

**Кузьменко Л. Г.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
заслужений економіст України, старший науковий співробітник  
*Центр комплексних досліджень з питань антимонопольної політики*  
*м. Київ, Україна*

## **ОСНОВНІ ПІДХОДИ І ПРИНЦИПИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДО ОЦІНКИ ГОРИЗОНТАЛЬНИХ УГОД ПРО СПІВПРАЦЮ**

В умовах світової фінансової кризи все більш актуальним стає питання про ціни на товари, роботи, послуги, що складаються на ринку. Встановлення або підтримання цін (тарифів), знижок, надбавок (доплат), націнок на ринку може бути результатом антиконкурентних узгоджених дій суб'єктів господарювання. Такі узгоджені дії становлять значну небезпеку для конкуренції на товарних ринках, оскільки суб'єкти господарювання, можуть шляхом здійснення узгоджених дій, обмежувати або усувати конкуренцію.

Проблема антиконкурентних узгоджених дій є однією з самих складних в антимонопольній політиці у всьому світі. Тому розгляд проблем узгоджених дій і антимонопольної політики, націленої на запобігання змови, потребують більш детального дослідження. В часи економічних криз підвищується роль конкуренції та конкурентної політики. Одне із завдань конкурентної політики – протидіяти угодам, що обмежують конкуренцію між учасниками ринку. Узгоджені дії, що обмежують або усувають конкуренцію, є важливим фактором зниження ефективності використання обмежених ресурсів. Представляючи інструмент обмеження конкуренції, угоди і узгоджені дії учасників ринку призводять до значних втрат як для покупців, так і для народного господарства в цілому. Стимулом укладення угод виступає можливість підвищити ціну над тим рівнем, який склався б в ході конкуренції між продавцями.

Саме тому в ЄС у Керівних принципах застосування статті 101 Договору про функціонування Європейського Союзу відносно горизонтальних угод про співробітництво (надалі – Керівні принципи) вперше встановлені деякі загальні принципи для оцінки обміну інформацією, які застосовні до всіх типів угод про співпрацю, що тягнуть за собою обмін інформацією [1]. Мета цих керівних принципів полягає в наданні аналітичної бази для найбільш поширених типів горизонтальних угод про співпрацю; вони мають справу з науково-дослідними і дослідно-виробничими угодами, включаючи договори видачі субпідрядів і спеціалізації, договорів закупівлі, комерціалізації, угодами із стандартизації, включаючи типові контракти, і обмін інформацією. У цих керівних принципах, викладені відповідно до статті 101 Договору про функціонування Європейського союзу (статті 101) принципи оцінки угод між підприємствами, рішень асоціацій підприємств та узгодженої практики (спільно іменовані як «угоди»), що

відносяться до горизонтальних угод. В Україні необхідно ефективно використовувати ці підходи.

Розглянемо, зокрема, підходи ЄС для оцінки обміну інформацією, які застосовні до типів угод, які носять «горизонтальний характер». Дві компанії розглядаються в якості конкурентів, якщо вони активні на тому ж відповідному ринку. Компанія розглядається як потенційний конкурент до іншої компанії, якщо, за відсутності угоди, у разі невеликого, але постійного зростання відносних цін цілком ймовірно, що колишній конкурент, за короткий проміжок часу, буде здійснювати необхідні додаткові інвестиції або інші витрати, необхідні щоб увійти на відповідний ринок, на якому останній активний.

Співпраця носить «горизонтальний характер», якщо договір укладено між фактичними або потенційними конкурентами а також між двома компаніями, що працюють на одних і тих же товарних ринках, але в різних географічних ринках, не будучи потенційними конкурентами.

Горизонтальні угоди про співпрацю можуть призвести до проблем конкуренції. Тому необхідно встановлювати деякі загальні принципи для оцінки обміну інформацією, які застосовні до всіх типів горизонтальних угод про співпрацю, що тягнуть за собою обмін інформацією.

Для угоди, щоб мати обмежувальний вплив на конкуренцію за змістом статті 101 (1) вона повинна мати, або, ймовірно, мати, значний несприятливий вплив на щонайменше, один з параметрів конкуренції на ринку, таких як ціна, вихід, якість продукції, асортимент продукції та інновації.

Обмін інформацією відбувається в різних контекстах. Є угоди, рішення асоціацій підприємств, або узгоджених дій, при яких відбувається обмін інформацією, де основна економічна функція полягає в обміні самої інформації. Крім того, обмін інформацією може бути частиною іншого типу горизонтальної угоди про співпрацю (наприклад, учасники виробничого договору обмінюються певною інформацією відносно витрат). Оцінка останнього типу інформаційного обміну повинна здійснюватися в контексті оцінки горизонтального співробітництва безпосередньо. Конкурентний результат обміну інформацією залежить від характеристик ринку, в якому вона має місце (як наприклад, концентрація, прозорість, стабільність, симетрія, складність і т.д.), а також від типу інформації, яка змінюється, що може змінити релевантне ринкове середовище до одного відповідального за координацію.

