



Конкурентная политика Европейского Союза на современном этапе

УДК 341.217(4)

А.В. Немчиков

Регулирование конкуренции относится к важнейшим функциям современного государства. Особенностью Европейского Союза является перенос регулирования на региональный уровень, что позволяет пресекать нарушения добросовестной конкуренции не только отдельными частными предприятиями, но также и государственными органами власти, включая государственные предприятия и наделенные государством особыми полномочиями естественные монополии.

Конкурентная политика ЕС направлена на обеспечение конкуренции в качестве необходимого условия создания и нормального функционирования общего (единого) внутреннего рынка стран-членов. Образование такого рынка рассматривается в официальных документах ЕС как фундамент для дальнейшего развития европейской экономической интеграции. Деловые круги стран-членов также признают необходимость укрепления европейского измерения для максимально выгодного использования торговых возможностей и повышения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Растет и понимание того, что ключевую роль в этом должна играть эффективная конкурентная политика, обеспечивающая оптимальное распределение ресурсов и способствующая формированию наилучших условий для инноваций и технического прогресса.

В так называемом докладе Чеккини о возможных последствиях единого внутреннего рынка, подготовленном с учетом мнения деловых кругов, подчеркивается, что без обеспечения свободной и справедливой конкуренции создание такого рынка (1992 г.) не приведет к ожидаемым позитивным результатам, в частности, к росту производительности труда, снижению цен и повышению занятости.¹

Признание особой роли конкурентной политики в интеграционном строительстве нашло отражение в основополагающих договорах ЕС. Положения о мерах по обеспечению свободной конкуренции на рынке продукции угольной и сталелитейной промышленности содержались уже в Договоре об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.)². Создавая в 1957 г. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), имеющее универсальный характер, страны-члены исходили из необходимости обеспечить равные возможности для конкуренции предприятий стран-членов во всех секторах экономики. В качестве одной из главных задач ЕЭС ставилось создание системы, «предотвращающей нарушения конкуренции в общем рынке». Принципы и правила конкуренции, изложенные в Договоре об учреждении ЕЭС, сохранились до наших дней по-прежнему в неизменном виде.

Действующий Договор о функционировании Европейского Союза (ДФЕС, принят в Лиссабоне 13 декабря 2007 г., вступил в силу с 1 декабря 2009 г.) текстуально воспроизводит базовые положения о конкуренции в главе 1 раздела VII (ст.101-109)³. Правила конкуренции, необходимые для функционирования единого рынка, согласно ДФЕС, входят в число вопросов, находящихся в исключительной компетенции органов ЕС (ст. 3). Следует отметить и новый, имеющий обязательную юридическую силу протокол № 27, в котором особо отмечается право ЕС принимать при необходимости все меры, в частности на основе ст. 352, чтобы не допустить «подрыва конкуренции» на своем внутреннем рынке.

Развитие европейского права в сфере конкуренции осуществляется путем издания органами ЕС – Советом и Европейской комиссией в сотрудничестве с Европарламентом – нор-



мативных актов в форме регламентов (имеют прямое действие) и директив (реализуются через принятие национальных законов), адаптированных к целям конкурентной политики ЕС в реальных обстоятельствах. Видную роль в законотворческом процессе играет Суд ЕС. Выносимые им заключения по отдельным делам используются в качестве прецедента при рассмотрении других подобных дел судами стран-членов. Важно отметить, что судебная система Евросоюза базируется на принципе приоритета европейского права над правом национальным и в случаях, когда они вступают в противоречие друг с другом, решения принимаются на основе норм ЕС.

В первые десятилетия в конкурентной политике ЕС преобладали вопросы антикартельного регулирования. Концентрация производства и капитала в то время не рассматривалась как существенная угроза конкуренции. Напротив, в руководящих кругах ЕС существовало мнение, что политика конкуренции не должна препятствовать становлению крупных европейских компаний, в том числе их трансграничным слияниям, с целью более эффективного противостояния конкуренции извне. Однако фактически поощряемый таким образом процесс укрупнения фирм ЕС постепенно принял настолько широкие масштабы, что превратился в один из факторов искажения условий конкуренции на едином внутреннем рынке, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса.

