
ВЗЫСКАНИЕ КОМПЕНСАЦИИ с участника ценового сговора



Илья Никифоров

управляющий партнер
Адвокатского бюро «Егоров,
Пугинский, Афанасьев
и партнеры»

В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ ОРГАНЫ В ЕВРОПЕ И США НЕРЕДКО ВЫЯВЛЯЮТ НЕКОНКУРЕНТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ, ПЕРЕВОЗОК, ПОСТАВОК ПРОМЫШЛЕННЫХ И ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ. У ЛИЦ, ПОСТРАДАВШИХ ОТ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, В ЧИСЛЕ КОТОРЫХ И МНОГИЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ЕСТЬ СПОСОБ ВЕРНУТЬ СВОИ ДЕНЬГИ – ВЗЫСКАТЬ УБЫТКИ В РАМКАХ ЧАСТНОГО ГРАЖДАНСКОГО ИСКА В ОТДЕЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.

Найдите свой картель

В Европе и США сформированы правовые институты, способствующие предъявлению частных исков. Они открыты и для истцов из России. При наличии решения антимонопольного ведомства ЕС для получения компенсации жертвы раскрытого сговора должны лишь доказать факт покупки товара у участника картеля или получения у него услуги.

В США, где существует возможность подавать иски от имени всех потерпевших (классовые иски), после взыскания по судебному решению создается фонд распределения компенсаций пострадавшим приобретателям, которым управляет независимый администратор. В Европе для взыскания убытков, причиненных картелем, в судебное дело требуется вступить каждому конкретному пострадавшему.

- ЦЕЛЬЮ КАРТЕЛЬНОГО СОГЛАШЕНИЯ между предприятиями является управление рынками сбыта и контроль над ними за счет ценовых сговоров (поддержания монопольных цен) и иных нарушающих добросовестную конкуренцию механизмов. Подобные действия прямо запрещены антимонопольным законодательством Европы и США. Аналогичные правила действуют и в России.

Основанная на частной инициативе система взыскания убытков от деятельности картелей – новое и перспективное направление, которое может принести компании существенные дивиденды.

Зачастую расходы на корпоративных юристов рассматриваются собственниками компаний как вынужденная трата денег: cost-, а не profit-центр. Донесите информацию, изложенную в данном материале, до руководства – реализация описанных в нем механизмов позволит юридическому департаменту внести свой вклад в формирование дохода компании и тем самым зарекомендовать себя с лучшей стороны.

Предъявление частных исков продолжается в течение нескольких лет после принятия решения о привлечении заговорщиков к ответственности. В настоящее время в стадии рассмотрения находятся денежные притязания потерпевших от деятельности картеля производителей морских нефтеналивных шлангов (японские компании Bridgestone и Yokohama, британская Dunlop Oil &

● CASE-STUDY

Компании, непосредственно или косвенно пользовавшиеся услугами по международным авиаперевозкам или перевозке грузов авиатранспортом в Европе в 2000–2006 гг., могут претендовать на компенсацию в сумме, на которую были завышены тарифы перевозчиков в результате ценового сговора. По предварительным расчетам, сумма требований составляет около 10% от общей суммы, которую конкретная компания потратила на оплату услуг по международным воздушным грузоперевозкам в Европу (из Европы) в указанный период.

Marine/Continental, франко-шведская Trelleborg, итало-американская Parker ITR, итальянская Manuli), административное решение по которым было принято еще в 2009 г.

Девятого ноября 2010 г. Европейская комиссия оштрафовала 11 крупнейших международных авиаперевозчиков на 799 млн евро за ценовой сговор с целью контроля над тарифами на рынке воздушных грузоперевозок. По данным Европейской комиссии, в период с декабря 1999 г. по 14 февраля 2006 г. компании Air Canada, Air France-KLM, British Airways, Cathay Pacific, Cargolux, Japan Airlines, LAN Chile, Martinair, SAS, Singapore Airlines, Qantas и Lufthansa (а также швейцарское представительство последней) координировали расценки на европейском рынке услуг по перевозке грузов. На протяжении шести лет авиаперевозчики согласовывали величину наценки на топливо и тарифов на обеспечение сохранности груза, не предоставляя при этом клиентам никаких скидок.

