудника по Контролю за Соответствием, а затем прямо уполномоченного должностного лица соответствующей компании.



КОНТРОЛЬ

9.1 Роль Старших руководителей

Все старшие руководители, которые имеют операционную ответственность

за подразделение Группы (дочернее предприятие, филиал, отделение и т. д.), должны гарантировать, чтобы их операции были надлежащими, осуществлять надлежащие меры контроля, реагировать на любое предупреждение и использовать методы контроля, имеющиеся в их распоряжении внутри Группы или Бизнес-сегмента. Эти методы описаны ниже.

9.2 Справочное руководство по внутреннему контролю группы

Борьба с антиконкурентными практиками рассматривается в качестве отдельной темы в Справочном руководстве по внутреннему контролю Группы. Бизнес-сегмент может добавить конкретные рекомендации к настоящему Руководству, где это необходимо, чтобы гарантировать, что Программа соблюдения является эффективной.

Эффективность Программы Соответствия ежегодно отслеживается посредством самооценки принципов внутреннего контроля, реализованных в бизнес-сегментах и их дочерних компаниях.

Если самооценка выявит недостатки в реализации Программы соответствия, план действий будет составлен и внедрен в кратчайшие сроки.

9.3 Аудиты

Во время своих регулярных или специфических аудиторских заданий, подразделения внутреннего аудита, которым помогают Сотрудники по Контролю за Соответствием, должны следить за тем, чтобы операции Группы соответствовали принципам Программы Соответствия, а также Справочному руководству по внутреннему контролю Группы и Бизнес-сегмента. От каждого требуется сотрудничать с подразделениями внутреннего аудита.

Выводы отчета о внутреннем аудите будут отправлены в Комитет Этики Бизнес-сегмента, КСО, Меценатство

Бизнес-Сегмента. Они будут приняты во внимание, чтобы в случае необходимости усилить Программу Соответствия, принципы внутреннего контроля и любые другие процедуры или механизмы, для обеспечения того, что они надлежащим и должным образом соблюдаются.

9.4 Ответность

Чтобы позволить Группе соблюдать требования отчетности КСО (Корпоративная социальная ответственность) в соответствии с Французским законодательством, Сотрудник по Контролю за Соответствием каждого Бизнес-сегмента направляет Сотруднику по Вопросам Этики Группы ежегодный отчет об осуществлении Программы Соответствия, о сделанных или предстоящих улучшениях, о распространении информационных записок, о количестве курсов обучения, проведенных в течение года в Бизнес-сегменте, о количестве сотрудников, которые посещали обучение. Отчеты направляются в Комитет по этике Бизнес-сегмента и в Комиссию по этике, КСО и в Меценатство Совета Директоров Bouygues SA. Отчет также должен содержать информацию о контролях и аудитах, проведенных в соответствии с разделами 9.2 и 9.3 выше.

9.5 Ежегодные оценки старших руководителей и директоров

Выполнение Программы Соответствия и уделение должной заботы и внимания в области антиконкурентной практики являются элементами, учитываемыми в ежегодных оценках старших руководителей и руководителей отделов (напри-

мер, неспособность выполнить превентивные меры предотвращения антиконкурентных действий, пойдут во вред старших руководителей или руководителей отделов).

10 САНКЦИИ – БОРЬБА С НАРУШЕНИЯМИ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦИИ

10.1 Нарушения, обнаруженные компаниями

Старшие руководители или сотрудники, которые подвергают свою компанию последствиям нарушений закона о конкуренции, подлежат санкциям, которые могут включать прекращение их исполнительных полномочий, дисциплинарные взыскания и увольнение, даже если никакие действия не предпринимаются органами конкуренции или прокурором.

Компания должна немедленно прекратить свое участие в нарушении и исправить свое поведение по собственной инициативе. Это может быть учтено органами конкуренции как смягчающее обстоятельство.

В случае горизонтальной сговорной практики (и в соответствии с рекомендацией Французского органа регулирования конкуренции или Европейской комиссии или согласно законодательству о конкуренции в соответствующей стране) старшие руководители бизнес-сегмента и Сотрудник по Контролю за Соответствием должны проконсультироваться со своими внутренними и внешними консультантами, чтобы определить, следует ли обращаться в органы регулирования

конкуренции за снисходительностью. В соответствии с процедурой снисхождения, компания может получить частичный или полный иммунитет от санкций.

10.2 Нарушения, обнаруженные в ходе расследования, инициированного органом регулирования конкуренции или судебным органом

Старшие исполнители Бизнес-сегмента должны проконсультироваться со своим Сотрудником по Этике и рассмотреть вариант неоспариваемого соглашения или, если это предусмотрено законодательством, соглашение об урегулировании¹. Это, в частности имеет место во Франции, где в случае не востребования жалоб общий докладчик может представить компании предложение о сделке, устанавливающее минимальную сумму и максимальную сумму предусмотренного финансового штрафа. Когда компания или организация обязуются изменить свое поведение, общий докладчик может принять это во внимание в своем предложении по сделке. Если в течение срока, установленного генеральным докладчиком, орган или компания соглашается с предложением о сделке, общий докладчик предлагает Органу по урегулированию конкуренции наложить финансовый штраф, предусмотренный в пределах, установленных сделкой.

Европейская комиссия (Генеральный Директорат по Конкуренции) также использует соглашение по урегулированию, когда предприятие с этим согласено, ввиду элементов, которые ей представлены Комиссией, для признания ее участия в картеле и его ответственности.

Старшие руководители или сотрудники, которые подвергли свою компанию последствиям нарушения закона о конкуренции, могут быть подвергнуты такому же наказанию, о котором говорится в разделе 10.1 выше.

Компания должна прекратить свое участие в установленном нарушении и исправить свое поведение по собственной инициативе. Это можно быть учтено как смягчающее обстоятельство.

Компания должна сотрудничать и полностью участвовать в любом расследовании; создание препятствий для работы следователей является нарушением.

10.3 Штрафы и другие финансовые наказания

Старшие руководители и сотрудники будут нести ответственность за выплату штрафа или других финансовых санкций, наложенных на них судом.