На сегодня задействованы все направления конкурентной политики, включая контроль за противоправными действиями предприятий и прямым вмешательством национальных правительств в условия конкуренции на едином рынке. В последние годы, как отмечается в официальном издании Европарламента, эта политика эволюционирует от чисто административного контроля над соблюдением предприятиями легальных форм действий в сторону большего учета потребностей рыночной экономики.⁴

Совершенствование механизма регулирования конкуренции на региональном уровне идет главным образом за счет (1) децентрализации всей системы конкуренции путем передачи контрольных функций в отношении менее значимых для взаимной торговли стран-членов правонарушений компетентным национальным

органам, (2) упрощения процедур нотификации при усилении наднационального контроля за неконкурентными действиями компаний, существенно затрагивающими интересы ЕС в целом и (3) повышения эффективности правоприменительной практики.

Конкурентная политика остается одним из важнейших направлений деятельности ЕС на протяжении более полувека. Со временем она приобрела «сквозной» характер, пронизывая все сферы экономической интеграции в Европе и формируя свод региональных правил поведения хозяйствующих субъектов, включая государство. Ниже рассматриваются основные направления этой политики.

Предотвращение неконкурентных действий предприятий.

Имеются ввиду сговор или заключение между предприятиями соглашений на условиях, ограничивающих конкуренцию (ст. 101), злоупотребление доминирующим положением (ст. 102) и монополистическая деятельность государственных или частных предприятий, наделенных государством специальными правами и таким образом исключенных из-под действия свободного рынка (ст. 106).

Прежде всего, отметим, что в учредительных договорах и нормативных актах органов ЕС, касающихся конкуренции, не содержится официального определения предприятия. Основным источником европейского права в этом отношении являются заключения Суда ЕС. Понятие предприятия фактически приравнивается им к понятию «хозяйствующих субъектов», к которым относятся «все участники экономической деятельности независимо от их юридического статуса и способа финансирования».⁵ Так, в практике Суда ЕС можно найти примеры распространения правил конкуренции на пенсионные фонды, некоммерческие по статусу кооперативы, сертифицирующие органы и пр.

В последние годы судебные органы Евросоюза практикуют еще более широкое понятие предприятия, определяя его как «экономическую общность, состоящую из совокупности человеческих, материальных и нематериальных ресурсов, способную нарушить законодательство о конкуренции ЕС». В случае применения этой формулировки даже при прекраще-



нии деятельности юридического лица, допустившего данное нарушение, и в отсутствие правопреемства ответственность может быть возложена на новое предприятие, эксплуатирующее те же ресурсы, что и предприятие-нарушитель.⁶

По общему правилу, для того чтобы подпадать под действие норм права ЕС, неконкурентные действия предприятий должны негативно воздействовать на существенную часть торговли между странами-членами. Еврокомиссия максимально широко трактует это правило, исходя из того, что возможная связь между действиями предприятий и динамикой внутрирегиональной торговли может быть прямой и косвенной, действительной или потенциальной. Кроме того, под существенной частью торговли может пониматься весьма незначительный по территории и масштабам товарооборота обособленный рынок.

Конкурентные отношения, последствия которых ограничиваются пределами одного государства-члена, регулируются соответствующими национальными законами, а не правилами конкуренции ЕС. Вне сферы действия регионального антимонопольного законодательства остаются любые соглашения между материнскими и дочерними компаниями стран-членов, рассматриваемые в судебной практике ЕС как внутреннее дело корпораций, а также неконкурентные действия компаний, зарегистрированных на территории ЕС, которые ограничивают конкуренцию на рынках третьих стран.

В настоящее время соглашения между предприятиями картельного типа регулируются регламентом Совета № 1/2003/ЕС от 16 декабря 2002 г. Согласно ст. 101 Договора и положениям данного регламента, безусловно запрещенными считаются, например, соглашения, предусматривающие фиксацию цен; ограничение и контроль производства, сбыта продукции, технического развития и инвестиций; распределение рынков и источников снабжения; применение других связывающих условий. Подобные соглашения и договоренности рассматриваются Еврокомиссией как несовместимые с принципами единого внутреннего рынка и недействительные, а предприятиям предписывается прекратить их действие.

