Товарищество с ограниченной ответственностью
«КазАналитик Групп»
(ТОО «КазАналитик Групп»)

УДК 339.137.2

№ госрегистрации

Инв. №

«Утверждаю»
Директор ТОО «КазАналитик Групп»

_____ Селиванова А.М.

« » _____2017 г.

ОТЧЕТ
О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

«Сравнительно-правовой анализ договорно-правовой базы Евразийского экономического союза и государств-членов Организации экономического сотрудничества и развития в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования»

для официального использования Евразийской экономической комиссией

Том 2

Анализ законодательства отдельных государств-членов ОЭСР в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования (II Этап)

Руководитель темы,
д.э.н., профессор

_____Радостовец Н.В.

« » _____ 2017 г.

Астана 2017

Содержание

5 Анализ и оценка опыта отдельных государств-членов ОЭСР и ЕАЭС по саморегулированию и совместному регулированию в отдельных отраслях (торговля автомобильной продукцией, фармацевтика, торговые сети и др.) 257
5.1 Торговля автомобильной продукцией 257
5.1.1 ЕАЭС 257
5.1.2. Европейский Союз 279
5.2 Фармацевтика 285
5.2.1 ЕАЭС 285
5.2.2 Европейский Союз 329
5.3 Торговые сети 331
5.3.1 ЕАЭС 331
5.3.2 Австралия 342
5.4 Выводы 350
6 Анализ и оценка передовых методов (инструментария) исследования (анализа) товарных рынков и результатов его применения в отдельных государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС 352
6.1 Страны ОЭСР 352
6.2 Страны ЕАЭС 368
7 Предложения по внедрению передового опыта отдельных государств-членов ОЭСР в правовую базу ЕАЭС в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования (включая проекты правовых актов, иных документов), в том числе саморегулированию в отдельных отраслях (торговой, фармацевтической деятельности, автомобильной продукции и др.) и исследования (анализ) товарных рынков в ЕАЭС 386
8 Предложения, направленные на дальнейшее развитие конкурентной политики и антимонопольного регулирования в ЕАЭС, в том числе рекомендации по изменению, разработке нормативных документов ЕАЭС и государств-членов ЕАЭС 401

9 Анализ и оценка системы защиты информации и практик по обмену конфиденциальной информацией при проведении расследований нарушений антимонопольного законодательства в государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС 407
10 Анализ системы оценки регуляторного воздействия, принимаемых нормативных правовых актов на предмет их влияния на конкуренцию в государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС 418
11 Предложения по актуализации направлений международного сотрудничества Комиссии с учетом мировых тенденций международного сотрудничества в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования 449
Заключение 463
Список использованных источников 469

5 Анализ и оценка опыта отдельных государств-членов ОЭСР и ЕАЭС по саморегулированию и совместному регулированию в отдельных отраслях (торговля автомобильной продукцией, фармацевтика, торговые сети и др.)

При саморегулировании правила поведения разрабатываются субъектами рынка, которые в достаточной мере осведомлены о его специфике и могут предложить наиболее эффективные способы достижения поставленных целей. Мировая практика показывает, что товарные рынки, регулирование на которых установлено их участниками, лучше развиваются, а правила поведения на них отвечают интересам как субъектов, так и государства [105].

5.1 Торговля автомобильной продукцией

5.1.1 ЕАЭС

Российская Федерация

Комитет автопроизводителей Ассоциации Европейского бизнеса (АЕБ), признавая целесообразность внесения определенных изменений в существующую практику работы на рынках продажи, гарантийного ремонта и технического обслуживания автомобилей, по согласованию и методической поддержке ФАС России, разработал *«Кодекс поведения автопроизводителей на рынке продаж новых автомобилей и запасных частей»* (Кодекс поведения), который был одобрен Министерством промышленности и торговли РФ и официально представлен 6 декабря 2013 года [106].

Кодекс поведения направлен на формирование надлежащей практики деловых отношений в российском автомобильном секторе и конкретизирует отдельные аспекты взаимоотношений между автопроизводителями, дистрибьюторами и официальными дилерами, в том числе официальными сервисными дилерами и независимыми сервисными станциями [107].

В результате анализа сложившихся отношений между автодистрибьюторами и дилерскими/сервисными центрами Федеральная антимонопольная служба установила, что многие автодистрибьюторы:

– обязывают своих партнеров совмещать функций продажи автомобилей и их сервисного обслуживания. Данное требование затрудняет вход на рынок действующих независимых сервисных центров, так как им необходимо осуществлять значительные инвестиции в строительство дилерских центров для того чтобы получить статус авторизованного сервисного центра и осуществлять гарантийное обслуживание. В результате реализации подобной практики в регионах, характеризующихся высоким спросом, наблюдается дефицит на рынке сервисного обслуживания, что негативным образом сказывается на качестве услуг и их стоимости;

– не устанавливают ясных требований и правил по отбору контрагентов (дилеров), искусственно ограничивают срок действия дилерских соглашений, необоснованно расторгают, отказывают от заключения или пролонгации дилерских соглашений, односторонне расторгают договоры поставки запасных частей авторизованным дилерам, нанося существенный урон действующим на рынке хозяйствующим субъектам;

– создают дискриминационные условия определенным дилерам внутри одной дилерской сети при поставке новых автомобилей и запасных частей к ним (недопоставка автомобилей; установление разных условий поставки, в том числе по комплектации автомобилей и режимам поставки; требование дополнительных инвестиций в оборудование, помещения; установление разных условий оплаты);

– ограничивают авторизованные дилерские и сервисные центры в выборе поставщиков оборудования и материалов, необходимых для укомплектования дилерских центров и центров сервисного обслуживания, что, в конечном счете, приводит к удорожанию такого оборудования и материалов;

– запрещают авторизованным сервисным центрам осуществлять ремонт автомобилей конкурирующих марок, что приводит к ограничению конкуренции на рынках сервисного обслуживания;

– необоснованно отказывают в заключении договора поставки оригинальных запасных частей и аксессуаров независимым сервисным центрам;

– поставляют специальное оборудование для технического обслуживания, диагностики автомобилей, а также программное обеспечение только авторизованным сервисным центрам;

– устанавливают дилеру цены розничной перепродажи оригинальных запасных частей и аксессуаров.

В результате применения таких практик не только ущемляются интересы хозяйствующих субъектов, действующих на рынках продаж и сервисного обслуживания автомобилей, но и ограничивается конкуренция на таких рынках за счет создания высоких барьеров входа.

Негативным последствием ограничения конкуренции на рассматриваемых рынках является завышение стоимости дилерского и сервисного обслуживании, а также снижение качества такого обслуживания.

Кодекс закрепил основные принципы реализации добросовестных и конкурентных стратегий на рынке. Основными проконкурентными эффектами Кодекса являются обеспечение недискриминационного доступа к автомобилям и запасным частям, усиление конкуренции между поставщиками спецоборудования и материалов для дилеров, снижение барьеров входа на рынок за счет формирования прозрачных процедур отбора дилеров, усиление конкуренции между авторизованными и неавторизованными сервисными центрамии снижение количества нарушений антимонопольного законодательства [108].

В организационном плане Кодекс поведения позволяет отойти от необходимости разработки торговых практик в каждой организации и стандартизировать в рамках отрасли взаимодействие с потенциальными контрагентами.

Далее приведен текст Кодекса поведения.

Поскольку действующее российское законодательство прямо не регулирует отдельные аспекты взаимоотношений между автопроизводителями/ автодистрибьюторами, официальными дилерами (данное понятие в документе также

подразумевает официальных сервисных дилеров) и независимыми сервисными станциями в автомобильном секторе.

Поскольку участники Комитета автопроизводителей Ассоциации Европейского Бизнеса (именуемые далее «Участники») хотели бы установить надлежащую практику деловых отношений в российском автомобильном секторе.

Поскольку Участники желают поступать добросовестно по отношению к своим официальным дилерам и независимым сервисным станциям.

Участники, заявившие о присоединении к Кодексу поведения, обязуются придерживаться нижеследующих принципов надлежащего ведения бизнеса:

1. Авторизация дилеров по продажам и полноразмерных дилеров

Решения о необходимости открытия, а также о месте и сроках открытия дилеров по продажам или полноразмерных дилеров (дилеров по продажам и сервисному обслуживанию), должны принимать Участники (каждый сам за себя). Участникам следует установить прозрачные, мотивированные и коллегиальные процедуры выбора кандидатов в дилеры по продажам (при наличии необходимости в таковых) и/или полноразмерных дилеров. Помимо прочих критериев, такие кандидаты должны соответствовать предъявляемым Участниками комплаенс требованиям и требованиям о надлежащей репутации.