(1) Соглашение об урегулировании было введено во Франции в Торговом кодексе в статье L. 464-2 III законом о росте, деятельности и равных экономических возможностях, известном как «Закон Макрона» от 6 августа 2015 года. Он заменяет процедуру не оспаривания жалоб.

ГЛАВА II

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАКОНА О КОНКУРЕНЦИИ

КАРТОЧКА 1 – ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1 СВОБОДНАЯ И ЧЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ: ТРЕБОВАНИЕ, КОТОРОЕ ВЫХОДИТ ЗА ПРЕДЕЛЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ГРАНИЦ

Свободная и честная конкуренция имеет жизненно важное значение для эффективной экономики. Это один из ключевых принципов, лежащих в основе законодательства всех основных промышленных стран и единого европейского рынка. Глобализация постепенно оказывает давление на страны с развивающейся экономикой. Это правила игры.

Поэтому большинство стран приняли очень всеобъемлющие законы о конкуренции.

Эта конвергенция сопровождалась впечатляющим ростом штрафов, налагаемых на компании, занимающиеся антиконкурентной практикой. Появились международные стандарты: например, максимальный штраф, подлежащий наложению на компанию, которая нарушает законодательство о конкуренции (например, дочернее предприятие основной группы), обычно составляет 10% от консолидированных продаж группы во всем мире.

Следующие практики повсеместно запрещены:

- горизонтальные или вертикальные сговоры между операторами на одном и том же рынке;

- злоупотребление доминирующим положением на отдельном рынке;
- дискриминационная практика, направленная на исключение конкурента с рынка.

2 ВЫСОКОЭФФЕКТИВНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

Законодательство о конкуренции осуществляется эффективно через регулирующие органы с широкими полномочиями по расследованию (запросы на информацию, инспекции на местах; изъятие всех рабочих документов любого характера и в каких бы руках они не находились; сотрудничество с другими органами конкуренции и юрисдикциями Стран-членов; меры срочной консервации). Они имеют право налагать чрезвычайно высокие финансовые штрафы. Иногда они могут высказывать мнения по вопросам общей и отраслевой конкуренции.

Процедурные правила значительно повысили их эффективность:

- снисходительность: когда сторона сговорной практики добровольно приходит с доказательствами сговора;
- урегулирование: когда власти и компания (отказавшаяся от оспаривания) договариваются о штрафе в обмен на полное сотрудничество в ходе расследования.

Во Франции регулятором является Французский Орган Регулирования Конкуренции (Autorité de la Concurrence). Для нарушений, влияющих на европейский рынок, регулятором является Генеральный Директорат по Конкуренции Европейской Комиссии (или DG IV).

В течение последних нескольких лет сотрудничество между государствами усиливалось в борьбе с антиконкурентной практикой, которая часто выходит за рамки границ страны (обмен информацией между судами или органами по вопросам конкуренции, сотрудничество в расследованиях).

Такая же антиконкурентная практика может быть выявлена и санкционирована властями нескольких государств, если:

- один из элементов нарушения совершен в другом государстве;
- бенефициар антиконкурентной практики базируется в другом государстве;
- жертва нарушения базируется в другом государстве;
- нарушение имеет последствия на соответствующем рынке в другом государстве.

ВАЖНОСТЬ ПОНЯТИЯ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО РЫНКА

Органы по вопросам конкуренции не связаны ограничительной правовой базой.

Хотя любая практика может рассматриваться как антиконкурентная, независимо от того, будет ли она на самом деле таковой или нет, будет определяться анализом ее воздействия на то, как работает рынок.

Понятие соответствующего рынка, таким образом, является основополагающим для определения того, имеет ли место злоупотребление доминирующим положением или антиконкурентное соглашение на рынке.

Оно имеет географическое измерение (рынок может быть региональным, национальным, европейским или глобальным) и измерение продукта или услуги (рынок представляет собой интерполяцию спроса и предложения на продукты или услуги, которые считаются взаимозаменяемыми или подлежащими замене покупателями или пользователями).

Замена устанавливается, когда можно разумно предположить, что покупатели или пользователи будут рассматривать товары или услуги в качестве подходящих альтернатив для удовлетворения спроса на данный спрос. Примером соответствующего рынка является рынок смартфонов или планшетов в мобильной телефонии.

Соответствующий рынок, используемый властями для оценки воздействия практики на конкуренцию, может быть чрезвычайно узким: проект, выставленный на тендер, считается сам по себе ограниченным рынком.

4 ДОКАЗАТЕЛЬСТВО АНТИКОНКУРЕНТНОЙ ПРАКТИКИ

Власти имеют существенную свободу, для установления доказательства антиконкурентной практики. Обвинения, основанные на ограниченном наборе показателей, могут быть достаточными.

Форма соглашения или практика не имеет значения. Власти могут решить, что существует практика сговора, основанная на совокупности серьезных, точных и убедительных доказательств, например, параллельное поведение (внезапное увеличение цен, выявленное при публикации статистики), протоколы, электронные письма, отчеты, факсы или дневники, относящиеся к встречам с конкурентами, обмен корреспонденцией или участие в встречах с конкурентами.

Каждому, кто участвует в коммерческой функции, и всем старшим руководителям или сотрудникам, независимо от их иерархического уровня, следует регулярно напоминать, что достаточно лишь слегка неуклюжего или двусмысленного поведения, комментариев или формулировок личной или внутренней записки, чтобы подвергнуть компанию чрезвычайно суровым наказаниям. Должен быть недвусмысленный отказ от участия в любой антиконкурентной практике. Обвиняемой компании никогда не дают преимущества по сомнениям.

5 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ МАТЕРИНСКОЙ КОМПАНИИ

Практика дочерней компании может быть передана ее основному акционеру (материнская компания, головная компания бизнес-сегмента), если элементы показывают, что она давала указания или допускала незаконное поведение со стороны ее дочерней компании, не приняв меры. Европейский закон использует другой подход, поскольку он основан на презумпции ответственности материнской компании за действия ее дочернего предприятия, даже если она не принимала участия в нарушении. Эта презумпция может быть опровергнута только путем предоставления доказательств того, что дочернее предприятие принимает свои собственные независимые решения, что очень сложно сделать.

