

ФОРМАНЮК ВІКТОРІЯ ВАСИЛІВНА

*Національний університет «Одеська юридична академія»,
доцент кафедри міжнародного та європейського права,
кандидат юридичних наук, доцент*

КАНЕНБЕРГ-САНДУЛ ОКСАНА КОСТЯНТИНІВНА

*Національний університет «Одеська юридична академія»,
доцент кафедри міжнародного та європейського права,
кандидат юридичних наук*

**ОСОБЛИВОСТІ ПРАКТИЧНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ
КОНКУРЕНТНОГО ПРАВА В ЄС**

Сучасне конкурентне право ЄС формується на інструментальних концепціях прав, у відповідності з якими воно розглядається одночасно як захист конкурентів і фактор економічного розвитку ЄС та його членів. Особливості практики застосування антимонопольних заходів у ЄС взують на прагнення держав-членів забезпечити ефективний економічний розвиток держав-членів ЄС.

Одним із завдань ЄС є усунення існуючих та заборона створення нових перешкод у торгівлі між державами-учасницями на території Внутрішнього ринку ЄС, а також встановлення спільних правил гри у конкурентному середовищі для всіх учасників ринку. Таким чином, основною функцією конкурентної політики ЄС, у цьому розумінні, є забезпечення ефективного функціонування Внутрішнього ринку.

Саме споживачі визначаються основними бенефіціарами ефективної конкуренції на Внутрішньому ринку, яка має забезпечувати низькі ціни, більший вибір товарів, технологічні інновації тощо в інтересах споживачів. Захист саме таких інтересів є однією з пріоритетних задач конкурентної політики ЄС.

Конкуренція в межах Внутрішнього ринку ЄС може бути спотворена як через антиконкурентні дії держав-членів, так і через дії окремих підприємств. Тому конкурентне право ЄС спрямоване на врегулювання відповідної діяльності як держав-членів, так і окремих підприємств. У ст. 101 (1) ДФЄС заборонено всі угоди між суб'єктами підприємницької діяльності ЄС, рішення їх асоціацій та узгоджені дії, які можуть зашкодити торгівлі між державами-членами ЄС та мають на меті запобігання, обмеження або спотворення конкуренції в межах Внутрішнього ринку ЄС. Будь-які заборонені угоди, передбачені ст. 101 (1) ДФЄС рішення або картельна практика автоматично вважаються недійсними.

В своєму рішенні у справі *Bayer AG v. Commission*, Суд ЄС встановив, що доказування наявності угоди між учасниками простого картелю повинно ґрунтуватись на присутності суб'єктивного елемента, який характеризує наявність узгодження волі між економічними операторами щодо гармонізації їх політик, бажання досягнення мети чи адаптації такої лінії поведінки на ринку (взаємність конкурентів-учасників з приводу реалізації поставлених завдань) [14].

Стаття 101 ДФЄС поширюється лише на відповідні угоди між якнайменше двома незалежними суб'єктами господарювання. Під суб'єктом господарювання, підприємством для цілей застосування ст.ст. 101 та 102 розуміють «...будь-яке утворення, що залучено до економічної діяльності, незважаючи на правовий статус такого утворення та шлях його фінансування...» [10], за виключенням організацій, що наділені повноваженнями з управління системами соціальної безпеки [11].

Узгоджені дії суб'єктів підприємницької діяльності визначено Судом ЄС як «форму координації між суб'єктами підприємницької діяльності, що, не досягаючи стадії, коли укладається угода, замінює собою ризики, які пов'язані з конкуренцією» [6]. При цьому такі дії є правопорушенням лише тоді, коли спричиняють довготермінове підвищення цін.

Відповідно до принципу ринкової інтеграції вертикальні та горизонтальні угоди, рішення асоціацій та узгоджені дії суб'єктів підприємницької діяльності є предметом регулювання ст. 101 (1) ДФЄС лише у випадку, коли вони можуть завдати шкоди торгівлі між державами-членами ЄС. При визначенні можливості заподіяння шкоди торгівлі між державами-членами Суд аналізує, «чи є відповідна угода такою, що здатна створити загрозу, пряму чи непряму, дійсну чи потенційну, свободі торгівлі між державами-учасниками таким шляхом, що може зашкодити досягненню цілей Внутрішнього ринку між державами» [5]. та чи була можливість передбачити такий вплив з великим ступенем вірогідності на підставі об'єктивних даних.