Хотя письма о намерениях и меморандумы о взаимопонимании, подписываемые с кандидатами в дилеры, не являются по российскому законодательству обязательными (предварительными) договорами, Участникам следует придерживаться их условий и не следует в одностороннем порядке расторгать их либо отказывать в подписании дилерских соглашений, если к моменту такого подписания кандидат своевременно и надлежащим образом выполняет все согласованные условия и соблюдает соответствующие требования (включая комплаенс требования и требования о надлежащей репутации, принятые соответствующим Участником).

2. Авторизация сервисных дилеров

Участникам следует предусматривать возможность авторизации официальных сервисных дилеров (без осуществления продаж автомобилей). Создание таких дилеров необходимо в тех регионах, где спрос на сервисное обслуживание превышает предложение, но при этом отсутствует достаточный спрос на (дополнительные) точки продаж. Участникам, не имеющим систем авторизации официальных сервисных дилеров на основе выполнения кандидатами предъявляемых качественных стандартов («qualitative selective distribution system»), следует публиковать свои планы расширения официальных дилерских сервисных сетей исходя из реальной оценки (проводимой либо самими Участниками, либо независимыми агентствами) потенциальных возможностей рынка (если такие потенциальные возможности существуют) для официальных сервисных дилеров в регионах и в соответствии с указанными планами проводить в таких регионах процедуры выбора кандидатов, подающих заявки на получение статуса официального сервисного дилера.

3. Требования к зданиям официальных дилерских предприятий

Требования к зданиям официальных дилерских предприятий (в частности, к размерам земельных участков, выставочным помещениям («шоу-румам») и станциям технического обслуживания) должны иметь под собой экономическую основу и опираться на результаты оценки рыночного потенциала. Участники имеют право требовать соответствия дилерских предприятий фирменному стилю и стандартам бренда.

Участникам не следует требовать дополнительных капиталовложений в здания официальных дилерских предприятий в течение 5 лет с момента их ввода в эксплуатацию, если только такие капиталовложения не являются объективно необходимыми ввиду внесения изменений в модельный ряд продаваемых автомобилей и/или технологии, применяемые официальными дилерами, и/или стандарты, устанавливаемые Участником и/или автопроизводителем.

Участникам следует, по возможности, рекомендовать официальным дилерам нескольких производителей рекомендуемых элементов фирменного стиля, мебели и

отделочных материалов. При наличии альтернативных производителей элементов фирменного стиля, мебели и отделочных материалов, качество которых соответствует требованиям, предъявляемым соответствующим автопроизводителем и/или Участником к виду и качеству, и которые были одобрены автопроизводителем и/или Участником, Участникам не следует препятствовать официальным дилерам в приобретении данных товаров у таких альтернативных производителей. Участникам следует информировать официальных дилеров о процедуре такого одобрения.

4. Политика назначения официальных дилеров

Каждому из Участников следует самостоятельно разработать документ, регулирующий взаимоотношения с кандидатами в официальные дилеры, включая, требования к кандидатам в официальные дилеры, общие условия сотрудничества, порядок представления документов, а также порядок и сроки принятия решений о заключении или отказе в заключении дилерских соглашений. Участникам следует предоставлять такую информацию кандидатам в официальные дилеры.

5. Сроки действия соглашений с официальными дилерами

Дилерские соглашения следует заключать на срок не менее 5 лет или на неопределенный срок (далее такие соглашения совместно именуются «долгосрочные дилерские соглашения»). Дилерское соглашение может заключаться и на более короткий срок (менее 5 лет), если для этого имеется соответствующее обоснование (именуемом далее «краткосрочное дилерское соглашение»), установленные в политике назначения официальных дилеров Участника или соответствующем соглашении. Краткосрочное дилерское соглашение может заключаться, в частности, в том случае, если официальный дилер не является собственником соответствующего здания/помещения (например, он их арендует) или он не произвел капиталовложений в развитие дилерского бизнеса в соответствии с согласованным бизнес-планом. Участнику следует информировать кандидата, подающего заявку на получение статуса официального дилера, до подписания дилерского соглашения об условиях, при которых срок действия дилерского соглашения составит менее 5 лет.

6. Недискриминация официальных дилеров

Участникам не следует устанавливать дискриминационные условия для официальных дилеров, входящих в дилерскую сеть (в частности, условия распределения и доставки автомобилей и запасных частей, предоставления скидок). В некоторых случаях такие условия могут отличаться в зависимости от экономических, технологических и иных факторов, таких как, мест нахождения официальных дилеров, объемов их закупок, произведенных капиталовложений и других объективных факторов.

7. Цена перепродаваемых товаров и стоимость нормо-часа

Участникам не следует устанавливать для официальных дилеров фиксированные цены перепродажи на реализуемую автомобильную продукцию, а также стоимость нормо-часа при выполнении негарантийного ремонта. Исключением являются лишь случаи установления максимальных цен перепродажи.

8. Продажа официальным дилерам специального оборудования и специальных инструментов

При наличии нескольких поставщиков рекомендуемого специального оборудования и специальных инструментов для сервисных станций, необходимых для диагностики, технического обслуживания и ремонта автомобилей данного бренда, или альтернативных поставщиков таких товаров, качество которых соответствует требованиям, предъявляемым автопроизводителем к виду и качеству, и которые были одобрены автопроизводителем и/или соответствующим Участником, Участникам следует предоставлять официальным дилерам возможность самостоятельно выбирать между этими поставщиками. При наличии соответствующей возможности официальные дилеры могут самостоятельно импортировать указанные товары, если это не нарушает прав автопроизводителя и/или Участника на интеллектуальную собственность и/или таможенное законодательство Российской Федерации. Участник имеет право составить перечень специального оборудования и специальных инструментов, позволяющих прямо или косвенно вмешиваться в противоугонные системы автомобилей и системы активной

и пассивной безопасности, в частности, сигнализации и системы слежения, иммобилайзеры, системы блокировки и доступа, электронные блоки управления, подушки безопасности, ремни безопасности и аналогичные системы (далее совместно именуемые «системами безопасности автомобиля»), приобретение которых возможно только у Участников или поставщиков, одобренных Участником и/или автопроизводителем. Участникам, непосредственно самостоятельно продающим напрямую официальным дилерам специальное оборудование и специальные инструменты, следует воздерживаться от установления необоснованно высоких цен на такое специальное оборудование и специальные инструменты.

9. «Оригинальная запасная часть», «идентичная запасная часть» и «запасная часть соответствующего качества»

«Оригинальные запасные части» – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей, а также распространяемые Участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя и маркируемые товарным знаком автопроизводителя.

«Идентичные запасные части» – запасные части, производимые автопроизводителем или для автопроизводителя по его поручению/заказу производителем оригинальных запасных частей, полностью соответствующие оригинальным запасным частям, но не маркируемые товарным знаком автопроизводителя, а также распространяемые Участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя.

«Запасные части соответствующего качества» – запасные части такого же качества, что и оригинальные запасные части, но не распространяемые Участниками или иными официальными дистрибьюторами автопроизводителя, не маркируемые его товарным знаком, и изготовленные либо производителем оригинальных запасных частей, либо иным производителем в соответствии со стандартами автопроизводителя, а также в отношении которых имеются документы, подтверждающие одобрение их использования от соответствующего

автопроизводителя. Обязанность по доказыванию соответствующего качества таких запасных частей возлагается на соответствующего поставщика таких запасных частей или дилера.

10. Гарантийный ремонт

Гарантийный ремонт и другие виды ремонта, осуществляемые за счет Участников и/или автопроизводителей, должны выполняться только официальными дилерами.

Для выполнения гарантийного и других видов ремонта, оплачиваемых Участниками и/или автопроизводителями, Участники вправе требовать использования только оригинальных и/или идентичных запасных частей.

11. Использование запасных частей соответствующего качества для выполнения технического обслуживания и негарантийных ремонтов

По истечении гарантийного срока на автомобили Участникам не следует запрещать официальным дилерам использовать запасные части соответствующего качества для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта.

Участники имеют право требовать от официальных дилеров использования только оригинальных и/или идентичных запасных частей, для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта в течение гарантийного срока, если цены на такие оригинальные и/или идентичные запасные части, соответствуют ценам, сложившимся на рынке (в сравнении с ценами на запасные части соответствующего качества, поставляемые официальными дистрибьюторами производителей таких запасных частей соответствующего качества и официально импортируемые данными дистрибьюторами в Россию).

Участники имеет право требовать от официальных дилеров не использовать любые другие запасные части (не являющиеся оригинальными, идентичными либо запасными частями соответствующего качества) для выполнения технического обслуживания и негарантийного ремонта.

Если официальные дилеры желают предлагать для технического обслуживания или ремонта, а также продавать запасные части соответствующего качества клиентам, Участники могут требовать от официальных дилеров:

– представлять надлежащие доказательства того, что такие запасные части являются запасными частями соответствующее качества;

– представлять надлежащие доказательства того, что такие запасные части были

официально импортированы в Россию и прошли процедуру таможенного оформления в соответствии с законодательством;

– предлагать такие запасные части только в качестве альтернативы оригинальным и/или идентичным запасным частям.