В любом случае, если материнская компания признается ответственной, сумма наложенного штрафа может быть основана на продажах материнской компании, а не дочерней компании.

КАРТОЧКА 2 – ПРАКТИКА СГОВОРА

Сговор - это согласованное действие между несколькими предприятиями, действующими на одном и том же рынке ("горизонтальный" сговор) или между предприятиями, действующими на разном уровне в цепи производства и реализации ("вертикальный" сговор).

Практика сговора является антиконкурентной и поэтому запрещена, когда ее цель или эффект - искажение конкуренции на этом рынке. Таким образом, практика, которая имеет антиконкурентную цель, но не имеет антиконкурентного эффекта, может быть санкционирована, а также практика, которая не имеет антиконкурентную цель, но имеет антиконкурентный эффект (в последнем случае, будет учитываться отсутствие намерений).

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЙ СГОВОР (сговор между непосредственными конкурентами)

Практика горизонтального сговора - это согласованное действие между экономическими агентами, действующими на одном уровне цепи производства и распределения (например, несколькими производителями аналогичного продукта).

Запрещенная практика включает, но не ограничивается следующим:

- обсуждение и / или соглашение между конкурентами о ценах или ценовых политиках: одновременное повышение цен, одновременные акции;
- соглашение об объемах продаж;
- соглашение о доле на рынке;

- соглашение об ограничении поставок и, следовательно, повышение цен или стабилизация рынка;
- согласованный отказ в поставках для определенных клиентов (бойкот);
- распределение географических зон, сегментов рынка или клиентов;
- согласованное решение о будущем победителе в контракте на государственные закупки;
- покрытие предложения на участие в тендере на государственные закупки;
- обмен информацией, даже если она не используется, между компаниями, действующими на одном и том же рынке, где они позволяют манипулировать рынком: информация о текущих, прошлых или будущих ценах или доли рынка; предварительный обмен информацией между конкурентами до повышения цены; информация о структуре цен; объемы бизнеса, личность клиентов, условия продажи, намерения в отношении тендерных приглашений, каналов распределения; намерения в отношении инвестиций или инноваций; информация о ценах, предоставляемых официальной организации, которая публикует квартальную статистику;
- обмен информацией между компаниями, участвующими в тендере по такому же контракту на государственные закупки, до подачи окончательных заявок;
- ограничения на импорт или экспорт;
- ограничение или контроль производства, торговых точек, технического развития или инвестиций.

Органы по вопросам конкуренции особенно обращают внимание на:

- деятельность профессиональных организаций, объединяющих конкурентов в одном и том же секторе бизнеса и предоставляющих своим членам возможность обмениваться конфиденциальной информацией;
- любую форму концерна или кооперации, даже временную, между конкурентами.

Особый случай антиконкурентной практики, спровоцированной или допущенной клиентом или организацией-заказчиком

Возможно, клиент или контрактная организация подстрекают, терпят или одобряют практику сговора. Органы по вопросам конкуренции не считают это смягчающим обстоятельством, уменьшающим серьезность практики или освобождение сторон от нее.

2 ВЕРТИКАЛЬНЫЙ СГОВОР (сговор с поставщиками или дистрибьюторами)

Практика вертикального сговора - это согласованное действие между экономическими агентами на разных уровнях в цепочке производства и распределения (поставщик и его дистрибьютор или несколько из них).

Запрещенная практика включает, но не ограничивается следующими:

- наложение на покупателя или дистрибьютора конкретной цены перепродажи, минимальной цены перепродажи, маржи продукта или той же самой цены перепродажи, что и конкуренция;

- предоставление скидки или разделение части маркетинговых затрат при условии, что покупатель или дистрибьютор согласны с ценой перепродажи;
- угроза, запугивание, наложение санкций или любые другие репрессии, ради установления цены перепродажи;
- принуждение покупателя или дистрибьютора продавать продукт только на определенной территории (положения об абсолютной территориальной защите);
- заключение эксклюзивных долгосрочных соглашений, когда продукт имеет большую долю на рынке;
- применение экономически необоснованных дискриминирующих цен или условий;
- принуждение покупателя купить продукт (или услугу), чтобы купить другой продукт (или услугу).

3 ОСВОБОЖДЕНИЕ ОТ НЕКОТОРЫХ СОГЛАШЕНИЙ

В нескольких относительно ограниченных случаях, которые строго регламентируются регуляторами, французские и европейские организации по вопросам конкуренции предоставляют привилегии определенным соглашениям, которые могут считаться сговорными, если они способствуют улучшению производства или распределению товаров или содействию техническому или экономическому прогрессу (Пункт 3 статьи 101 Договора о функционировании ЕС) при условии, что:

- потребители получают справедливую долю получаемой выгоды и

- они не налагают излишних ограничений или не дают возможности устранить конкуренцию в отношении значительной части рассматриваемых продуктов.

Случаи, в которых применяются привилегии, указаны в правилах и в основном касаются вертикальных сговоров.

Необходимо обязательно проконсультироваться у юридических отделов компании до любого предложения о заключении соглашения о проверке того, может ли оно воспользоваться привилегиями.

КАРТОЧКА 3 - ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ

Компания, занимающая доминирующее положение, - это та, которая способна предотвратить эффективную конкуренцию и не должна учитывать конкурентное или потребительское давление. Эта позиция позволяет ей быть независимой от своих конкурентов: она имеет «рыночную власть», позволяющую ей устанавливать свою коммерческую и ценовую политику без озабоченности конкуренцией. Доминирующее положение может удерживаться индивидуально (одной компанией) или коллективно (группой нескольких компаний). На некоторых рынках слабой доли рынка может быть достаточно, чтобы создать доминирующее положение. Например, это тот случай, когда есть множество конкурентов, каждый из которых владеет крошечной рыночной долей по сравнению с лидером рынка.

