



## **Дотримання антимонопольного законодавства**

---

- A. [ЗАГАЛЬНИЙ ОГЛЯД](#)
- B. [СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ](#)
- C. [ПОЛІТИКА](#)
- D. [ПРОЦЕСУАЛЬНІ НОРМИ](#)
- E. [ПОСИЛАННЯ](#)



[Кодекс етики](#)



## A. ЗАГАЛЬНИЙ ОГЛЯД

Корпорація та її працівники будуть суворо дотримуватися усіх чинних антимонопольних законів (відомих у деяких країнах як закони щодо конкуренції) у всіх країнах, де Корпорація веде бізнес. Ці закони покликані сприяти конкуренції та захищати споживачів від незаконних бізнес-операцій і практик. Порушення антимонопольного законодавства може спричинити серйозні покарання, включаючи великі штрафи і бізнес-обмеження для Корпорації, так само як штрафи та ув'язнення для окремих працівників. На додаток до позовів з боку державних органів, позиватися можуть приватні особи, а рішення про відшкодування шкоди і збитків можуть бути досить значними, так само як і судові витрати, понесені для захисту позовів, навіть там, де Корпорація в кінцевому рахунку має перевагу. Відповідно, кожна особа, незалежно від того, яку посаду вона займає в Корпорації, відповідає за дотримання чинного антимонопольного законодавства.

## B. СФЕРА ЗАСТОСУВАННЯ

Політика застосовується до всіх працівників і всієї діяльності Корпорації та усіх її дочірніх компаній, підрозділів та інших бізнес-організацій, контрольованих нею по всьому світу.

## C. ПОЛІТИКА

Корпорація та її працівники будуть суворо дотримуватися усіх норм чинного антимонопольного законодавства. Кожен працівник повинен дотримуватися антимонопольної політики та процедур Корпорації, у тому числі окремої політики будь-якого бізнес-підрозділу. Корпорація та її бізнес-підрозділи будуть періодично проводити антимонопольні освітні програми (у тому числі програми, що пропонуються в електронній формі через Інтернет), а також перевірки щодо дотримання антимонопольного законодавства, щоб гарантувати, що її службовці та працівники ведуть бізнес Корпорації в законний спосіб. Це навчання є особливо важливим, оскільки виконуючи свої функціональні обов'язки, працівники контактують з конкурентами або беруть участь у формуванні цін, цінової політики, умов продажу чи виконують інші маркетингові повноваження.

Діяльність за межами Сполучених Штатів може підпадати під дію антимонопольного законодавства Сполучених Штатів та інших країн. Відповідно, ті організації, які займаються бізнесом за межами Сполучених Штатів, повинні знати і дотримуватися чинного антимонопольного законодавства, у тому числі законодавства місцевої юрисдикції, Сполучених Штатів, а також інших країн, в яких здійснюється така бізнес-діяльність. Щоб ознайомитися з керівними настановами щодо антимонопольного законодавства конкретного регіону див. посилання в [Розділі E. – ПОСИЛАННЯ](#).



Антимонопольне законодавство є складним, а його застосування до бізнесу чи ведення ділових операцій залежить від різноманітних чинників. Як тільки виникають питання, Вам слід переглянути цю політику або звернутися до юридичного відділу. Проте, щоб запобігти появі неправильної поведінки, Ви повинні дотримуватись таких рекомендацій:

1. *Стосунки з конкурентами.* Не погоджуйтеся, не дискутуйте і не спілкуйтеся (усно, письмово чи в електронній формі) з будь-яким конкурентом (тобто, будь-якою компанією, яка прагне виграти бізнес у Корпорації) чи з потенційним конкурентом стосовно:
  - цін та інформації стосовно цін;
  - Політики ціноутворення або пропонованих чи запланованих змін щодо цін;
  - знижок, надбавок, кредитів чи інших умов щодо купівлі-продажу;
  - витрат, прибутку, маржі прибутку, можливостей або використання можливостей;
  - минулих чи майбутніх планів встановлювати чи не встановлювати ціну щодо окремого бізнесу;
  - поточних чи запланованих досліджень, розробки, запуску на ринок нової продукції, вдосконалення або маркетингових підходів;
  - відмов мати справу з будь-якими третіми сторонами (клієнтами, конкурентами чи постачальниками); та
  - конкретної інформації щодо клієнтів.
2. *Угоди.* Проконсультуйтеся з юридичним відділом, перш ніж ініціювати будь-яку розмову з конкурентом стосовно спільних підприємств, злиття, поглинання, диверсифікації, домовленостей про об'єднання чи угод на поставку.
3. *Інформація щодо конкурентів.* Наші підприємства приймають свої власні односторонні рішення при пропонуванні та продажу своєї продукції та послуг та при закупівлях і поставках. Перед встановленням бізнес-цін та умов продажу для продукції чи послуг, Ви можете врахувати ціни та умови конкурентів; однак, Вам слід отримувати таку інформацію лише через звичайні ринкові канали, наприклад від клієнтів та завдяки загально-доступним ринковим даним, а не через пряме чи непряме спілкування з конкурентами. Вам також слід задокументувати джерело будь-якої інформації про ціни конкурентів чи іншу важливу інформацію щодо конкурентів у своїх файлах. Див. Збирання інформації щодо конкурентів – **Розділ Е. – ПОСИЛАННЯ.**



4. *Торгово-промислові асоціації.* Через те, що членство в торгово-промисловій асоціації зазвичай включає в себе контакт з конкурентами, будь-яке членство в торгово-промисловій асоціації повинне бути схвалене наперед керівництвом Вашого бізнес-підрозділу та юридичним відділом, а будь-яка участь в торгово-промисловій асоціації торгівлі здійснюється відповідно до керівних настанов щодо антимонопольного законодавства, які Корпорація надає усім працівникам, політики торгово-промислової асоціації Вашого бізнес-підрозділу та керівних настанов щодо торгово-промислової асоціацій, виданих Корпорацією і які містяться в Інструкції з антимонопольної політики для співробітників по всьому світу – **Розділ Е. – ПОСИЛАННЯ.**
5. *Угоди з клієнтами та постачальниками.* Загалом, антимонопольне законодавство є менш жорстким стосовно угод з тими, хто не є конкурентами (наприклад, клієнтами, дистриб'юторами, постачальниками і т. д.). Однак, там, де бізнес можна розглядати як такий, що має значні ринкові позиції, певні контрактні домовленості з клієнтами, дистриб'юторами чи постачальниками можна розглядати як такі, що шкодять конкуренції. Такі домовленості можуть бути ексклюзивними чи найпривілейованішими національними угодами, можуть включати ціни нижче вартості, комплектацію кількох продуктів, пов'язування одного продукту чи послуги з іншим (іншою) чи припинення відносин з клієнтом, дистриб'ютором чи постачальником, які також можуть бути потенційними конкурентами. Зверніться до юридичного відділу, щоб одержати юридичне схвалення перш, ніж укласти такі домовленості.

## D. ПРОЦЕСУАЛЬНІ НОРМИ

Якщо Ви маєте якісь питання стосовно дотримання антимонопольної чи цієї політики, скontaktуйтеся з юридичним відділом. Для отримання конкретної і детальної інформації щодо антимонопольного законодавства та політики Корпорації, а також відповідних процесуальних норм, див. посилання у **Розділі Е. – ПОСИЛАННЯ** (нижче).

## E. ПОСИЛАННЯ

**[Глобальна інструкція з антимонопольної політики для співробітників  
Збирання інформації щодо конкурентів](#)**