На практике для того, чтобы антикартельные правила ЕС не превратились в тормоз интеграционных процессов, предусмотрена воз-

можность применения индивидуальных и групповых изъятий из указанного запрета. Индивидуальные изъятия предоставляются Еврокомиссией на определенное время и могут сопровождаться рекомендацией предприятиям изменить некоторые положения заключенного между ними соглашения. Последние годы Еврокомиссия в целях упрощения процедуры выведения из-под запрета конкретных соглашений избегает рассмотрения индивидуальных заявок предприятий, предпочитая идти по пути групповых изъятий. Под эту категорию подпадают главным образом соглашения о специализации, эксклюзивные дистрибьюторские и закупочные соглашения; соглашения по научным исследованиям и разработкам, по передаче технологии и др.

Освобождение из-под запрета может предоставляться только, если соглашение отвечает следующим критериям: (1) содействует улучшению состояния производства, торговли или экономическому прогрессу; (2) обеспечивает справедливое распределение полученных позитивных результатов между потребителями (причем не только между конечными потребителями, но и торговцами, приобретающими товары для дальнейшего сбыта); (3) позволяет сохранять нормальные условия конкуренции в отношении значительной части товаров и услуг, являющихся предметами соглашений.

Так называемые соглашения «*de minimis*» вообще не расцениваются, как нарушающие нормы конкурентной политики ЕС, поскольку они наносят минимальный экономический ущерб, хотя и влекут за собой некоторое ограничение конкуренции. С 2001 г. к категории «*de minimis*» относятся соглашения с относительно низкой рыночной долей: 10% для вертикальных и 15% для горизонтальных соглашений. Наиболее часто этим видом освобождения от запрета пользуются предприятия малого и среднего бизнеса.

Как правило, не рассматриваются как нарушение правил конкуренции соглашения между предприятием и его коммерческим агентом или между компанией и ее филиалами в других странах-членах, а также соглашения о сотрудничестве (обмене опытом, совместном изучении ситуации на рынке, совместном выполнении заказов и т.п.) и заключение субподрядных договоров.



Занимать на рынке доминирующее положение предприятиям в принципе не запрещено. Смысл ст. 102 ДФЕС состоит в предотвращении возможных злоупотреблений теми преимуществами в размерах и влиянии на торговлю, которыми пользуются на рынке монополии или очень мощные компании.

Определение понятия «злоупотребления доминирующим положением» в Договоре отсутствует. Оно дано Судом ЕС в заключении по делу *United Brands* (1978 г.), как «положение экономической мощи предприятия, дающее возможность препятствовать эффективной конкуренции на соответствующем рынке, оказывая ощутимое давление на своих конкурентов, клиентов и конечных потребителей». Наличие такой ситуации устанавливается с помощью нескольких показателей, главным из которых является большая доля на рынке, занимаемая данным предприятием. В практике ЕС злоупотребление доминирующим положением может быть инкриминировано нескольким предприятиям, которые действуют совместно и держат рынок под контролем (коллективное доминирование). В этом случае предприятия несут солидарную ответственность за нарушение антимонопольного законодательства ЕС. Данный критерий был принят Еврокомиссией и Судом ЕС при вынесении ряда решений в 1992 г.

На практике, к злоупотреблениям, подпадающим под действие ст. 102 ДФЕС, относят установление несправедливых (завышенных или заниженных) закупочных или продажных цен, а также ценовую дискриминацию покупателей; необоснованный отказ в поставке товара или в предоставлении лицензии, устранение конкурента путем покупки контрольного пакета его акций и т.д. Наиболее часто в качестве основания для запрета сделки используется «хищническое» временное снижение (ниже себестоимости) продажных цен доминирующей компанией, рассчитанное на вытеснение с рынка более слабых конкурентов.