Удержание доминирующего положения на рынке, по сути, не является запрещенной практикой. Как бы то ни было, компания, злоупотребляющая своим доминирующим положением, будет серьезно санкционирована органами по вопросам конкуренции. Сговор и злоупотребление доминирующим положением не являются взаимоисключающими. Запрещенная практика вертикального сговора подвергается еще более жестким санкциям, когда она выполняется компанией имеющей доминирующее положение.

Примеры злоупотребления доминирующим положением

- использование своего положения, чтобы заниматься практикой, которая исключает или вытесняет конкурентов;
- заключение долгосрочных эксклюзивных соглашений с клиентами;
- отказ от продажи;
- применение дискриминационных цен или условий (практика хищнических цен);
- навязывание перепродажной цены;
- осуществление продаж или услуг в комплекте;
- отказ в предоставлении лицензии;
- предоставление скидок или преимуществ, которые эффективно исключают конкурента.

Злоупотребление превосходящим переговорным положением

Злоупотребление превосходящим переговорным положением - это когда компания несправедливо использует в своих интересах более слабую переговорную позицию поставщика, субподрядчика или клиента. Это положение Французского законодательства теоретически допускает санкции в отношении злоупотреблений, даже если правонарушитель не занимает доминирующее положение на рынке. Но практика обычно оценивается с точки зрения злоупотребления доминирующим положением.

Должны иметь место три условия:

- должно существовать превосходящее переговорное положение: это будет проанализировано на основе вклада компании в продажи ее партнера или партнеров; узнаваемость марки и размер доли рынка партнера или партнеров; существуют ли какие-либо альтернативные решения и факторы, которые привели к неравной переговорной позиции (обдуманная стратегия или выбор, диктуемые или навязываемые жертвам злоупотребления).
- должно быть злоупотребление превосходящим переговорным положением: отказ от продажи, комплектная продажа, дискриминационная практика (любая практика, связанная с отходом от обычного поведения, которая может считаться злоупотреблением).
- должно быть реальное или потенциальное вредное воздействие на конкуренцию на рынке.

Компания, пострадавшая от злоупотребления превосходящим переговорным положением, может либо обратиться в органы по конкуренции, либо подать иск о возмещении ущерба в гражданские суды.

КАРТОЧКА 4 – САНКЦИИ

Одно и то же нарушение может быть подвержено нескольким различным санкциям:

- административные санкции, введенные органами по вопросам конкуренции;
- компенсация жертве, предоставляемая гражданскими судами; недействительность контрактов и обязательств;
- уголовные санкции против компании и / или ее старших руководителей и сотрудников, лично участвующих в нарушении;
- «добавочные санкции», в том числе недопущение к контрактам на государственные закупки.

Когда преступление совершено или оказывает влияние в нескольких государствах, правонарушитель подвергается риску санкций в каждом из них (см. Таблица данных 1 - раздел 2).

1 АДМИНИСТРАТИВНЫЕ САНКЦИИ, НАЛАГАЕМЫЕ ОРГАНАМИ ПО ВОПРОСАМ КОНКУРЕНЦИИ

В следующей таблице показаны санкции и метод их расчета, которые могут быть наложены европейскими и французскими органами по вопросам конкуренции по отношению к антиконкурентной практике, что подчеркивает масштаб рисков, которым могут подвергаться предприятия, которые нарушают антиконкурентное законодательство:

Базовый штраф	= Процент от цены соответствующих продаж (0-30 %) x Период (в годах или период менее года) + 15-25 % от стоимости соответствующих продаж: сдерживающий эффект против картелей	= Процент от цены соответствующих продаж (0-30 % и 15-30 % за практику горизонтального сговора, затрагивающего ценовой сговор, раздел рынков или клиентов или ограничение производства) x ДПериод (в годах или период менее года)
Повышается из-за	факторов ,* * *	Усугубляющих факторов напр., зачинщик, рецидивист (одно и то же нарушение за менее чем 15 лет – повышение на 15-50%), препятствование расследованию, физическое давление или расправы в отношении конкурентов, компания имеет влияние или имеет моральный авторитет (напр., отвечает за коммунальные услуги); компания большая, экономически сильная или имеет значительные глобальные ресурсы
Снижается благодаря	Смягчающим факторам напр., роль второго плана или действия, стимулируемые законом	Смягчающим факторам (жертва физического давления, нарушение, стимулируемое или разрешенное органами государственной власти, программа содействия, конкурентная деятельность в существенной части ее продуктов и услуг, компания, производящая один продукт, сотрудничество в расследовании, принятые на себя обязательства; перечисление жертве возмещения вследствие прихода к соглашению)
Максимальная сумма	10 % от объединенных мировых продаж компании, которая совершила нарушение (за каждое нарушение). Предположение того, что материнская компания несет ответственность за дочернюю (=> Основание для штрафа = продажи материнской компании)	10 % от объединенных мировых продаж с вычетом налогов (за каждое нарушение) Или 3 млн евро, если это не компания(напр., профессиональное объединение)
Возможность надбавки		Возможная надбавка в пределах 10% финансовой санкции, для финансирования помощи пострадавшим

(продол. стр. 26)

	Европейская комиссия – DG IV	Орган по вопросам конкуренции (Франция)
Возможность дополнительного снижения	Снисходительность: 100% для первой откликнувшейся компании, 30-50% для второй, 20-30% для третьей и до 20% для других	Снисходительность (до выдвижения обвинений): 100% для первой откликнувшейся компании, если орган регулирования конкуренции уже не имеет информацию о нарушении (снисходительность первой степени), снисходительность второй степени до 50%, при условии предоставления значимых улик.
	Соглашение: снижение до 10% от наложенного наказания (может кумулироваться со снижением по снисходительности)	Соглашение о нежелании оспаривать + прекращение и отказ от практики + принятые на себя обязательства: снижение до 10% от наложенного наказания
	Снижение в связи с неспособностью платить (когда оплата штрафа влияет на экономическую живучесть компании)	Снижение в связи с неспособностью платить (когда оплата штрафа влияет на экономическую живучесть компании)

Санкции, налагаемые органом по вопросам конкуренции, направлены на защиту общественного экономического порядка, а не на компенсацию потерь, понесенных сторонами. Поэтому они выплачиваются государству (или Европейскому союзу). Они не подлежат налогообложению во Франции и, как правило, в других странах тоже.