Законодавство ЄС про конкуренцію забороняє угоди, які запобігають, обмежують або спотворюють конкуренцію на Внутрішньому ринку ЄС. При цьому до уваги беруться як антиконкурентні наміри сторін, так і реальний ефект, до якого призвела угода. В останньому випадку сторони не можуть посилалися на свою необізнаність або на некоректну юридичну пораду з цього приводу, однак «присутність на засіданнях, де досягнуто згоди і сторона не виступала проти цієї угоди (навіть якщо сторона прямо не погоджувалась з нею)» [13]. З іншого боку, доведення антиконкурентного наміру є достатнім для визнання відповідної угоди забороненою, незважаючи на ефект, до якого така угода призвела на практиці [12].

Запровадження так званої політики лояльності дозволила значно підвищити відсоток виявлення картелів у ЄС. Розкриття картелів та доведення їх існування є складною справою, оскільки учасники картелів усіма можливими способами тримають його існування у таємниці, з іншого боку, штрафи за порушення конкурентного законодавства є досить великими [3], рахуються мільйонами та мільярдами євро, оскільки негативний вплив на конкуренцію є вагомим. Саме задля мети розкриття картелів було розроблено політику, відповідно до якої учасник картелю за виконання низки умов може отримати імунітет від відповідальності за участь у картелі або знижку на сплату штрафу [4].

У 2003 р. система надання вилучень ЄС зазнала значних змін. Відповідно до Регламенту Ради 1/2003 ст. 101 (3) ДФЄС система вилучень набула прямої дії у правових системах країн-членів. Так, починаючи з 1 травня 2004 р., суб'єкти підприємницької діяльності ЄС отримали

право самостійно, без дозволу Європейської комісії, прямо застосовувати вилучення, передбачені ст. 101 (3) ДФЄС у відповідних випадках. Окрім того, Європейська Комісія втратила монополію на застосування ст. 101 (3) ДФЄС. Замість цього таке право Регламентом 1/2003 надане національним конкурентним органам і національним судам, які покликані застосовувати поряд із конкурентними нормами національного права загальноєвропейські правила щодо конкуренції.

За визначенням Суду ЄС, суб'єкти підприємницької діяльності мають домінуюче становище, коли мають можливість здійснювати комерційну діяльність, не беручи до уваги своїх конкурентів, покупців та продавців. Тобто це таке становище, за якого суб'єкти господарювання мають реальну можливість встановлювати ціни чи контролювати виробництво або розповсюдження значної частини товарів. Як результат, такі суб'єкти отримують можливість здобути такі переваги, які б вони ніколи не отримали за відсутності домінуючого становища на Внутрішньому ринку ЄС [14]. Ситуація, коли на визначеному ринку, «...наприклад, два або більше незалежних суб'єкта господарювання разом, завдяки угодам або ліцензіям, мають технологічне лідерство, що надає їм можливість суттєвою мірою поводити себе незалежно від інших конкурентів, покупців та в кінцевому рахунку від споживачів», є колективним домінуванням [9]. Домінуюче становище суб'єкта підприємницької діяльності визначається в межах відповідного ринку на підставі ретельного аналізу певних чинників [7].

Першим кроком при визначенні наявності домінуючого становища є встановлення відповідного ринку. Відповідний ринок може бути представлено як відповідний товарний та географічний ринок. Під відповідним товарним ринком розуміють певні товари, з виробництва або розповсюдження яких суб'єкт підприємницької діяльності ЄС має домінуюче становище. Головним критерієм для визначення відповідного товарного ринку є так званий тест «замінності», на підставі якого суди визначають ступінь, за яким товари (послуги) можуть бути замінені іншими товарами (послугами), зважаючи на їх характеристики, ціни та мету використання [2]. Наприклад, у справі *Hoffman La Roche* [8] Суд ЄС виділив кожний вітамін у окремий безпосередній товарний ринок, бо жоден з вітамінів не можна було замінити на інший. Починаючи з 2005 р. політика ЄС щодо правового режиму зловживань домінуючим становищем почала досить кардинально змінюватися. За нового підходу агресивна конкурентна боротьба, в тому числі монополістів, яка призводить навіть до негативних наслідків для більш слабких учасників ринку, визнається допустимою в тій мірі, у якій вона призводить до поліпшення благополуччя споживачів, оскільки саме їх захист ставиться за привілейовану мету статті 102 ДФЄС.