Участники имеют право требовать от официальных дилеров письменно информировать клиентов (в частности, путем размещения информации на ценниках или иным установленным законом способом) до передачи запасных частей соответствующего качества, а также до их использования в техническом обслуживании или ремонте, о том, что Участники и/или автопроизводители не несут никакой ответственности за качество таких запасных частей и за возможные последствия, к которым может привести установка таких запасных частей на автомобиль.

В любом случае Участники вправе требовать четкого физического разграничения зон, где хранятся и продаются запасные части соответствующего качества, от тех, где хранятся и продаются оригинальные и/или идентичные запасные части и другая оригинальная продукция. Участник может требовать от официальных дилеров не выставлять запасные части соответствующего качества в шоу-румах соответствующего бренда. Условия настоящего пункта необходимы для того, чтобы исключить смешение (в частности, товарных знаков), а также, чтобы не допустить использование нематериальных активов (клиентов, репутации, имиджа и т.п.) автопроизводителя другими брендами и исключить возможность какого-либо необоснованного коммерческого использования бренда автопроизводителя.

12. Негарантийный ремонт и техническое обслуживание официальными дилерами автомобилей других брендов

Участникам не следует запрещать официальным дилерам производить техническое обслуживание и выполнять негарантийный ремонт автомобилей других брендов при соблюдении дилерами определенных условий и стандартов, установленных Участниками. В частности, в таких случаях официальным дилерам необходимо четко физически разделять зоны ресепшн, зоны приемки автомобилей в ремонт и другие специальные зоны, где происходит взаимодействие с клиентами бренда, который представляет официальный дилер, чтобы исключать путаницу и смешение с другими брендами (в частности, их товарными знаками) и их клиентами, не допускать использование нематериальных активов (клиентов, репутации, имиджа и т.п.) автопроизводителя другим брендам. В любом случае клиенты бренда, который представляет официальный дилер, должны иметь приоритет. Участники (каждый самостоятельно) имеют право предусмотреть дополнительные требования к официальным дилерам, желающим производить техническое обслуживание и негарантийный ремонт автомобилей других брендов.

13. Расторжение дилерских соглашений

В случае расторжения дилерского соглашения по причине нарушения его условий, Участнику следует подробно в письменном виде изложить причины такого расторжения.

Участник должен иметь право незамедлительно расторгнуть дилерское соглашение в случае его существенного нарушения официальным дилером при условии, что основания для такого незамедлительного расторжения четко предусмотрены в самом соглашении и известны официальному дилеру. В случае нарушения дилерского соглашения, не являющегося существенным, официальным дилером Участнику следует до расторжения соглашения предоставить официальному дилеру возможность устранить такое нарушение в разумные сроки.

14. Продажа элементов фирменного стиля, специального оборудования и специальных инструментов независимым сервисным станциям

Элементы фирменного стиля, особенно те, которые маркированы товарным знаком автопроизводителя, могут продаваться/сдаваться в аренду только официальным дилерам.

Независимые сервисные станции могут иметь возможность приобретать/арендовать специальное оборудование и специальные инструменты при соблюдении комплаенс требований и требований о надлежащей репутации Участников. Участники могут отказаться от продажи/сдачи в аренду специального оборудования и специальных инструментов независимым сервисным станциям, если для последних на рынке имеются аналогичные предложения (например, на рынке имеются другие поставщики таких или аналогичных им товаров), о чем Участникам следует уведомлять независимые сервисные станции при получении обращений.

Участники/автопроизводители могут отказаться от продажи/сдачи в аренду (и могут запретить продажу/сдачу в аренду своим агентам и партнерам, поставляющим их специальное оборудование и специальные инструменты) независимым сервисным станциям специального оборудования и специальных инструментов, допускающим прямое или косвенное вмешательство в системы безопасности автомобилей.

15. Продажа оригинальных и/или идентичных запасных частей независимым сервисным станциям

Участники не должны запрещать своим официальным дилерам продавать оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям для целей осуществления ими технического обслуживания и ремонта автомобилей.

Участники вправе самостоятельно решать, продавать ли оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям напрямую, либо обеспечить наличие программ мелкооптовых продаж независимым сервисным станциям у имеющихся официальных дилеров, либо разработать другие программы для обеспечения продажи оригинальных и/или идентичных запасных частей независимым сервисным станциям на недискриминационных условиях. Участники и

официальные дилеры, продающие оригинальные и/или идентичные запасные части независимым сервисным станциям, желающим участвовать в таких программах мелкооптовых продаж, могут устанавливать определенные условия, такие как необходимость закупки определенных объемов, использования специального программного и аппаратного обеспечения, предоставления определенных документов, соблюдения комплаенс требований и требований о надлежащей репутации и т. д. В любом случае официальные дилеры Участников должны иметь приоритет.

Участники вправе запрещать официальным дилерам продажу независимым сервисным станциям оригинальных и/или идентичных запасных частей, связанных с системами безопасности автомобилей. Участникам (каждому для себя) следует утверждать внутренние документы, определяющие такие запасные части.

16. Доступ независимых сервисных станций к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта

Независимые сервисные станции могут получать доступ к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта, но не автоматически по обращению (по умолчанию), а при соблюдении определенных условий, устанавливаемых Участниками (каждым самостоятельно). Такие условия, могут предусматривать обязанности (недискриминационного по отношению к официальным дилерам характера) заключать соответствующие соглашения (в том числе, лицензионные), уплачивать вознаграждения и лицензионные вознаграждения, использовать специальное программное и аппаратное обеспечение, предоставлять определенные документы и т.д. Кроме того, Участники могут требовать предоставления соответствующих доказательств, подтверждающих соблюдение независимой сервисной станцией соответствующих комплаенс требований и требований о надлежащей репутации, устанавливаемых Участниками.

Участники могут отказаться от предоставления такого доступа независимым сервисным станциям, если для последних на рынке имеются другие аналогичные решения (например, имеются другие поставщики, оказывающие аналогичные

услуги на аналогичных условиях) и/или отсутствуют согласия соответствующих правообладателей (если Участники используют эти базы данных на основании лицензионных соглашений), о чем Участникам следует уведомлять независимые сервисные станции при получении обращений. Участники могут вводить определенные ограничения указанного доступа, предоставляя доступ только к информации, которая не содержит информацию о системах безопасности автомобилей.

Предоставление доступа к базам данных, содержащим каталоги запасных частей и технологии ремонта, не означает автоматического предоставления услуг по подбору запасных частей или применяемым технологиям ремонта. Если Участник решит оказывать такие услуги независимым сервисным станциям, то за это может взиматься отдельное определенное вознаграждение.

17. Тренинги

Каждый из Участников самостоятельно принимает решение о проведении тренингов (особенно технических тренингов) либо только для официальных дилеров, либо также для других лиц (в частности, независимых сервисных станций).

Рекомендации по возможному внедрению условий Кодекса поведения приведены в Приложении И.

Согласно протоколу заседания Экспертного совета по развитию конкуренции в сфере реализации и сервисного обслуживания транспортных средств при Федеральной антимонопольной службе от 15 ноября 2016 года (Приложение К) ФАС России рекомендовано организовать в 2017 году мониторинг соответствия дилерских договоров и внутренних политик дистрибьюторов, в том числе не являющихся членами Ассоциации европейского бизнеса, на предмет соответствия антимонопольному законодательству, а также положениям Кодекса поведения автопроизводителей и Рекомендациям для дистрибьюторов по внедрению положений Кодекса.

По состоянию на 29 августа 2017 года Участниками Кодекса поведения являются следующие компании:

BMW Group Россия;

АО «ЧЕРИ АВТОМОБИЛИ РУС»;

АО «ЭфСиЭй РУС»;

ООО «Форд Соллерс Холдинг»;

GM Россия;

ООО «Хендэ Мотор СНГ»;

ООО «Хонда Мотор РУС»;

ООО «Ягуар Ленд Ровер»;

ООО «КИА Моторс Рус»;

ООО «Мазда Мотор Рус»;

АО «Мерседес-Бенц РУС»

ООО «ММС Рус»;

ООО «Ниссан Мэнуфэкчуринг Рус»;

ООО «Порше Руссланд»;

PSA Peugeot Citroen;

АО «Рено Россия»;

ООО «Субару Мотор»;

ООО «СУЗУКИ МОТОР РУС»;

ООО «Тойота Мотор»;

ООО «ФОЛЬКСВАГЕН Груп Рус»;

ООО «Вольво Карс».

Необходимо отметить, что в остальных странах-участницах ЕАЭС не предусмотрены какие-либо стандарты поведения участников автомобильного рынка и рынка автозапчастей, разработанные саморегулируемыми организациями. При этом в некоторых странах-участницах ЕАЭС такие правила регламентированы законодательством.