Органы по вопросам конкуренции налагают финансовые санкции, которые призваны служить сдерживающим фактором: они не просто стремятся санкционировать противоправные действия, но и повышать осведомленность и отпугивать сдерживающие послания другим компаниям. В соответствии с этой целью, органы по вопросам конкуренции сознательно налагают более серьезные наказания на

большие группы, так как они подают пример.

Другие санкции, введенные Французским органом по вопросам конкуренции:

- публикация выписки по решению (L. 420-6 и L. 464-2 Французского Торгового кодекса (Code de Commerce));
- орган по вопросам конкуренции может поручить компании прекратить и отказаться от антиконкурентной практики в течение определенного периода времени, наложить специальные условия или принять обязательства от компаний, предназначенных для прекращения практики (L. 464-2 Французского Торгового кодекса (Code de Commerce)).

10 самых больших штрафов, наложенных Органом по вопросам конкуренции (Франция)

Сумма (в млн евро)	Сектор деятельности Мотив	Год
672,3	Сектор перевозок (перевозка посылок) Два сговора, главный из которых (штраф 670 млн евро) сгруппировал 20 предприятий, а также профсоюз TLF, повторяющиеся договоренности между конкурентами по ежегодному поднятию тарифов (период 2004-2010)	2015
575,4*	Чёрная металлургия Сговор между одиннадцатью компаниями	2008
534	Мобильная связь Сговор между Bouygues Telecom, Orange и SFR	2005
384,9	Стоимость выполнения операций с чеками Сговор между двенадцатью банками	2010
367,9	Моющие средства Сговор между четырьмя производителями	2011
350	Служебная телефонная связь (отказ от оспаривания) Злоупотребление доминирующим положением Orange, антиконкурентные тарифные скидки, дискриминация	2015
242,4	Мука (Франция-Германия) Сговор между 13 мельниками или франко-немецкими объединениями мукомолов	2012
192,3	Молочные продукты Сговор по ценам и разделению объемов между 11 компаниями - Сговор обнародованный Yoplait, которая получила в качестве снисхождения (1ая степень) полное освобождение от выплаты штрафа (44 млн евро)	2015
183,1	Мобильная связь Злоупотребление доминирующим положением Orange и SFR за счет чрезмерных тарифных различий между вызовами в пределах их сети и вне их сети	2012
174,5	Препятствие к пересмотру займов на недвижимость частными лицами Сговор между девятью банками	2000
100	Энергетический сектор Злоупотребление доминирующим положением компании Engie	2017
94,4	Соглашения о цене на некоторые услуги между компаниями временного трудоустройства Сговор между тремя крупными компаниями рынка	2009

(*) снижен до 73 млн евро апелляционным судом Парижа

(продол. на стр 28)

Сумма (в млн евро)	Сектор деятельности Мотив	Год
69,2	Сектор Цинка Злоупотребление доминирующим положением компании Uminscog (эксклюзивное снабжение)	2016
54,9	Дорожные знаки Сговор между восемью компаниями в этом секторе, включая филиал Colas (Aximum)	2010
47,9	Государственные рынки Иль-де-Франс Сговор между тридцатью четырьмя строительными компаниями, включая филиалы Группы (Screg Île-de-France, Colas, Colas Île-de-France Normandie, Bouygues Bâtiment Ile-de-France)	2006

10 самых больших штрафов, наложенных Европейской комиссией

Сумма (в млн евро)	Сектор деятельности Мотив	Год
2 926	Производители грузовиков Сговор между 6 конструкторами в течение 14 лет (фиксирование продажных цен, сговор по графику введения технологий выбросов для приведения грузовиков средней и большой грузоподъемности в соответствие с европейскими нормами)	2016
2 420	Онлайн поисковые системы Злоупотребление доминирующим положением Google	2017
1 470	Катодные трубы Сговоры между семью компаниями в течение 10 лет (ценообразование, распределение на рынке, распределение клиентов, координация производственных мощностей и обмен конфиденциальной коммерческой информацией)	2012
1 383	Производители листового стекла для автомобильной промышленности Сговор между четырьмя производителями стекла	2008
834 (первонач. санкция : 992)	Лифты и эскалаторы Сговор между дочерними компаниями трех основных групп по установке и обслуживанию в четырех странах	2007
799	Воздушные грузовые перевозки	2010
790 (первонач. санкция : 855)	Витаминный сектор Соглашения между восемью компаниями о распределении на рынке и ценообразовании в течение 10 лет	2001
676	Свечной воск Соглашение о ценообразовании между девятью группами	2008
648	Производители жидкокристаллических панелей (LCD)	2010
622	Производители оборудования для ванн Сговор между 17 производителями в течение 12 лет в 6 странах	2010

2 ГРАЖДАНСКИЕ «САНКЦИИ» КОМПЕНСАЦИЯ ЖЕРТВЕ АНТИКОНКУРЕНТНОЙ ПРАКТИКИ - НЕДЕЙСТВИ- ТЕЛЬНОСТЬ КОНТРАКТОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

2.1 Возмещение убытков

ВНУТРИ ЕВРОСОЮЗА

Любая жертва (физическое или юридическое лицо) практики, противоречащей европейскому законодательству о конкуренции, может требовать компенсации за убытки, при условии, что доказательства нарушения компании, суммы потери, причины и следствия между правонарушением и потерей могут быть предоставлены¹. Около 25% решений, принятых Европейской комиссией против картелей, сопровождаются компенсационными исками жертв.

Комиссия рекомендует коллективное обращение для жертв антиконкурентной практики.

ВО ФРАНЦИИ

Несколько недавно принятых законов во Франции направлены на упрощение и облегчение обращений жертв компенсациям в отношении виновников антиконкурентной практики. Они являются сильным сигналом для компаний: любые действия, противоречащие правилам конкуренции, наносящим ущерб жертвам, будут подвергать их повышенному риску компенсации.