Частые случаи злоупотребления доминирующим положением требуют установления постоянного контроля за слияниями и поглощениями компаний.⁷ Первоначально он был введен Еврокомиссией явочным порядком и осуществлялся после совершения соответствующей сделки, что существенно снижало эффективность этой меры. Впоследствии под него была подведена правовая основа в виде актов Совета. Ныне действующий регламент о конт-

роле за концентрацией № 139/2004/ЕС от 20 января 2004 г. предусматривает предварительное уведомление (нотификацию) Комиссии о готовящихся крупных сделках, имеющих значение в масштабах всего ЕС.⁸

Сделка по концентрации имеет «масштабы ЕС», т.е. способна оказать влияние на функционирование единого внутреннего рынка, если совокупный мировой оборот всех ее участников превышает 5 млрд евро и если внутрорегиональный оборот, по крайней мере, двух участников (каждого в отдельности) превышает 250 млн евро. В особых случаях к категории операций в «масштабах ЕС» могут быть отнесены и другие сделки, не отвечающие указанным критериям. Практически в настоящее время Комиссия рассматривает только сделки в «масштабах ЕС», остальные рассматриваются компетентными органами стран-членов, исходя из действующих европейских норм.

В регламенте Совета о контроле за конкуренцией четко сказано, что Еврокомиссия может признать сомнительную сделку совместимой с требованиями единого рынка ЕС изменения некоторых ее условий самими участниками. Предпочтительными, как правило, являются обязательства продать часть активов сливающихся компаний, так как такие обязательства могут уменьшить риски в отношении конкуренции и не требуют долговременного мониторинга.⁹

Регулирование деятельности предприятий публичного сектора экономики и естественных монополий.

Речь идет о государственных предприятиях, а также о частных компаниях, которым государство предоставило специальные или исключительные права в определенных секторах рынка (например, в торговле алкогольными напитками и табачными изделиями, в импорте и распределении электроэнергии и газа, в телерадиовещании). Таких государственных монополий, некоторые из которых имеют фискальный характер, в странах ЕС довольно много.

Наиболее часто предоставление государством особых полномочий предприятиям связано с тем, что они являются операторами какой-либо инфраструктуры, которая оказывает важные для общества и развития хозяйства услуги и не имеет аналога из-за экономической невыгодности ее создания (например, же-



лезная дорога, почтовая связь). Предприятия, предоставляющие подобные «услуги общэкономического значения» обычно относятся к естественным монополиям и объективно не могут успешно выполнять возложенные на них функции без поддержки государства.

Специфика публичного сектора экономики учитывается конкурентным правом ЕС. В качестве исходного принципа предусматривается применение к государственным, а также к частным предприятиям, наделенным государством специальными полномочиями, в полном объеме общих правил конкуренции. В отношении естественных монополий действие общих норм антимонопольного законодательства предусматривается только в той мере, в какой применение норм ЕС не препятствует выполнению возложенных на них особых задач. По этим вопросам между антимонопольной службой Еврокомиссии и национальными компетентными органами ведется постоянный диалог с целью нахождения взаимоприемлемых решений.

Контроль над государственной помощью.

Одной из особенностей системы конкуренции в ЕС является включение в нее регулирования государственной помощи. Положения статей 107-109 ДФЕС определяют границы правомерности такой помощи и устанавливают порядок контроля со стороны органов ЕС за исполнением принятых правил. Кроме того, действует ряд решений Еврокомиссии, определяющих отраслевую специфику правил конкуренции в области госпомощи.

Согласно ст. 107(1), «за исключением случаев, указанных в настоящем Договоре, любая помощь, оказываемая государством-членом непосредственно или за счет использования государственных ресурсов в любой форме, которая нарушает или создает угрозу нарушения конкуренции путем предоставления преимуществ определенным предприятиям или производству определенных товаров, в той мере, в какой она оказывает негативное воздействие на торговлю между государствами-членами, является несовместимой с общим рынком».

Следует отметить, что понятие «госпомощи» в конкурентном праве ЕС гораздо шире,

чем правительственные дотации, льготные займы и субсидии. Оно охватывает и такие формы поддержки, как налоговые льготы, предоставление корпорациям государственных гарантий при получении кредитов у банков или на рынке капиталов, предоставление товаров и услуг на льготных условиях, приобретение государством акций частных фирм и пр., т.е. близко к понятию «субсидирования», как оно определено в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам.

Однако, поскольку ни одна западная, даже самая либеральная, модель хозяйствования не допускает возможности полного самоустранения государства от финансовой поддержки отечественных предприятий, из-под общего запрета выведены отдельные виды госпомощи. Прежде всего, это касается помощи, имеющей социальную направленность, которая оказывается индивидуальным потребителям при условии отсутствия дискриминации по отношению к производителям товаров, а также чрезвычайной помощи на преодоление последствий стихийных бедствий. Перечисленные виды помощи предприятиям правительства могут предоставлять автоматически, не запрашивая разрешения Комиссии.