▣ Крупнейшие судебные процессы в Евросоюзе последних лет

Дата	Вид экономической деятельности	Территориальный охват	Период правонарушения	Сумма штрафа
28 марта 2012 г.	Грузовые перевозки	Европа, США, Китай	2002–2007 гг.	169 млн евро
28 марта 2012 г.	Оконные и дверные крепления	Вся Европа	С ноября 1999 г. по июль 2007 г.	86 млн евро
12 июля 2011 г.	Компрессоры для холодильных установок	Вся Европа	С апреля 2004 г. по октябрь 2007 г.	161 млн евро
13 апреля 2011 г.	Моющие средства	Бельгия, Греция, Италия, Испания, Нидерланды, Португалия, Франция	С 7 января 2002 г. по 18 марта 2005 г.	315 млн евро
8 декабря 2010 г.	Жидкокристаллические дисплеи	Вся Европа	С октября 2001 г. по февраль 2006 г.	648 млн евро
9 ноября 2010 г.	Грузовые авиаперевозки	Вся Европа	С декабря 1999 г. по 14 февраля 2006 г.	799 млн евро
23 июня 2010 г.	Сантехника и оборудование для ванных комнат	Австрия, Бельгия, Германия, Италия, Нидерланды, Франция	1999–2004 гг.	622 млн евро
28 января 2009 г.	Морские нефтеналивные шланги	Весь мир	1996–2007 гг.	131 млн евро
8 июля 2009 г.	Газотранспортные сети (E.ON и GdF)	Германия, Франция	1998–2007 гг.	553 млн евро
12 ноября 2008 г.	Автомобильное стекло	Вся Европа	1998–2000 гг.	1,3 млрд евро
1 октября 2008 г.	Свечной парафин	Вся Европа	1992 г., 2005 г.	676 млн евро
28 ноября 2007 г.	Листовое стекло	Вся Европа	2004–2005 гг.	486,9 млн евро
21 февраля 2007 г.	Лифты и эскалаторы	Бельгия, Германия, Люксембург, Нидерланды	1995–2004 гг.	990 млн евро

На фоне растущего спроса появились специализированные фирмы, занимающиеся исключительно взысканием компенсаций по таким делам. В ряде случаев адвокаты готовы работать только за «гонорар успеха» – т. е. за определенную долю от «живых» денег, полученных клиентом. Оказание подобных услуг – дело прибыльное: кто откажется отдать разумный процент от внушительной компенсации, для взыскания которой требуется лишь подписать доверенность и предоставить товарные документы? Вознаграждение юристов обычно составляет 30–50% от взысканных сумм.

Российский бизнес может вернуть свои деньги

Не секрет, что Россия закупает большие объемы промышленной продукции иностранного производства. Отечественные импортеры таких продуктов или изделий из них вправе обратиться за получением компенсации в европейские юрисдикционные органы, невзирая на то, что приобретенная продукция была использована за пределами Евросоюза. Определяющим является место и время приобретения товара, а не его дальнейшая судьба.

Требовать компенсацию, как правило, могут и фирмы, покупавшие не собственно продукт, а изделия, в состав которого он входит.

По законодательству европейских стран действует правило *pass up/through* – игнорирование юридической личности первичного покупателя, который может взыскать только свою долю убытков (связанных, например, со снижением объемов продаж из-за вынужденного повышения цен на собственную продукцию по причине роста расходов на закупку сырья и комплектующих). В США, где работает обратная модель, действует иной принцип – взыскать с участника сговора убытки может только первый контрагент, а его потребители, в свою очередь, имеют право на предъявление исков к нему лично.

Стоит отметить, что взыскание нашими соотечественниками убытков, причиненных картелем, в европейских судах сопряжено с определенными сложностями. Положение российских импорте-

ров-приобретателей осложняется тем, что в период с конца 1990-х до начала 2000-х гг. (а именно тогда действовали картели, расследование которых к настоящему времени завершилось обвинительным вердиктом Европейской комиссии) многие импортные операции осуществлялись через офшорные компании либо фирмы-однодневки. Однако надо полагать, что и в этом случае ситуация небезнадежна. В отношении многих вспомогательных фирм, технически выступавших в качестве импортеров, срок давности по публичным санкциям (налоги, таможенные платежи) уже прошел, возможно не так уж сложно будет реанимировать их для взыскания потерь / монополистической надбавки. В ином случае вполне возможно оформление уступки прав требования в пользу «живой» компании от офшорной или отечественной фирмы, действовавшей прямым покупателем продукции у участников сговора. Кроме того, иск может быть предъявлен от лица компании, непосредственно использовавшей товары в своем бизнесе, со ссылкой на доктрину *pass-through* (перенесения наценки).