Введение «групповых действий». В соответствии с рекомендациями Европейской комиссии в 2014 году

французский законодатель учредил «групповую акцию», позволяющую потребителям коллективно требовать компенсацию за ущерб, причиненный нарушением закона о конкуренции.

Это «групповое действие» во многом сходно с действиями класса, действующими в Соединенных Штатах, даже если французское положение имеет определенное количество положительных мер, направленных на ограничение эксцессов. Он дает, в частности, право на запуск таких действий для некоторых уполномоченных ассоциаций потребителей.

Групповое действие теперь позволяет потребителям предпринимать коллективные действия и, в частности, объединять затраты и процедурные издержки с требованием возмещения убытков: эти издержки и процедурные издержки в целом представляют собой серьезное препятствие для потребителей, желающих отстаивать свои права в суде, особенно когда убытки, понесенные каждым из них, составляли несколько десятков или даже сотен евро. Коллективные действия должны теперь позволить тысячам или даже сотням тысяч потребителей собраться вместе, чтобы действовать коллективно против виновника антиконкурентной практики, даже если сумма их индивидуальной потери мала.

При этом французский законодатель четко указывает, что заявленная воля французских властей больше не оставлять безнаказанными или не возмещенными убытков маленьких единичных сумм, но в крупном масштабе, причиненных потребителями авторами антиконкурентной практики.

(1) Еврокомиссия – конкуренция – действовать для потребителя:
http://ec.europa.eu/competition/consumers/contacts_fr.html#1

В конце 2016 года было введено девять групповых действий против крупных промышленных групп и банковских учреждений. Однако ни одна из них не имеет своей целью возмещение ущерба, причиненного нарушением правил конкуренции.

Внедрение новых положений
для содействия возмещению
ущерба

Жертва сговора может требовать компенсацию за ущерб, понесенный в результате нарушения конкуренции на основании статьи 1240 (ранее 1382) Гражданского кодекса и новых положений, введенных в статьях L. 481 -I и следующие из французского Торгового кодекса¹.

Законы отныне излагают основной принцип, согласно которому «каждое физическое или юридическое лицо несет ответственность за ущерб, причиненный им в результате выполнения антиконкурентной практики».

Они также содержат несколько положений, призванных облегчить компенсационные меры жертвам в отношении авторов антиконкурентной практики:

- «Антиконкурентная практика теперь считается беспристрастно установленной в отношении физического или юридического лица, поскольку ее существование и ее вменение в вину этому лицу были окончательно установлены Органом по вопросам конкуренции или судом компетентной юрисдикции»: в случае компенсационного возмещения физическое или юридическое лицо, осужденное за

антиконкурентную практику Органом по конкуренции или судом, должно доказать, что оно не участвовало в антиконкурентной практике, чтобы избежать ответственности; что будет непросто; это должно значительно облегчить задачу жертв, которые в предыдущей правовой системе должны были продемонстрировать и охарактеризовать наличие ошибки, вменяемой нарушителю;

- «Когда Европейская комиссия констатирует существование антиконкурентной практики, французская юрисдикция, взявшая на себя действие по возмещению ущерба в результате этой практики, не может принять решение, которое будет противоречить решению, принятому Комиссией»; этот принцип должен, опять же, упростить задачу жертв, которые теперь могут основываться на решении Европейской комиссии перед судьей касательно компенсации;
- демонстрация ущерба, который будет установлен жертвами, также упрощается. До сих пор демонстрация ущерба часто оставалась серьезным препятствием для права жертвы на компенсацию. С этого момента законы предусматривают, что «предполагается, что до тех пор пока не будет доказано обратное, сговор между конкурентами причиняет ущерб». Это изменение бремени доказывания потребует от автора антиконкурентной практики продемонстрировать, что указанная практика не причинила жертве никакого вреда, в противном случае ущерб будет доказан. Единственной обязанностью для жертвы остается

(1) Эти новые положения вытекают из перестановки во французское законодательство в соответствии с Законом Sapin 2 от 9 декабря 2016 года, с одной стороны, и постановлением и постановлением от 9 марта 2017 года, с другой стороны, принципами, содержащимися в Директиве 2014/104/ЕС по определенным правилам, регулирующим действия по возмещению ущерба, в соответствии с национальным законодательством по нарушениям положений закона о конкуренции.

доказать сумму ущерба, который она понесла, чтобы получить возмещение;

- понятие ущерба также определяется законами: оно включает, в частности, потерю, упущенную прибыль, потерю шанса и моральный ущерб, причиненный антиконкурентной практикой;

- в законы, наконец, вводится принцип солидарности и ответственности между исполнителями правонарушения: таким образом, когда несколько физических или юридических лиц взаимодействовали реализации антиконкурентной практики, они солидарно обязаны возместить возникший в результате этого ущерб, пропорционально серьезности их соответствующих проступков и их причинной роли в причинении ущерба.

В конце концов, все эти положения должны поддерживать и поощрять жертв на компенсационные иски против авторов антиконкурентной практики.

Последние должны осознавать, что за пределами административных санкций их противоправные действия в будущем могут привести к тому, что они все чаще будут вынуждены выплачивать существенную компенсацию жертвам своих действий, которые в настоящее время юридически «вооружены» для получения возмещения.

Увеличение действий по возмещению

Действия по возмещению ущерба в результате нарушений правил конкуренции, возросли за последние годы.

Например, в Парижском регионе власти потребовали компенсацию в размере 242 млн. евро от пятнадцати строительных компаний и около десяти человек, старших руководителей, работников и консультантов по причине сговора в отношении контрактов на государственные закупки для школ в парижском регионе).

В США

В Соединенных Штатах, компании, вовлеченной в антиконкурентную практику, может быть поручено выплатить штрафные убытки (в тройном размере от предоставленной компенсации).

ДРУГИЕ СТРАНЫ

В некоторых странах, если точная сумма потерь не может быть доказана, закон устанавливает процент от продаж, созданных антиконкурентной практикой (например, в Венгрии).