Республика Казахстан

В Республике Казахстан торговля автомобильной продукцией осуществляется в соответствии с Правилами внутренней торговли, утвержденными приказом и.о.

Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года №264.

Согласно данным Правилам автомобили, мотоциклы и другие виды мототехники, номерные агрегаты к ним как отечественного, так и иностранного производства, подлежащие государственной регистрации согласно Правилам государственной регистрации и учета отдельных видов транспортных средств по идентификационному номеру транспортного средства, подготовки водителей механических транспортных средств, приема экзаменов и выдачи водительских удостоверений, утвержденными приказом Министра внутренних дел Республики Казахстан от 2 декабря 2014 года № 862, зарегистрированным в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 10056 (далее – Правила 862), принимаются на комиссию при наличии документов, удостоверяющих право собственности на транспортные средства и агрегаты к ним, снятие их с учета в связи с продажей.

Легковые автомобили, мотоциклы и другие виды мототехники, прицепы и номерные агрегаты к ним проходят предпродажную подготовку, виды и объемы которой определяются изготовителями продукции.

В сервисной книжке на товар или ином заменяющем ее документе продавец делает отметку о проведении такой подготовки.

При демонстрации предлагаемого к продаже товара обеспечивается свободный доступ покупателя к нему.

При передаче товара покупателю одновременно передаются установленные изготовителем комплект принадлежностей и документы, в том числе сервисная книжка или иной заменяющий ее документ, а также документ, удостоверяющий право собственности на транспортное средство, для их государственной регистрации согласно Правилам 862.

Продавец при передаче товара проверяет в присутствии покупателя качество выполненных им (или его работником) работ по предпродажной подготовке товара, а также его комплектность.

Кыргызская Республика

Правила торговли отдельными видами товаров на территории Кыргызской Республики, утвержденные постановлением Правительства Кыргызской Республики от 30 сентября 2014 года № 560, регламентируют в том числе основные требования по организации розничной торговли всех типов, марок и моделей автомобилей, автобусов, мотоциклов, прицепов, полуприцепов и мотоколясок, другими транспортными средствами (далее - транспортные средства), как новыми, не находившимися в эксплуатации и не зарегистрированными, так и находившимися в эксплуатации, а также двигателями, шасси, кузовами, рамами к ним (далее - номерные агрегаты) и запасными частями, как новыми, не находившимися в эксплуатации и не зарегистрированными, так и находившимися в эксплуатации.

К продаже не допускаются транспортные средства, эксплуатация которых на территории Кыргызской Республики запрещена в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Правила распространяются на субъекты торговой деятельности и физические лица, осуществляющие торговлю транспортными средствами, номерными агрегатами и запасными частями к ним.

Продажа физическими лицами новых и бывших в употреблении транспортных средств и номерных агрегатов, принадлежащих им на праве собственности, не с целью коммерческой деятельности, может осуществляться как через торговые объекты, так и по обоюдной договоренности сторон, участвующих в сделке, с оформлением договора купли-продажи в установленном порядке.

Транспортные средства, ввозимые на территорию Кыргызской Республики для продажи, подлежат таможенному оформлению в порядке, установленном законодательством Кыргызской Республики.

Физическое лицо обязано зарегистрироваться в налоговых органах по месту жительства, в случае, если данное лицо осуществляет ввоз транспортных средств на территорию Кыргызской Республики в целях коммерческой деятельности.

Продажа новых и бывших в употреблении транспортных средств и номерных агрегатов осуществляется только через торговые объекты, зарегистрированные в установленном порядке, специализированные магазины и автоцентры, торговые дома, торговые центры, имеющие салоны для продажи транспортных средств (далее - автомагазины), а также через специализированные авторынки, зарегистрированные в установленном порядке, за исключением случаев, предусмотренных пунктом 108 настоящих Правил.

Торговые объекты, осуществляющие торговлю транспортными средствами и номерными агрегатами, должны иметь соответствующие условия хранения и отвечать торгово-технологическим, противопожарным и другим требованиям, установленным для торгового объекта данного профиля.

Новые транспортные средства и номерные агрегаты к ним, реализуемые через дилерские сети автопроизводителя, проходят предпродажную подготовку, виды и объемы которой определяются по договоренности с изготовителем.

Предпродажная подготовка в автомагазинах может осуществляться в виде контрольно-смотровых работ по выявлению и устранению дефектов, неисправностей, разукомплектованности, возникших в процессе транспортирования, хранения и подготовки к эксплуатации. В сервисной книжке на товар или заменяющем ее документе продавец делает отметку о проведении такой подготовки.

При передаче товара покупателю одновременно передаются комплект принадлежностей и документы, установленные изготовителем, сервисная книжка или заменяющий ее документ, а также документ, удостоверяющий право собственности на транспортное средство, для прохождения государственной регистрации в порядке, установленном законодательством Кыргызской Республики.

Продавец при передаче товара проверяет в присутствии покупателя качество выполненных работ по предпродажной подготовке товара, а также комплектность транспортного средства.

Продавцы-консультанты автомагазина должны иметь соответствующую техническую подготовку, знать технологию эксплуатации транспортных средств.

Продавец-консультант обязан:

- дать краткую характеристику транспортного средства по маркам и моделям, ознакомить покупателя с актом оценки технического состояния (при комиссионной продаже);

- провести демонстрационную проверку работоспособности выбранного покупателем транспортного средства;

- ознакомить покупателя с правилами эксплуатации автомобиля;

- ознакомить покупателя с его правами и обязанностями, исходя из нормативной и правовой документации;

- предоставить покупателю возможность проверить качество выполненных работ по предпродажной подготовке, осмотреть салон автомобиля, проверить состояние интересующих его узлов и агрегатов, получить квалифицированную консультацию, произвести пробную проверку ходовых качеств автомобиля и т.д.

После оформления сделки купли-продажи и оплаты покупателю передается транспортное средство, укомплектованное в соответствии с нормативно-технической документацией завода-изготовителя, с выдачей соответствующих документов.

При продаже номерного агрегата (двигателя, шасси, кузова, рамы) покупателю выдаются:

- документ, удостоверяющий произведение оплаты;

- предусмотренная заводом-изготовителем техническая документация;

- справка-счет установленной формы, которая служит основанием для регистрации его в органах государственной регистрации.

В случае утраты покупателем справки-счета на приобретение транспортного средства автомагазином выдается заверенный дубликат.

Автомагазин может предоставлять, с согласия покупателя, дополнительные платные услуги по техническому обслуживанию, хранению, заправке транспортных средств маслами или смазками, антикоррозийной обработке, транспортировке к

месту назначения и т.п., а также осуществлять продажу сопутствующих товаров (инструментов, чехлов и др.).

Бывшие в употреблении транспортные средства и номерные агрегаты к ним реализуются на специализированных авторынках, имеющих места для показа одного автомобиля, из расчета 250 х 600 см, и обеспеченные площадкой для стоянки автотранспортных средств в пределах границ своей территории.

При демонстрации предлагаемого к продаже товара обеспечивается свободный доступ к нему покупателя. Цена транспортного средства устанавливается по согласованию сторон.

Бывшие в употреблении транспортные средства должны быть зарегистрированы в органах государственной регистрации, иметь государственный номерной знак и технический паспорт.

При продаже транспортных средств, имеющих дефекты, угрожающие безопасности дорожного движения и жизни граждан, субъект торговой деятельности обязан уведомить покупателя о существующих дефектах и невозможности эксплуатации транспортного средства до их устранения.

Ответственность продавца за ненадлежащую информацию о товаре, изготовителе, продажу товаров ненадлежащего качества, а также за неудовлетворение требований покупателя определяется в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Субъекты торговой деятельности и лица, не соблюдающие требования настоящих Правил, несут ответственность в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Республика Беларусь

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 июля 2014 года № 703 утверждены Правила продажи отдельных видов товаров и осуществления общественного питания (далее – Правила) и Положения о порядке разработки и утверждения ассортиментного перечня товаров, ассортиментного перечня продукции общественного питания.

Механические транспортные средства, электромобили, прицепы, иные транспортные средства, самоходные машины, сельскохозяйственная техника (далее – транспортные средства) должны пройти предпродажную подготовку.

Состав работ по предпродажной подготовке новых транспортных средств определяется их производителями, бывших в употреблении - продавцом.

Предпродажная подготовка проводится продавцом при наличии предусмотренных законодательством Республики Беларусь разрешительных документов на осуществление такой деятельности либо уполномоченной на такую деятельность организацией по договору с продавцом.

В сервисной книжке на транспортное средство или ином заменяющем ее документе продавец обязан сделать отметку о проведении такой подготовки.