В Договоре содержится перечень других видов госпомощи, которые также могут быть выведены из-под запрета, но с разрешения и под контролем Комиссии. К ним относится помощь на цели развития отстающих регионов, на выполнение проектов, имеющих общеевропейский интерес, на преодоление серьезных экономических трудностей в отдельных странах-членах, а также на другие цели в соответствии со специальным решением Совета. Перечисленные выше виды госпомощи (в частности, все новые программы), согласно Договору, подлежат предварительной нотификации в Комиссии, которая решает вопрос о ее правомерности или неправомерности (в последнем случае правительству страны-члена предлагается отказаться от своего намерения).

Заслуживает внимания применяемая Комиссией методология оценки, с точки зрения интересов ЕС в целом, экономической эффективности госпомощи: путем сопоставления возможных позитивных последствий финансовой поддержки государства для реализации тех или иных проектов или программ с негативным воздействием на конкуренцию. Положительный



баланс свидетельствует о том, что помощь скорее полезна, чем вредна для развития экономики ЕС. Таким образом было выявлено 26 видов господомощи, которые Комиссия сочла целесообразным освободить от обязательной предварительной нотификации (помощь малым и средним предприятиям, на НИОКР, охрану окружающей среды, инновации, повышение занятости, профессиональное обучение и др.).¹⁰

Следует подчеркнуть, что помощь малым и средним предприятиям (МСП) является на практике одной из главных задач конкурентной политики ЕС. Помимо послабления правил конкуренции специально для МСП, некоторые нормы зачастую сами по себе являются средством защиты их интересов (в частности, запрет на злоупотребление крупными компаниями своим доминирующим положением на рынке, изъятие из запрета в пользу некоторых соглашений, де-факто интересующих, прежде всего, малый и средний бизнес и т.д.). В настоящее время Комиссия вообще не считает господомощью относительно небольшие по объему субсидии (до 200 тыс. евро на три года) как не оказывающие сколько-нибудь чувствительного влияния на конкуренцию. Получателями таких субсидий являются преимущественно МСП.

Последние 25 лет отмечается значительное сокращение масштабов государственной помощи в странах ЕС. По данным Еврокомиссии, доля господомощи в их совокупном ВВП снизилась до 0,5% в 2007 г. по сравнению с 2,0% в 1980-ые годы. Меняется и целевое назначение господомощи. Подавляющее большинство государственных субсидий предоставляется на цели, подпадающие под групповые изъятия, не требующие предварительной нотификации. В 2008 г. на них приходилось 80% госсубсидий (в середине 1990-ых годов – 50%). С началом глобального финансово-экономического кризиса осенью того же года в некоторых странах-членах заметно возросла доля государственного субсидирования отдельных предприятий в целях спасения от банкротства и последующей их реструктуризации.¹¹

Правоприменительная практика.

Ответственность за соблюдение общих правил конкуренции в ЕС возложена на Еврокомиссию, действующую в тесном контакте с

национальными компетентными органами. Она наделена полномочиями на проведение расследований неконкурентных действий предприятий и государств. В частности, ее представители имеют право требовать от предприятий предоставления информации, входить и проверять их служебные помещения, знакомиться с бухгалтерской отчетностью, требовать от руководства компаний разъяснения фактов или документов. Несоблюдение этих требований наказывается штрафом в размере до 1% суммарной выручки предприятия-нарушителя за год.¹² Генеральный директорат по конкуренции – один из наиболее представительных в рабочем аппарате Еврокомиссии.