2.2 Недействительность контрактов и обязательств

Во французском законодательстве предусматривается то, что любой договор или обязательство, относящиеся к антиконкурентной практике, являются недействительными. Государственный клиент может добиваться недействительности договора за обман и запрашивать возмещение стоимости контракта с процентами. Согласно французскому прецедентному праву, компания может быть не в состоянии требовать обратно расходы от государственного органа, когда договор аннулируется на основании незаконной практики, которая получила согласие административного органа путем обмана.

(1) контракты на государственные закупки

УГОЛОВНЫЕ САНКЦИИ

Во Франции любой человек, который сознательно играет решающую и личную роль в разработке, организации или осуществлении практики сговора или злоупотреблении доминирующим положением, подвергается четырехлетнему лишению свободы и штрафу в размере 75 000 евро.

Юридическому лицу также может быть поручено выплатить уголовные штрафы либо напрямую, либо совместно, наряду с виновными старшими руководителями.

Несколько стран сделали выбор в пользу борьбы против антиконкурентной практики с помощью уголовных санкций, более конкретно направленных на старших руководителей и сотрудников компаний. Соединенные Штаты сосредотачиваются на уголовных санкциях против отдельных лиц: в 2010 году Министерство Юстиции (DoJ) наложило в общей сложности более 26 000 дней лишения свободы (то есть всего более 71 года) по случаям картеля. В период с 2007 по 2016 годы Министерство юстиции проиграло только семнадцать дел, поданных в суды по более, чем 580 уголовным делам в области законодательства о конкуренции.

КАРТОЧКА 5 – СНИСХОЖДЕНИЕ В ПРАКТИКЕ ГОРИЗОНТАЛЬНОГО СГОВОРА

Что нужно знать

Сегодня 80% дел, рассматриваемых Дирекцией по конкуренции Европейской Комиссии, поступают от заявок на снисхождение.

Например, сговор между производителями грузовиков, которое привело к самому большому штрафу, когда-либо введенному Европейской комиссией в 2016 году (2,93 млрд. Евро), был обнародован компанией MAN, которая в обмен на обнародование и ее сотрудничество в расследовании получила снисхождение первого уровня и, таким образом, получила полный иммунитет, в то время как она могла быть оштрафована на сумму более 1,2 млрд. евро.

В 2017 году Даймлер, как сообщается, обнародовал Еврокомиссии широкий сговор между основными немецкими автопроизводителями об ограничении инноваций.

В целом, снисходительность пользуется все большим успехом в Европе: теперь Еврокомиссия и двадцать шесть государств-членов имеют программу снисхождения.

Во Франции компании используют его все чаще и чаще.

Во Франции, как и в Европе, пользование правом снисхождения предоставляется в отношении горизонтальных сговоров, считающихся серьезными.

Во Франции компания может получить иммунитет только в том случае, если в

органе по вопросам конкуренции нет еще доказательств практики сговора (снисходительность первой степени). В противном случае, предоставление дополнительных доказательств значительного значения может, в зависимости от мнения французского органа по вопросам конкуренции, гарантировать сокращение до 50% штрафа.

Европейское право предусматривает либо полный иммунитет, либо масштаб снижения, зависящий от порядка поступления заявлений на снисхождение: 30-50% для второй, 20-30% для третьей и до 20% для остальных.

Орган по вопросам конкуренции может предоставлять иммунитет или отказывать в нем.

Нет снисхождения для компаний, которые принуждали своих конкурентов.

Если отказано в снисхождении, компания может обратиться за соглашением о не оспаривании (Франция) или соглашением об урегулировании (Европа). Они могут также обжаловать отказ в снисхождении в компетентных судах.

Что делать

Если поднимается красный флаг в отношении горизонтальной практики сговора, старшие руководители бизнес-сегмента и сотрудник по вопросам этики должны обращаться за советом к своим внутренним и внешним советникам и обсуждать возможность обращения в органы по вопросам конкуренции для снисхождения.

Прием в режим снисхождения обусловлен всем следующим:

- поддерживать непрерывное и полное сотрудничество, как только будет сделано заявление;
- прекратить дальнейшее участие в практике сговора, даже если оно возлагает на компанию ответственность за жесткое прекращение договорных отношений;
- не уничтожение, не фальсификация или несокрытие доказательства и не раскрытие своего намерения подать заявление о снисхождении;
- заявка не должна доводиться до сведения третьих сторон и участников в практике сговора.

КАРТОЧКА 6 - ДРУГИЕ ПРАКТИКИ, РЕГУЛИРУЕМЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ О КОНКУРЕНЦИИ И ПОДОБНЫМИ ЗАКОНАМИ

Другие правила в области конкурентного законодательства или периферийные законы о конкуренции заслуживают упоминания по причине суровых штрафов или возмещения сумм денег, которые могут быть предъявлены против нарушителей этих правил. Это касается контроля слияния, применяемого во Франции, в Европе, как и в большинстве других стран, государственной помощи, санкционированных правилами Сообщества, а также несправедливых или дискриминационных методов, санкционированных, в частности, французскими правилами. Ниже приводится краткий обзор этих правил.

1 КОНТРОЛЬ ПОГЛОЩЕНИЯ

Слияния и поглощения (приобретение компаний, создание совместных дочерних компаний, слияние) выше определенного порогового уровня подлежат предварительному одобрению органами по вопросам конкуренции. Они могут запрещать транзакцию, предоставлять свое разрешение при условии выполнения обязательств (например, продажа вида деятельности) или давать разрешение без условий. Компании, которые не сообщают о предлагаемом слиянии, подвергаются чрезвычайно суровым наказаниям, или выполняют его до получения разрешения. В качестве примера, в 2016 году, Altice и SFR Group были приговорены Органом по конкуренции к совместной оплате штрафа в

размере 80 миллионов евро за завершение двух операций по слиянию, прежде чем получить разрешение Органа по конкуренции (Autorité de la concurrence). Если операция была проведена до получения разрешения или без запроса на получение разрешения, то органы по конкуренции могут также потребовать от соответствующих компаний отменить выполненную операцию.