Продажа транспортных средств осуществляется в магазинах, павильонах, в том числе расположенных в торговых центрах, если иное не установлено правилами торговли, осуществляемой в установленных законодательством Республики Беларусь формах. При этом демонстрация предлагаемых к продаже транспортных средств может осуществляться на специально оборудованных площадках, достаточных для маневрирования этих транспортных средств.

При демонстрации предлагаемых к продаже транспортных средств обеспечивается свободный доступ к ним покупателя.

Продавец должен предоставить покупателю возможность до оформления покупки проверить качество выполненных работ по предпродажной подготовке транспортного средства, его комплектность, а также ознакомиться с инструкцией о порядке ухода и эксплуатации.

При продаже двигателей, кузовов, кабин, шасси, рам, иных запасных частей к транспортным средствам (далее – автозапчасти) продавец обязан предоставить покупателю помимо сведений, указанных в части второй пункта 15 настоящих Правил, указание на марку, модель, год выпуска, иные признаки автозапчастей, позволяющие установить, что эта автозапчасть соответствует конкретному типу (марке, модели) транспортного средства.

При передаче транспортного средства покупателю одновременно передаются установленные производителем комплект принадлежностей и документы, в том числе сервисная книжка или иной заменяющий ее документ.

При продаже механических транспортных средств с рабочим объемом двигателя 50 кубических сантиметров и более и максимальной конструктивной скоростью более 50 километров в час, прицепов к ним, кроме боковых прицепов к мотоциклам, колесных тракторов, прицепов и двигателей к ним, самоходных машин и двигателей к ним, а также кузовов, кабин, шасси, рам транспортных средств и самоходных машин продавец выдает покупателю счет-справку, если иное не установлено Президентом Республики Беларусь, и иные документы, необходимые для государственной регистрации транспортных средств, внесения изменений в документы, связанные с регистрацией транспортных средств. Счет-справка является документом, подтверждающим заключение договора розничной купли-продажи.

В случае утраты покупателем счет-справки продавец обязан по заявлению покупателя и при предъявлении им документа, удостоверяющего личность, выдать новую счет-справку с пометкой «дубликат» с указанием серии, номера и даты ранее выданной счет-справки.

Продавец при передаче покупателю транспортного средства обязан проверить в присутствии покупателя качество выполненных работ по предпродажной подготовке транспортного средства, а также комплектность транспортного средства.

При продаже транспортных средств покупателю одновременно с кассовым чеком передаются:

документация, прилагаемая к транспортным средствам;

товарный чек либо иной документ, подтверждающий факт приобретения товара, в которых указываются наименование (фирменное наименование) продавца, а если продавцом является индивидуальный предприниматель - его фамилия, собственное имя, отчество (если таковое имеется), наименование транспортного средства, марка, номера его агрегатов, дата продажи и цена транспортного средства, а также подпись работника продавца, осуществляющего продажу. При наличии в

кассовом чеке либо в документации, прилагаемой к транспортному средству, указанной информации товарный чек либо иной документ, подтверждающий факт приобретения товара, могут не выписываться. При этом на кассовом чеке подписи лица, непосредственно осуществившего продажу, не требуется.

Республика Армения

В Республике Армения отсутствуют отдельные правила, регламентирующие порядок продажи автомобильной продукции.

5.1.2. Европейский Союз

В Европейском Союзе не существует Кодекса поведения, принятый всеми или отдельными автопроизводителями и дилерами Европы, так как на неоднократные предложения Европейского Совета по продаже и ремонту автомобилей (CECRA) рассмотреть и принять подобный документ был получен отказ от автопроизводителей [109]. К тому же, Ассоциация Европейских Производителей Автомобилей (ACEA), в состав которой входят 15 автопроизводителей Европы, считает, что отношения между сторонами должны быть урегулированы в соответствующих контрактах [110].

В соответствии с действующими нормами и подходами к регулированию рынка продаж и сервисного обслуживания автомобилей в Европе, производители должны отбирать дилеров и сервисные центры на недискриминационных условиях по прозрачным и объективным критериям. В рамках решений Еврокомиссии установлено обязательство для автопроизводетелей или их эксклюзивных дистрибьюторов обеспечивать на недискриминационных условиях доступ к автозапчастям, технической документации, диагностическому оборудованию и программному обеспечению независимых сервисных центров в целях создания равных условий конкуренции между ними и авторизованными сервисными центрами.

В целях обеспечения достаточного уровня конкуренции между сервисными центрами, Еврокомиссией установлен запрет на предъявление автопроизводителями требований к сервисным центрам иметь в обязательном порядке инфраструктуру

продажи автомобилей. Еврокомиссия исходит из презумпции права сервисного центра самостоятельно определять необходимость и целесообразность осуществления деятельности по продаже автомобилей помимо сервисного обслуживания, что приводит к существенному снижению барьеров входа на рынок сервисного обслуживания и создает благоприятные условия для развития конкуренции между участниками рынков.

Кроме того, Еврокомиссия запрещает автопроизводителям/ производителям запасных частей устанавливать ограничения на перепродажу товара, каким-либо категориям потребителей или на каких-либо территориях. Дилерский центр имеет право самостоятельно определять, кому и на какие территории продавать товар, что создает благоприятные условия для развития конкуренции на рынках продажи автомобилей и запасных частей.

Правовое регулирование авторынка в Евросоюзе периодически обновляется по мере изменений в деловой практике и появления новых тенденций.

С 1 июня 2010 года действуют четыре ключевых документа, предназначенные для обеспечения эффективной конкуренции применительно к рынкам продажи, гарантийного ремонта и технического обслуживания автомобилей. Они определяют применение положений о блоковых изъятиях, которые освобождает целую категорию соглашений от применения в их отношении законодательства о конкуренции.

Два из них содержат специфические для автомобильной отрасли положения, в то время как две другие содержат общие положения, применимые ко всем отраслям промышленности.

К общим положениям относятся:

– Регламент Комиссии ЕС № 330/2010 от 20 апреля 2010 года «О применении статьи 101(3) Договора о функционировании Европейского союза по категориям вертикальных соглашений и практик» (General Vertical Block Exemption Regulation или GVBER) [111];

– Дополнительные разъяснения касательно вертикальных ограничений, являющихся приложением к Регламенту № 330/2010 (Дополнительные разъяснения к VBER) [112].

К отраслевым положениям относятся:

– Регламент Комиссии ЕС №461\2010 от 27 мая 2010 года «О применении статьи 101 (3) Договора о деятельности ЕС к определенным видам вертикальных соглашений и согласованных действий субъектов автомобильного рынка» (Motor Vehicle Block Exemption Regulation или MVBER) [113];

– Дополнительные разъяснения касательно вертикальных ограничений, содержащихся в соглашениях о купле-продаже и ремонте автотранспортных средств, а также о дистрибуции запасных частей для автотранспортных средств к Регламенту №461\2010 (Дополнительные разъяснения к MVBER) [114].

В соответствии с параграфом 1 ст. 101 Договора о функционировании Европейского Союза (ДФЕС), являются не совместимыми с внутренним рынком и запрещаются любые соглашения между предприятиями, любые решения объединений предприятий и любые виды согласованной практики, которые способны затрагивать торговлю между государствами-членами и имеют целью или результатом создание препятствий для конкуренции в рамках внутреннего рынка, ее ограничение или искажение, в частности, выражающиеся в:

a) фиксировании прямым или косвенным образом цен покупки или продажи либо других условий торговли;

b) ограничении или контроле производства, сбыта, технического развития или инвестиций;

c) разделе рынков или источников снабжения;

d) применении к торговым партнерам неравных условий в отношении одинаковых сделок, которые ставят их в неблагоприятное конкурентное положение;

e) подчинении заключения договоров условию о принятии на себя партнерами дополнительных обязательств, которые по своему характеру или в силу торговых обычаев не связаны с предметом этих договоров.

В соответствии с MVBER вертикальные соглашения, касающиеся покупки, продажи или перепродажи запасных частей и услуг по ремонту и техническому обслуживанию для автотранспортных средств могут исключаться из-под действия параграфа 1 статьи 101 в соответствии с параграфом 3 статьи 101 (блоковое изъятие), так как положения параграфа 1 могут быть объявлены не подлежащими применению к:

– любому соглашению или категории соглашений между предприятиями;

– любому решению или категории решений объединений предприятий;

– любой согласованной практике или категории такой практики, которые способствуют улучшению производства или распределения продукции либо развитию технического или экономического прогресса при сохранении для потребителей справедливой доли, вытекающей из них прибыли и при условии, что подобные соглашения, решения или практика:

a) не накладывают на заинтересованные предприятия ограничений, которые не являются необходимыми для достижения этих целей;

b) не предоставляют предприятиям возможности исключать конкуренцию в отношении существенной доли соответствующей продукции.