Зловживання домінуючим становищем є шкідливим для внутрішнього ринку та для споживачів загалом, що підтверджують висновки по справам щодо обмеження фармацевтичної компанії в постачанні грецьких дистриб'юторів (справи з C-468/06 до C-478/06 *Sot. Lelos kai Sia EE*; та справа C-501/06 *Glaxo SmithKline v Commission* [15].

Окрім того, позитивні ефекти від такої поведінки мають переважати над негативними, антиконкурентними наслідками. Новий підхід Європейської комісії детально викладено у Керівних настановах щодо пріоритетів Європейської комісії при застосуванні статті 102 ДФЄС до виключних зловживань суб'єктів підприємницької діяльності, що посідають домінуюче становище на Внутрішньому ринку ЄС.

Отже, з проведеного аналізу наслідків порушення ст. ст. 101 та 102 ДФЄС можна зробити висновок, що практика застосування цих норм зазнає неабияких змін. Такі зміни, по-перше, стосуються зміцнення економічної складової обґрунтування зловживання на ринку, а по-друге, стосуються власне наслідків для підприємств. Такі наслідки проявляються не тільки у накладенні на них міри відповідальності, а й можливого запровадження правового механізму відшкодування збитків, понесених в результаті порушення норм конкуренції. За своєю суттю такі зміни стають не тільки еволюційними, а й революційними.

Список використаної літератури:

1. Право Європейського Союзу: підручн./за ред. О.К.Вишнякова. – Одеса: Фенікс, 2013. – 833 с.
2. Commission Notice 1997/9/12 on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law (OJ C 372, 1997).
3. Guidelines on the method of setting fines imposed pursuant to Article 23(2)(a) of Regulation 2003/1 (OJ C 210, 2006).
4. Commission Notice 2006/C 298/11 on Immunity from fines and reduction of fines in cartels (OJ C 298, 2006).
5. Joined cases 56 та 58/64 Consten SaRL and Grundig GmbH v Commission [1966], ECR 299.
6. Case 48/69 ICI v. Commission [1972], ECR 619, CMLR 557.
7. Case 27/76 United Brands Company and United Brands Continental BV v. Commission (Chiquita Bananas) [1978], ECR 207.
8. Case 107/76 Hoffman-La Roche v. Centafarm [1977], ECR 957, [1977] 2 CMLR 334.
9. Joined cases T-68,77 та 78/109 Italian Flat Glass [1992], ECR II-1403.
10. Case C-41/90 Hofner Elsver v. Macroton [1991], ECR I-1979.
11. Joined cases C-159 та 160/91 Poucet Pistre v. Cancava [1993], ECR I-637.
12. Case C-49/92 P Commission v. Anic [1999], ECR I-4125.
13. Cases C-199/92 P etc Huls AG v Commission [1999], ECR I-4287.
14. Case T-41/96 Bayer AG v Commission [2000], ECR II-3383.
15. Joined cases C-468/06 to C-478/06 Sot. Lélos kai Sia EE and Others v GlaxoSmithKline AVEE Farmakeftikon Proionton, formerly Glaxowellcome AVEE [2008], I-07139; та справа C-501/06 Glaxo SmithKline v Commission [2008], I-07139.

Ключові слова: внутрішній ринок ЄС, конкуренція, Суд ЄС, конкурентна політика ЄС, антиконкурентні наслідки, Європейська комісія.

Ключевые слова: внутренний рынок ЕС, конкуренция, Суд ЕС, конкурентная политика ЕС, антиконкурентные последствия, Европейская комиссия.

Key words: Internal Market, competition, the EU Court, competition policy of EU, anti-competitive effects, European Commission.