Таким образом, любое подразделение Группы должно проверить, подлежит ли предлагаемое слияние регистрации и включить предварительное условие в соглашение о приобретении или продаже, обуславливая так, чтобы сделка зависела от получения разрешения от соответствующих органов по вопросам конкуренции (с учетом того, что сделка может потребовать одобрения от нескольких различных органов по вопросам конкуренции).

2 ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОМОЩЬ

В Европейском законе о конкуренции существует процедура контроля за помощью, оказываемой государством или каким-либо государственным органом, поскольку это может создать конкурентный дисбаланс на рынке. Власти Европейского Союза очень широко оценивают государственную помощь. Речь идет о любом прямом или косвенном государственном участии в финансировании проекта. Если помощь объявляется незаконной властями Европейского Союза, ответчик должен будет вернуть ее обратно. Тот факт, что государственный орган предоставляет помощь (прямо или косвенно), не является гарантом того, что она соответствует европейским нормам.

Внутренний юрист всегда должен консультироваться, когда государственный орган предоставляет помощь, такую как, государственные гарантии или субсидии.

3 НЕПОРЯДОЧНАЯ ИЛИ ДИСКРИМИНАЦИОННАЯ ПРАКТИКА

3.1 Общие положения

Во Франции производственные, торговые или промышленные компании, участвующие в следующих видах практики, будут нести ответственность и обязаны компенсировать убытки (статья L. 442-6, I, Торгового кодекса Франции (Code de Commerce)).

- *Чрезмерное преимущество*: получение или попытка получения какого-либо преимущества от коммерческого партнера без предоставления коммерческой услуги взамен или которое явно непропорционально размеру предоставляемой услуги.
- *Значительный дисбаланс*: наложение или попытка наложения обязательства на коммерческого партнера, что создаст значительный дисбаланс между правами и обязательствами сторон.
- *Получение или стремление получить преимущество в качестве условия для размещения заказа без предоставления письменного обязательства на пропорциональный объем покупки.*

3.2 прекращение или угроза прекращения установленных деловых отношений

Среди непорядочной или дискриминационной практики, разрыв или угроза разрыва занимает особое место, особен-

но из-за обильного судебного разбирательства, которое они порождают.

Установленные деловые отношения - это стабильные, постоянные и регулярные, обеспечивающие разумное ожидание продолжения бизнеса с партнером в будущем.

УГРОЗА ПРЕКРАЩЕНИЯ

Гражданское правонарушение для компании заключается в том, чтобы получить или пытаться получить явно неправомерные условия в отношении цен, периодов платежей, условий продажи или услуг, угрожая внезапно прекратить деловые отношения полностью или частично.

ПРЕКРАЩЕНИЕ

Гражданским правонарушением компании является резкое прекращение установленных деловых отношений, полностью или частично, без соблюдения срока предварительного письменного уведомления, определенного привычной практикой и с учетом продолжительности деловых отношений.

Инициатор разрыва освобождается от уведомления о разрыве в случае серьезной ошибки его партнера, но не из-за его экономических трудностей.

4 САНКЦИОНИРОВАНИЕ НЕПОРЯДОЧНОЙ ИЛИ ДИСКРИМИНАЦИОННОЙ ПРАКТИКИ

Следует подчеркнуть, что в последние годы французский законодатель значительно усугубил санкции в отношении лиц, виновных в несправедливой или дискриминационной практике¹.

(1) закон от 6 августа 2015г. по росту, деятельность и равенство экономических шансов и закон Sapin 2 от 9 декабря 2016г.

Действие компенсации за ущерб, причиненный в результате такой практики, может быть возбуждено: (i) любым лицом, имеющим заинтересованность (то есть жертвами несправедливой или дискриминационной практики), (ii) Президентом Органа по конкуренции, (iii) Министром экономики или (iv) Прокуратурой. Эти последние два могут по этому поводу запросить дополнительные санкции:

- прекращение спорных практик;
- недействительность незаконных положений или контрактов;
- повторение недолжного;
- гражданский штраф в размере до пяти миллионов евро, который может быть увеличен в три раза по недолжным

образом оплаченным суммам, или пропорционально преимуществам, полученным в результате нарушения, до 5% от оборота, за исключением налогов, реализованных во Франции нарушителем путем антиконкурентной практики;

- компенсация за ущерб, понесенный жертвой разрыва.

Суд систематически приказывает опубликовывать решение. Суд может также распорядиться о включении этого решения в годовой отчет правонарушителя.

В случае банкротства пострадавшей компании в состоянии экономической зависимости, исполнитель нарушения может рассматриваться как сонаниматель всех сотрудников, чья работа находится под угрозой.

КАРТОЧКА 7 - ПОЛЕЗНЫЕ ССЫЛКИ И БИБЛИОГРАФИЯ

Проконсультируйтесь по ссылкам на следующей странице для получения ключевой информации о законодательстве в области конкуренции. Если ссылка была изменена, информация может быть найдена путем ввода названия в поисковой системе.

ФРАНЦИЯ	
Французский Торговый Кодекс	См. Книгу IV Французского Торгового Кодекса “Свобода цен и конкуренции” http://www.legifrance.gouv.fr/ Нажать на: действующие кодексы > выбрать кодекс > торговый кодекс > просмотреть
Французский Орган по конкуренции - Процедуры	http://www.autoritedelaconurrence.fr/user/index.php
ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ	
Соглашение о функционировании Евросоюза (в частности Статьи 101 и 102)	http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT
Другие применимые законы	http://europa.eu/pol/comp/index_fr.htm

GRUPE BOUYGUES

32 avenue Hoche

F-75378 Paris cedex 08

Tél. : +33 (0)1 44 20 10 00

bouygues.com

Twitter : @GroupeBouygues



ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ

Этот документ даёт обзор положений, действительных на 1-ое июня 2017г.

В случае необходимости, он может стать предметом пересмотра для распространения исключительно в Интранете.

2014 • Обновление : сентябрь 2017 г.

Этический кодекс и Программы соответствия Группы (конкуренция, антикоррупция, финансовая информация и биржевые операции, конфликты интересов, эмбарго и ограничения на экспорт) доступны в Интранете Группы (ByLink).



BOUYGUES