Блоковое изъятие не подлежит применению по отношению к вертикальным соглашениям, которые прямо или косвенно, в отдельности или в комбинации с другими факторами имеют своей целью установление:

- ограничения на продажу запасных частей участниками отдельно взятой дистрибьюторской сети независимым автосервисам, которые могут использовать такие запасные части для ремонта автомобилей. *Это положение имеет наибольшее отношение к определенной категории запасных частей, иногда именуемым как несвободные (пленные) запасные части, которые могут быть получены только от производителя автотранспортного средства или от членов ее авторизованной сети. Если поставщик и дистрибьютор соглашаются, что такие запасные части не могут быть поставлены в независимым автосервисам, это соглашение скорее*

всего исключит такие автосервисы из рынка услуг по ремонту и техническому обслуживанию и подпадет под действие ст. 101 ДФЕС;

- ограничений, согласованных между поставщиком запасных частей, инструментов для ремонта автомобилей, диагностического и иного оборудования и производителем автотранспортного средства на продажу поставщиком таких товаров официальным или независимым дистрибьюторам, а также официальным или независимым автосервисам. *Как правило, статья 101 (1) ДФЕС не применима по отношению к договорам в которых производитель автотранспортного средства предоставляет инструменты для производителя компонентов, которые необходимы для производства определенных компонентов, вносит свой вклад путем покрытия части затрат, связанных с разработкой продукта, или вносит необходимый вклад в виде права на интеллектуальную собственность, или ноу-хау, и не позволяет использовать этот вклад для изготовления деталей, которые будут проданы непосредственно на вторичном рынке. С другой стороны, если производитель автотранспортного средства обязывает поставщика компонентов передать право собственности на такой инструмент, права интеллектуальной собственности, или ноу-хау, и несет лишь незначительные затраты, связанные с разработкой продукта, или вовсе не вносит какой-либо вклад в виде необходимых инструментов, прав на интеллектуальную собственность, или ноу-хау, то такое соглашение не будет считаться подлинным договором субподряда. Поэтому, такое соглашение подпадет под действие ст. 101 (1) ДФЕС и будет рассмотрено в соответствии с положениями о блоковых изъятиях*;

- ограничений, согласованных между производителем автомобилей, использующим компоненты для первоначальной сборки автомобилей и поставщиком таких компонентов на размещение таким поставщиком своего товарного знака или логотипа на таких компонентах или запчастях с видимой стороны. *В целях улучшения потребительского выбора, автосервисы и потребители должны быть в состоянии определить, какие запасные части от альтернативных поставщиков соответствуют заданному автотранспортному средству, кроме*

тех, что имеют марку производителя автомобиля. Нанесение товарного знака или логотипа на компонентах и на запасных частях облегчает идентификацию совместимых запасных частей, которые могут быть получены от поставщиков оригинальных запасных частей. Исключая такую возможность, производители автотранспортных средств могут ограничить маркетинг оригинальных запасных частей и ограничить потребителей таким образом, что это будет идти вразрез с положениями Статьи 101 ДФЕС.

В дополнение необходимо отметить, что в соответствии с GVBER считается жестоким ограничением конкуренции если соглашение между поставщиком компонентов и покупателем, который осуществляет сборку таких компонентов, предотвращает или ограничивает способность поставщика продавать свои компоненты конечным пользователям, независимым автосервисам или другим поставщиков услуг, не вверенных покупателем для ремонта или обслуживания его товара.

Одной из задач Комиссии ЕС в отношении конкурентной политики в секторе автотранспортных средств является обеспечение доступа производителям запасных частей к рынку запасных частей для автотранспортных средств, обеспечивая тем самым, что конкурирующие бренды запасных частей по-прежнему доступны как независимым, так и авторизованным автосервисам, а также для оптовых торговцев запасными частями. Наличие таких запасных частей приносит значительные выгоды потребителям, учитывая, что зачастую существует большая разница в ценах между запасными частями, проданными или перепроданными автопроизводителями и альтернативными запасными частями. Альтернативой для запасных частей, имеющих товарный знак производителя автотранспортного средства включают в себя оригинальные запасные части, изготовленные и распространяемые поставщиками оригинального оборудования, в то время как другие запчасти, соответствующие качеству оригинальных запчастей поставляются производителями запасных частей «соответствующего качества».

«Оригинальные запасные части или оборудование» - запасные части или оборудование, которые производятся в соответствии со спецификациями и стандартами производства автопроизводителя для производства запасных частей или оборудования, предназначенных для сборки автотранспортного средства конкретного автопроизводителя.

Запасные части «соответствующего качества» - запасные части должны быть достаточно высокого качества, чтобы их использование не ставило под угрозу репутацию конкретной авторизованной сети. Производитель автотранспортных средств может привести доказательства того, что запасные части не отвечают соответствующим требованиям.

Еврокомиссия принимает меры для подробного разъяснения применения положений Регламентов к участникам рынка. В частности, Комиссия на своем сайте публикует ответы на вопросы участников рынка о применении Регламента в конкретных ситуациях.

Последняя такая публикация, разъясняющая отдельные положения Регламента Комиссии ЕС №461\2010, адресована компаниям и частным лицам, работающим в автомобильном секторе рынка и направлена на то, чтобы пояснить, как Комиссия и ее Генеральная дирекция по вопросам конкуренции подходят к решению вопросов в отношении рынка автотранспортных средств (Приложение Л) [115].

5.2 Фармацевтика

5.2.1 ЕАЭС

Российская Федерация

19 апреля 2016 года Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ) совместно с Федеральной антимонопольной службой (ФАС) провели пресс-конференцию, на которой презентовали «Кодекс добросовестных практик в фармацевтической отрасли».

Поскольку российское законодательство прямо не регулирует отдельные аспекты взаимоотношений между производителями лекарственных препаратов и различными категориями покупателей лекарственных препаратов, а существующие

в фармацевтической отрасли кодексы надлежащих практик регулируют только определенные сферы деятельности производителей лекарственных препаратов, фармацевтические компании нуждались в общем своде правил. Инициатива ФАСа была поддержана Комитетом АЕБ по здравоохранению и фармацевтике.

Основной задачей Кодекса является саморегулирование фармацевтического бизнеса на территории Российской Федерации, а также создание справедливых, открытых и добросовестных правил конкурентного взаимодействия в фармацевтической отрасли.

Кодекс представляет собой свод правил допустимого поведения для субъектов фармацевтического рынка. Его действие распространяется на участников рынка лекарственных препаратов. Кодекс включает в себя положения о договорных взаимоотношениях производителей лекарственных препаратов с покупателями, порядке взаимодействия с дистрибьютерами, коммерческих условиях и условиях поставок государственным заказчикам, а также о рассмотрении споров между участниками кодекса и многих других аспектах.

Далее приведены основные положения Кодекса.

Участники Кодекса

Участником Кодекса может стать:

производитель лекарственных препаратов (включая юридические лица, которые входят в одну группу лиц с производителем) в случае, если он непосредственно ввозит лекарственные препараты на территорию России и осуществляет их ввод в оборот на территории России;

иное юридическое лицо, которое на основании договора с производителем лекарственного препарата (либо с любым иным юридическим лицом, которое входит в одну группу лиц с производителем) ввозит лекарственные средства на территорию России и осуществляет их ввод в оборот на территории России.

Участники присоединяются к Кодексу посредством подписания декларации о присоединении к Кодексу. На основании декларации участник берет на себя обязательство в течение определенного периода времени внедрить в практику своей

работы положения Кодекса. Декларация размещается на сайте участника в свободном для ознакомления доступе. Ассоциация европейского бизнеса, в свою очередь, размещает на своем сайте информацию о новом участнике. Одновременно с этим такая информация направляется в ФАС России для последующего размещения на сайте регулятора.

Коммерческая политика участника

Согласно Кодексу, каждому участнику следует самостоятельно разработать коммерческую политику, регулирующую порядок работы с покупателями и включающую предусмотренные Кодексом положения (критерии отбора контрагентов, процедура и сроки принятия решения о заключении договора, процедуру и механизм предоставления скидок и т.д.).

В целом, по данному вопросу в Кодексе закреплены подходы, уже сформировавшиеся в практике ФАС России и судов, в частности, о том, что доминирующим субъектам следует разрабатывать политики по взаимодействию со своими покупателями. Такие политики помогают минимизировать риски нарушения антимонопольного законодательства, выражающиеся, как правило, в форме злоупотребления доминирующим положением.

Положение Кодекса о том, что участникам необходимо обеспечивать недискриминационный доступ к своим товарам путем информирования в той или иной форме своих покупателей о коммерческих условиях и их изменениях, также полностью отражает подходы ФАС России.

Критерии выбора дистрибьюторов

Кодекс предусматривает общие критерии правоспособности, финансовой состоятельности и деловой репутации, которые могут учитываться участником при принятии решения о заключении договоров с потенциальными покупателями.