Помимо имеющейся у российских импортеров возможности обратиться за взысканием компенсации в зарубежный суд, следует ожидать активизации применения подобных механизмов в России.

Здесь с картелями также борются и зачастую эффективно. Можно вспомнить расследования, проведенные ФАС России, в связи с завышением цен на рынке строительных материалов (цемента), пищевых продуктов, топлива. Отсутствие частных (а тем более групповых) исков по итогам этих административных дел объясняется, по видимому, с одной стороны, определенной незрелостью рынка и правовой системы, а с другой – преобладавшим до последнего времени консервативным, механистическим подходом правоприменительных органов к вопросам доказывания убытков. Последние в отечественном контексте должны быть установлены с математической точностью вплоть до запятой.

Ситуация может кардинально измениться со вступлением в силу поправок в ГК РФ, находящихся сейчас на рассмотрении в Госдуме РФ. Одним из нововведений в модернизированном Гражданском кодексе будет являться переход на международный стандарт доказывания убытков, заключающийся в обосновании их с разумной степенью достоверности, при наделении судьи определенной свободой усмотрения в части установления конкретной суммы, подлежащей взысканию. Таким образом, имея доказательства объема закупок и оперируя установленным в ходе административного расследования коэффициентом монополистической наценки, можно будет путем нехитрых операций вывести цену иска.

Время действовать

Несмотря на публичные преследования и показательные санкции, раз и навсегда искоренить сговоры не удастся. Ценовой сговор приносит прибыль. Большая часть монополистической выручки остается у участников картелей даже после взыскания штрафов. Согласно исследованиям Американского антимонопольного института (American Antitrust Institute), проведенным в декабре 2011 г., лишь около 40% наценки картеля изымается через административные санкции. Таким образом, даже в случае привлечения к ответственности и уплаты всех штрафов картели остаются в солидном плюсе.

Сегодня менее половины доказанных властями сговоров сопровождаются взысканием убытков с нарушителей. Компании из стран СНГ во многих случаях могут и должны выступить «застрельщиком» частного преследования. Сегодня менее половины доказанных властями сговоров сопровождаются взысканием убытков с нарушителей. Причина тому – круговая порука. Дело в том, что крупные национальные компании смежных отраслей (а именно такие фирмы можно найти среди участников сговоров) связывают не только

долгосрочные отношения производственной кооперации, которые портить никому не хочется. Тесно переплетаются общие экономические, политические интересы крупного бизнеса, такие фирмы могут владеть долями в совместных предприятиях. Не исключены и родственные связи либо перекрестное участие в органах управления – советах директоров транснациональных корпораций. Таким образом, часто потерпевшие не хотят выступать «ведущим» истцом – инициатором дела. Поэтому главную скрипку здесь может и должен сыграть отечественный бизнес, которому «нечего терять, кроме своих цепей».

Как ни странно, после того как дело заведено, к нему охотно присоединяются и крупные игроки западного рынка. Последние выступают не «ведущими» истцами, а «присоединившимися», т. е. в российской аналогии – третьими лицами с самостоятельными требованиями. Показательно, что одна из самых успешных для истцов тяжб – дело о морских нефтеналивных шлангах – была инициирована государственной нефтяной компанией Ливии, а не одной из глобальных корпораций топливно-энергетического сектора, которые, впрочем, охотно подключились к уже идущим процессам.

От руководства потенциальных истцов – западных фирм приходилось слышать о том, что роль «главного обвинителя» повредит репутации компании, выступать в этом качестве некрасиво с моральной точки зрения и непрофессионально. Эта позиция представляется ошибочной. Отсутствие масштабных судебных процессов, неотвратимости расплаты за злоупотребления позволяет участникам картелей сберечь весомую часть незаконных доходов – той самой монополистической прибыли, которую они получили за счет добросовестных игроков рынка. Однако стоит ли переубеждать западный бизнес, когда свободные от предрассудков предприниматели России и стран СНГ могут самостоятельно и независимо сказать свое слово?