Повышение эффективности правоприменительной практики ЕС в области конкуренции достигается двумя путями. Во-первых, неотвратимостью наказания и увеличением размеров штрафов за неправомерные действия предприятий. За участие в картельных соглашениях они могут достигать 10% стоимости годовых продаж данного предприятия с возможностью увеличения при повторном нарушении правил. В 2008 г. в результате расследования по автомобильному стеклу самому большому штрафу в 896 млн евро подверглась французская компания Saint-Gobain, в прошлом дважды участвовавшая в таких соглашениях. Во-вторых, стимулированием добровольного признания компаниями своего участия в неконкурентной деятельности. В расследовании по свечному воску компания, первой давшая свидетельские показания о существовании картеля, была полностью освобождена от штрафных санкций, а для трех других участников размеры штрафов были существенно уменьшены в зависимости от степени сотрудничества с Еврокомиссией. Всего в 2007 г. за ограничительную деловую практику Еврокомиссия взыскала штрафов на общую сумму 3334 млн евро (в 2006 г. – на 1846 млн, а в 2005 г. – на 683 млн).¹³

Практика показывает, что в последние годы запрещается не более одной сделки по слияниям и поглощению компаний в год, а риск, что намеченный проект слияния подвергнется запрету или другим формам регулирования со стороны Еврокомиссии не превышает в среднем 1,2%. Это свидетельствует, с одной стороны, о гибком подходе Еврокомиссии к оценке экономической целесообразности концентрации производства и капитала, а, с другой стороны,



о стремлении компаний идти навстречу требованиям Еврокомиссии во избежание полного запрета или крупного штрафа за злоупотребление доминирующим положением.

Сложные проблемы возникают, когда нарушения конкуренции на едином рынке связаны с неконкурентными действиями компаний третьих стран. В отсутствие нормативных актов ЕС, регулирующих экстерриториальное применение законодательства в области конкуренции, единственным юридическим основанием для действий Еврокомиссии в таких случаях являются заключения Суда ЕС. В настоящее время существуют многочисленные прецеденты, позволяющие привлекать ответственности материнские компании третьих стран за поведение своих дочерних компаний на едином рынке, а также требовать пересмотра некоторых условий соглашений, заключенных за пределами ЕС соглашения, если они осуществляются на территории Союза и сказываются на торговле между его странами-членами. В последние годы широко используется концепция, наделяющая ЕС юрисдикцией в отношении любой экстерриториальной деятельности (в том числе с участием европейских компаний), последствия которой ощущаются на территории Союза.¹⁴ Тем не менее, Еврокомиссия обладает ограниченными возможностями воздействия на компании, центры управления которыми находятся за пределами ЕС. В этих условиях Евросоюз стремится развивать сотрудничество с компетентными ведомствами третьих стран в рамках двусторонних торгово-экономических и инвестиционных соглашений или специальных соглашений по вопросам конкуренции. Так, в 2008 г. взаимодействие с антимонопольными органами США в сочетании с угрозой крупного штрафа со стороны Еврокомиссии помогло ЕС выиграть дело против американской компании «Microsoft».

Контроль осуществляется и за использованием госпомощи. Незаконная помощь и средства, использованные не по назначению, подлежат возврату. За период 2000-2007 гг. объем госпомощи, признанной Комиссией не соответствующей принципам единого рынка, составил в общей сложности 10,3 млрд евро. Из них к концу 2008 г. было возвращено 9,3 млрд (90,7%). Кроме того, взыскано 2,5 млрд евро в уплату процентов за пользование этими средствами.¹⁵

Расследования антиконкурентной деятельности компаний, как правило, сопряжены с большими расходами. Тем не менее они оправданы, по мнению Еврокомиссии, учитывая размер убытков, понесенных другими предприятиями и населением в результате ограничения конкуренции, в частности, от завышения цен по картельным соглашениям. Раскрытие одного такого картеля и принятие в отношении его участников чувствительных штрафных санкций, предположительно, предотвращает образование или влечет за собой самоликвидацию пяти других картелей. Возможный выигрыш потребителей в результате проведенных в 2005-2007 гг. антикартельных расследований оценивается экспертами ЕС примерно в 60 млрд евро. По их расчетам, меры по борьбе с нечестной конкуренцией теоретически помогли сберечь европейским потребителям свыше 11 млрд евро, а поступления в бюджет ЕС в виде штрафов и пени превысили 3 млрд евро.¹⁶ На практике получить компенсацию потребители в ЕС – физические лица и отдельные предприятия – могут только через обращение в национальные суды, на что способны не многие (мешают неосведомленность о своих правах, трудности с доказательством понесенного ущерба, высокие судебные издержки). Это признает и Еврокомиссия, опубликовавшая т.н. Белую книгу с анализом ситуации и рекомендациями по решению данной проблемы.¹⁷ В основном они сводятся к пожеланиям усовершенствовать национальное судебное законодательство по принципу, применяемому в экологии, – «нарушитель платит». Пострадавшим физическим лицам Комиссия советует действовать на коллективной основе или через ассоциации потребителей.