Крім того, передача інформації між конкурентами може являти собою угоду, узгоджені практики, або рішення асоціації підприємств з метою фіксації, зокрема, ціни або обсягів. Ці типи обміну інформацією, як правило, розглядаються і штрафуються, як картелі. Обмін інформацією може також сприяти здійсненню картелю, дозволяючи компаніям контролювати дотримання узгоджених термінів учасниками. Ці типи обміну інформацією будуть оцінюватися в рамках картелю.

При ринковій владі є можливість вигідно підтримувати ціни вище конкурентного рівня протягом певного періоду часу або з вигодою для себе підтримувати обсяги виробництва з точки зору кількості продукції, якості продукції та різноманітності або інновацій нижче конкурентного рівня протягом певного періоду часу.

На ринках з фіксованими витратами підприємства повинні мати ціну вище їх змінних витрат виробництва, з тим щоб забезпечити конкурентоздатну окупність їх інвестицій. Тому той факт, що ціна вище їх змінних витрат саме по собі не є ознакою того, що конкуренція на ринку не функціонує добре і що підприємства мають ринкову владу, яка дозволяє їм встановлювати ціну вище за конкурентоздатний рівень. Саме тоді, коли конкурентні обмеження є недостатніми для підтримки цін, обсягу виробництва, якості продукції, асортименту продукції та інновацій на конкурентоспроможному рівні, тоді підприємства мають ринкову владу в контексті статті 101 (1).

Якщо вхід на ринок досить легкий, то від горизонтальної угоди про співпрацю, як правило, не слід очікувати початку обмежувального впливу на конкуренцію. Для цілей цих Керівних принципів, термін «обмеження конкуренції» включає в себе запобігання та спотворення конкуренції.

Обмежувальний вплив на конкуренцію в межах відповідного ринку, ймовірно, відбувається там, де це можна з достатньою впевненістю припустити, що, у зв'язку з угодою, сторони матимуть можливість підвищувати ціни або скоротити виробництво продукції, якість, асортимент продукції або інновації. Це буде залежати від декількох чинників, таких як характер і зміст угоди, ступінь, в якій сторони окремо або спільно мають або отримують певний ступінь ринкової влади, і ступінь, в якій угода сприяє створенню, підтримці і зміцненню ринкової влади або дозволить сторонам використовувати таку ринкову владу. Горизонтальні угоди про співпрацю можуть обмежити конкуренцію декількома способами. Угода може:

- бути винятковою в тому сенсі, що вона обмежує можливості сторін, щоб конкурувати один проти одного або третіх осіб в якості незалежних економічних операторів або в якості сторін інших конкуруючих угод;
- вимагати від сторін внести свій внесок таких активів, що при прийнятті рішень незалежність помітно знижується; або
- впливати на фінансові інтереси сторін таким чином, що процес прийняття рішень незалежності помітно знижується. Всі фінансові інтереси в договорі, а також фінансові інтереси інших сторін угоди мають відношення до оцінки.

Потенційним ефектом від таких угод може бути втрата конкуренції між сторонами угоди. Зниження цих конкурентних обмежень може призвести до зростання цін на відповідному ринку. Горизонтальні угоди про співпрацю можуть також:

– привести до розкриття стратегічної інформації, тим самим збільшуючи ймовірність координації між сторонами в межах або за межами області співробітництва;

– домогтися значної спільності витрат (тобто, частки змінних витрат, які сторони мають в загальних витратах), тому сторони можуть більш легко координувати ринкові ціни і вихід.

Горизонтальні угоди про співпрацю можуть призвести до проблем конкуренції. Це є, наприклад, випадок, в разі, якщо сторони домовилися про встановлення фіксованих цін, або вихід, або розділення ринків, або якщо співпраця дозволяє сторонам підтримувати, отримати або підвищити ринкову владу і тим самим, ймовірно, призвести до негативних наслідків на ринку по відношенню до цін продукції, якості та різноманітності продукції, або нововведення. Стаття 101 передбачає створення правової бази для збалансованої оцінки з урахуванням як негативного впливу на конкуренцію так і позитивних ефектів. Стаття 101 застосовується лише до тих горизонтальних угод про співпрацю, які можуть вплинути на торгівлю між державами-членами. Тому принципи, про застосовність статті 101, викладені в Керівних принципах, засновані на припущенні, що горизонтальні угоди про співробітництво можуть впливати на торгівлю між державами-членами в значній мірі.

З огляду на потенційно велику кількість типів і комбінацій горизонтальних угод про співпрацю і ринкових умов, в яких вони працюють, то важко дати специфічні відповіді на всі можливі сценарії. Однак, Керівні принципи, проте, допоможуть бізнес-структурам в оцінці сумісності окремої угоди про співпрацю зі статтею 101. Кожен випадок має бути оцінений на основі своїх власних фактів, які можуть вимагати гнучкого застосування цих Керівних принципів. В області горизонтальних угод про співпрацю існують блокові звільнення з правил на підставі статті 101 (3) для наукових досліджень і розробок і угод спеціалізації (включаючи спільне виробництво).

В Україні необхідно здійснювати подальшу роботу для вирішення проблем поліпшення застосування антимонопольного законодавства в частині узгоджених дій.

### **Література:**

1. Guidelines on the applicability of Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union to horizontal co-operation agreements. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/competition/consultations/2010\\_horizontals/guidelines\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/competition/consultations/2010_horizontals/guidelines_en.pdf). – Назва з екрана.