В Кодексе предпринята попытка урегулирования давно назревшего вопроса о соотношении антикоррупционного и антимонопольного законодательства. Закреплено, что в целях оценки потенциального контрагента на предмет соответствия критериям отбора дистрибьюторов участник вправе учитывать не

только нормы российского антикоррупционного законодательства, но и международного и иностранного законодательства, в том числе, FCPA (федеральный закон США о борьбе с коррупцией в международной деятельности, имеющий экстерриториальное действие) и UKBA (закон Великобритании о борьбе с коррупцией, имеющий экстерриториальное действие).

Наличие или отсутствие документально установленных фактов нарушения покупателем данных законов Кодексом рассматривается как обоснованный критерий выбора дистрибьюторов.

Понятие «документально установленный факт» представляется неоднозначным и может вызвать определенные вопросы на практике. Предполагается, что такими фактами будут считаться, например, акты различных государственных органов и судов. Информация, самостоятельно полученная участниками из неофициальных источников (из СМИ, сети Интернет и т.п.), вероятнее всего, не будет являться достаточным основанием для отказа в сотрудничестве потенциальному дистрибьютору. Но большим прогрессом в отношениях регулятора и фармацевтических компаний можно назвать тот факт, что ФАС России согласилась с тем, что требования иностранного и российского антикоррупционного законодательства не идентичны, поэтому иностранные фармацевтические компании вынуждены применять к российским дистрибьюторам требования FCPA и UKBA.

Отдельного внимания заслуживает такой критерий выбора дистрибьюторов, как отсутствие за последние 3 года установленных решением суда фактов участия покупателя в картелях, содержащих признаки уголовных правонарушений. Предполагается, что такими признаками будут являться причинение крупного ущерба либо извлечение дохода в крупном размере при заключении картеля, то есть признаки, предусмотренные статьей 178 УК РФ. При этом, как следует из буквального толкования Кодекса, обвинительный приговор суда по уголовному делу не является обязательным, а достаточно лишь установления указанных признаков вступившим в законную силу решением любого суда, в том числе, арбитражного.

Коммерческие условия и условия поставки дистрибьюторам

Ограничение количества дистрибьюторов

Кодексом предусмотрена возможность для фармацевтических компаний самостоятельно принимать решение о поставках продукции посредством определенного количества дистрибьюторов. Эти компании должны удовлетворять требованиям участника, который исходит из особенностей модели ведения бизнеса, экономического и технологического обоснования, используя для отбора прозрачную процедуру. Отбор будет проводиться на конкурсной основе.

Представляется, что такое ограничение может быть экономически обосновано участниками: наличие большого пула дистрибьюторов ассоциировано с высокими издержками и дополнительным персоналом, который должен обеспечивать взаимодействие с ними. Для многих компаний это экономически нецелесообразно.

Различные условия

Кодекс предусматривает возможность установления различных коммерческих условий в договорах с покупателями в зависимости от таких критериев, как канал сбыта (государственные или коммерческие закупки), объем закупок, форма оплаты, истекающий срок годности продукции, опыт сотрудничества с конкретным дистрибьютором и иные экономически обоснованные причины.

Минимальный объем закупки

Исходя из экономических и технологических возможностей, участник Кодекса вправе установить в коммерческой политике минимальный объем единовременной отгрузки и минимальный объем закупки в определенный период, как в количественном, так и в денежном выражении. Если покупатель не выполнит указанные условия, участник будет иметь право расторгнуть договор и не заключать с таким покупателем договор на следующий период.

Кредитные лимиты

Кодекс закрепляет критерии установления для дистрибьюторов кредитных лимитов. Такие лимиты могут быть закреплены в локальных актах участника и рассчитываться исходя из объективных критериев, перечисленных в Кодексе. В

случае превышения кредитного лимита участник Кодекса вправе приостановить поставки продукции дистрибьютору.

Эксклюзивные соглашения

По общему правилу Кодекс не допускает заключение эксклюзивных соглашений между участником и контрагентом на поставку той продукции, на рынке которой участник занимает доминирующее положение. В качестве исключения, если целью эксклюзивного соглашения является локализация производства участника в РФ, участник может заключать, в том числе:

договоры поставки лекарственных средств в форме ин-балк для последующего производства лекарственных препаратов на территории РФ, предусматривающие предоставление производителю права использования товарного знака для использования в процессе производства лекарственных препаратов;

договоры на выполнение работ по подрядному производству продукции (договоры толлинга);

иные соглашения, заключенные с соблюдением условий, предусмотренных Законом о защите конкуренции (Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»).

Такие исключения представляются обоснованными в связи с тем, что проекты по локализации требуют больших инвестиций как иностранных, так и российских партнеров. Для того чтобы гарантировать российскому партнеру, что его вложения вернутся, необходимо обеспечить ему возможность после запуска производства определять политику реализации соответствующих препаратов и наделить эксклюзивным правом осуществлять их продажу на территории РФ. Допустимость эксклюзивности позволит также соблюсти интересы иностранного партнера, который должен потратить много времени, сил и средств на доведение стандартов производства российского партнера до международных стандартов GMP.

Скидки и бонусы

Кодекс устанавливает право участников закреплять в коммерческой политике недискриминационные основания предоставления скидок и бонусов, в частности

исходя из таких критериев, как достижение определенного объема закупок в количественном или денежном выражении или заключение контракта с государственным заказчиком.

Вместе с тем, Кодексом не затронуты многие способы предоставления скидок (бонусов, премий), широко используемые фармацевтическими компаниями, но еще не получившие оценку в правоприменительной практике, например, премии за рост продаж конкретным покупателям или в конкретном регионе, сезонные скидки и т.д.

Коммерческие условия и условия поставки государственным заказчикам

Согласно Кодексу участник вправе принять решение об участии в закупке на поставку собственной продукции напрямую и в таком случае отказать в заключении договора и поставке дистрибьютору. При этом он не вправе отказать в поставке дистрибьютору, выражающему желание принять участие в данной закупке, при условии наличия у участника обязательства поставить продукцию дистрибьютору, возникшего до принятия участником решения об участии в закупке напрямую.

Такой подход учитывает позицию Верховного Суда РФ, изложенную в постановленииВерховного суда по делу компании «Тева Фармасьютикал Индастриз Лимитед» (№А40-42997/2014). Суд признал необоснованным отказ производителя поставлять товар дистрибьютору в связи с решением принять участие в закупке напрямую, в том числе потому, что между ним и дистрибьютором уже был заключен договор, и у производителя имелись обязательства поставить продукцию дистрибьютору, которые тот не исполнил.

Основания для отказа в сотрудничестве или для приостановления сотрудничества с дистрибьюторами

Кодекс предусматривает право участника прекратить сотрудничество (отказать в сотрудничестве) с дистрибьюторами или аптеками, в том числе в случаях их несоответствия критериям правоспособности, финансовой состоятельности и деловой репутации. Участники могут устанавливать и иные основания прекращения сотрудничества (отказа в сотрудничестве) с контрагентами в коммерческой политике [116].

Текст Кодекса приведен в Приложении М.

Необходимо отметить, что в остальных странах-участницах ЕАЭС не предусмотрены какие-либо стандарты поведения участников торговли фармацевтикой, разработанные саморегулируемыми организациями. При этом в некоторых странах-участницах ЕАЭС такие правила регламентированы законодательством.

Республика Казахстан

В РК торговля фармацевтикой осуществляется согласно Правилам оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденным приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 14 сентября 2015 года № 713.

В соответствии с данными Правилами оптовая, а также розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется субъектами, получившими лицензию либо уведомившими о начале деятельности в порядке, установленном Законом Республики Казахстан от 16 мая 2014 года «О разрешениях и уведомлениях» (далее – Закон о разрешениях и уведомлениях).

Через объекты оптовой и розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники допускается реализация товаров, не относящихся к лекарственным средствам, изделиям медицинского назначения и медицинской технике, в соответствии с Перечнем товаров, не относящихся к лекарственным средствам, изделиям медицинского назначения и медицинской технике, утвержденным приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 25 июня 2015 года № 516 (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за № 11806).

Субъекты осуществляют оптовую реализацию лекарственных средств согласно требованиям надлежащей дистрибьюторской практики (GDP), розничную

реализацию лекарственных средств – согласно требованиям надлежащей аптечной практики (GPP).

Субъектами оптовой и розничной реализации обеспечивается:

1) наличие вывески с указанием наименования субъекта фармацевтической деятельности, его организационно-правовой формы и режима работы на государственном и русском языках;

2) размещение в удобном для ознакомления месте:

копии лицензии на фармацевтическую деятельность и приложения к ней или документа (в том числе распечатанной копии электронного документа), информирующего о начале или прекращении осуществления деятельности или определенных действий;

информации о телефонах и адресах территориальных подразделений государственного органа в сфере обращения лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники;

книги отзывов и предложений;

информации о номерах телефонов справочной фармацевтической службы;

3) систематическое обучение персонала, не менее одного раза в пять лет повышение квалификации и переподготовку фармацевтических (медицинских) кадров.