За более полувека существования ЕС накопил богатый опыт проведения конкурентной политики на региональном уровне. Анализ позитивных и негативных аспектов европейского опыта, как представляется, может быть полезным в свете наметившегося оживления интеграционных процессов на пространстве СНГ.

Примечания:

¹ Seccini P. «Europe's 92». Luxembourg 1988. P.121-122.

² Срок действия Договора о ЕОУС истек в 2002 г.



³ Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union. Official Journal of the EU. C 115. 9.05.2008. В настоящей работе все ссылки на конкретные статьи, касающиеся конкуренции, даются по официальному тексту ДФЕС.

⁴ Parlement Europeen. Fiches techniques sur l'Union europeenne. Luxembourg 2009. P. 130.

⁵ Case of the Court of Justice of the European Union, C-41/90 Hofner and Elser v. Macroton GmbH [1991] E.C.R. I-1979.

⁶ Подробнее об определении понятия «предприятия» в правилах конкуренции ЕС см. Кашкин С.Ю. Антимонопольная политика и право конкуренции ЕС. Глава VIII в колл. труде «Право Европейского Союза» – М.: 2002. С. 483-485.

⁷ Согласно праву ЕС, под слияниями понимаются операции, влекущие за собой универсальное правопреемство в отношении дел и имущества компаний, т.е. их реорганизация и полное объединение без предварительной ликвидации (Official Journal of the EC. L 295/1978).

⁸ В предыдущей редакции Договора – «Community dimension». Поскольку термин «Сообщество» изъят из лексикона Лиссабонского договора, правильнее было бы, по-видимому, говорить о «масштабах ЕС» (EU dimension).

⁹ Материалы Шестой конференции ЮНКТАД по рассмотрению Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой. Женева, 8-12 ноября 2010 г. Обзор опыта применения и осуществления Комплекса. Типовой закон о конкуренции (2010 года). Глава 11, с. 15.

¹⁰ Commission Regulation 800/2008/EC of 6 August 2008.

¹¹ Материалы Шестой конференции ЮНКТАД (см. выше). Глава 10, с. 5.

¹² European Commission. Report on competition policy. 2008. Luxembourg 2009. P. 79

¹³ WTO. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. European Union. April 2009. P. 80.

¹⁴ Материалы Шестой конференции ЮНКТАД (см. выше). Глава 2, с.22-23.

¹⁵ European Commission. Report on competition policy. 2008. Luxembourg 2009. P. 25

¹⁶ European Commission. Report on competition policy 2008. Luxembourg 2009. P. 5, 17-18

¹⁷ Commission of the EC. White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules. COM(2008)165 final. Brussels. 2.4.2008.

Библиография:

1. Материалы Шестой конференции ЮНКТАД по рассмотрению Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для контроля за ограничительной деловой практикой. Женева, 8-12 ноября 2010 г. Обзор опыта применения и осуществления Комплекса. Типовой закон о конкуренции (2010 года).

2. Право Европейского союза. Учебник для вузов / Под ред. Кашкина С. – М.: Изд-во «Юрайт», 2010. - 1119 с.

3. Шемятенков В. Европейская интеграция. – М.: «Международные отношения», 2003 г., 400 с.

4. Ячеистова Н. Международная конкуренция: законодательство, регулирование, сотрудничество. – Нью-Йорк и Женева: Изд-во ООН, 2001. - 468 с.

5. Commission of the EC. White paper on damages actions for breach of the EC antitrust rules. COM(2008)165 final. Brussels. 2.4.2008.

6. Consolidated version of the Treaty on the functioning of the European Union. Official Journal of the EU. C 115. 9.05.2008.

7. European Commission. Report on competition policy. 2008. Luxembourg 2009.

8. Trade Policy Review. WTO, Report by the Secretariat. European Union. April 2009.