Не допускается оптовая и розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в случаях, определенных пунктом 4 статьи 69 Кодекса.

В соответствии с пунктом 7 статьи 69 Кодекса ввезенные и произведенные на территории Республики Казахстан до истечения срока регистрационного удостоверения лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника применяются, обращаются и эксплуатируются на территории Республики Казахстан без ограничений.

Допускается одновременная реализация лекарственного средства, изделия медицинского назначения, до окончания срока его годности, в случае утверждения

новой упаковки при перерегистрации или внесения изменений в регистрационное досье по маркировке и по упаковке лекарственного средства, изделия медицинского назначения.

Лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника, не соответствующие сопроводительным документам, с истекшим сроком годности, не прошедшие государственную регистрацию, оценку безопасности и качества в Республике Казахстан, фальсифицированные, не соответствующие требованиям законодательства Республики Казахстан, хранятся на объектах оптовой и розничной реализации отдельно от других лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники и снабжаются этикеткой «не подлежат реализации до принятия соответствующих мер».

К объектам оптовой реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники относятся:

аптечный склад, осуществляющий оптовую реализацию лекарственных средств и изделий медицинского назначения;

склад изделий медицинского назначения и медицинской техники, осуществляющий оптовую реализацию изделий медицинского назначения и медицинской техники.

Объект, осуществляющий оптовую реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, имеет квалифицированный персонал для осуществления фармацевтической деятельности в соответствии с квалификационными требованиями, предъявляемыми к фармацевтической деятельности, утвержденными приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 1 апреля 2015 года № 27 (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов за № 10600) (далее -Квалификационные требования).

Оптовая реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется с соблюдением следующих требований:

1) оптовая реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, закупленных только от производителей или субъектов, имеющих лицензии на фармацевтическую деятельность и приложение к лицензии на оптовую реализацию лекарственных средств либо уведомивших о начале деятельности в порядке, установленном Законом о разрешениях и уведомлениях;

2) лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника реализуются субъектам, имеющим лицензию на фармацевтическую или медицинскую деятельность либо уведомившим о начале деятельности в порядке, установленном Законом о разрешениях и уведомлениях;

3) лекарственные средства и изделия медицинского назначения реализуются после получения заключения о безопасности и качестве в соответствии с Правилами оценки безопасности и качества;

4) медицинская техника, относящаяся в соответствии с Законом Республики Казахстан от 7 июня 2000 года «Об обеспечении единства измерений» (далее – Закон об обеспечении единства измерений) к средствам измерения, реализуется при наличии сертификата об утверждении типа средств измерений либо сертификата о метрологической аттестации медицинской измерительной техники в соответствии с законодательством Республики Казахстан о техническом регулировании;

5) помещение, площади и оборудование соответствуют Квалификационным требованиям;

6) лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника хранятся и транспортируются в условиях, обеспечивающих сохранение их безопасности, эффективности и качества, в соответствии с Правилами хранения и транспортировки лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, утвержденными приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 24 апреля 2015 года № 262 (далее - Правила хранения и транспортировки);

7) субъекты, осуществляющие оптовую реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, обеспечивают наличие и функционирование системы документации, позволяющей проследить действия, выполненные в отношении любой полученной и отгруженной серии (партии) продукции от поставщика до покупателя и установить местонахождение лекарственного средства, изделия медицинского назначения или медицинской техники, указанным в пункте 7 настоящих Правил;

8) субъекты, осуществляющие оптовую реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, обеспечивают документальное зафиксирование фактов обнаружения лекарственных средств, изделий медицинского назначения или медицинской техники, указанным в пункте 7 настоящих Правил, оповещение о них, изъятия с рынка и информирование уполномоченного органа или его территориальных подразделений.

Реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники из аптечного склада, склада медицинской техники и изделий медицинского назначения сопровождается товаросопроводительными документами в соответствии с пунктом 3 статьи 276-7 Налогового кодекса Республики Казахстан, заверенными подписью руководителя или уполномоченного им лица, главного бухгалтера, а также подписью лица, отпустившего лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинскую технику.

В товаросопроводительном документе на каждое наименование, партию (серию) продукции указываются:

наименование;

дозировка (для лекарственного средства);

фасовка;

количество, цена за единицу;

сумма;

серия;

срок годности;

номер и срок действия заключения о безопасности и качестве (для лекарственного средства или изделия медицинского назначения).

Исправления, приписки, помарки в товаросопроводительных документах не допускаются.

По обращению субъекта предоставляется копия заключения о безопасности и качестве продукции по форме, установленной Правилами оценки безопасности и качества.

Заключения о безопасности и качестве лекарственных средств, изделий медицинского назначения, выданные в соответствии с Правилами оценки безопасности и качества, хранятся в течение срока его действия плюс один год и доступны для потребителей и (или) государственных контролирующих органов.

Оптовая реализация лекарственных субстанций осуществляется аптекам, имеющим лицензию на фармацевтическую деятельность с правом изготовления, а также организациям по производству лекарственных средств, имеющим лицензию на фармацевтическую деятельность с правом производства лекарственных средств согласно Закону о разрешениях и уведомлениях.

К объектам розничной реализации лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники относятся:

1) аптека;

2) аптечный пункт в организациях здравоохранения, оказывающих первичную медико-санитарную и (или) консультативно-диагностическую помощь;

3) передвижной аптечный пункт в отдаленных сельских местностях;

4) организации здравоохранения, оказывающие первичную медико-санитарную, консультативно-диагностическую помощь при отсутствии аптечных пунктов.

К объектам розничной реализации изделий медицинского назначения и медицинской техники, в том числе очковой оптики для коррекции зрения, очков для коррекции зрения, а также сопутствующих товаров по их уходу и ремонту относятся:

1) магазин оптики;

2) магазин медицинской техники и изделий медицинского назначения.

Объект, осуществляющий розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, имеет квалифицированный персонал для осуществления фармацевтической деятельности в соответствии с Квалификационными требованиями.

Объекты розничной реализации на видном для посетителей месте располагают информацию следующего характера:

«Лекарственные средства возврату и обмену не подлежат»,

«Лекарственные средства детям не отпускаются»;

«Запрещается безрецептурная реализация лекарственных средств, предназначенных для отпуска по рецепту врача»;

«Сроки хранения лекарственных препаратов, изготовляемых в аптеке» (для аптек с правом изготовления).

Объекты розничной реализации, осуществляющие государственную услугу по обеспечению населения лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (далее - ГОБМП) обеспечивают доступ населения к информации о перечне лекарственных средств для бесплатного обеспечения отдельных категорий граждан с определенными заболеваниями на амбулаторном уровне.

Не подлежат безрецептурной реализации лекарственные средства, подлежащие отпуску по рецептам врача.

При розничной реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения допускается их доставка по местонахождению потребителя (заказчика).

Доставка потребителю лекарственных средств и изделий медицинского назначения осуществляется способом, не допускающим изменения их свойств в процессе транспортировки, в соответствии с Правилами хранения и транспортировки.

Розничная реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники осуществляется с соблюдением следующих требований:

1) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, имеют в наличии соответствующие помещения, оборудование;

2) лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника хранятся и транспортируются в условиях, обеспечивающих сохранение их безопасности, эффективности и качества, в соответствии с Правилами хранения и транспортировки;

3) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, приобретают зарегистрированные лекарственные средства и изделия медицинского назначения, прошедшие оценку безопасности и качества в порядке, установленным Правилами оценки безопасности и качества, у субъектов, имеющих лицензию на фармацевтическую деятельность, либо уведомивших о начале деятельности в порядке, установленном Законом о разрешениях и уведомлениях;

4) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, реализовывают зарегистрированные лекарственные средства и изделия медицинского назначения, прошедшие оценку безопасности и качества в порядке, установленным Правилами оценки безопасности и качества, населению, а также физическим лицам, занимающимся частной медицинской практикой, имеющим лицензию на медицинскую деятельность либо уведомившим о начале деятельности в порядке, установленном Законом о разрешениях и уведомлениях, а также лекарственных средств безрецептурного отпуска и изделий медицинского назначения сторонним организациям;

5) субъекты, осуществляющие розничную реализацию медицинской техники, относящейся в соответствии с Законом об обеспечении единства измерений к

средствам измерения, реализуют ее при наличии сертификата об утверждении типа средств измерений либо сертификата о метрологической аттестации медицинской измерительной техники в соответствии с законодательством Республики Казахстан о техническом регулировании;

6) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, осуществляют взаимодействие с субъектами здравоохранения по вопросам, относящимся к фармакотерапии, укреплению здоровья, профилактике заболеваний населения и фармаконадзору;

7) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, выявляют и предотвращают распространение фальсифицированной фармацевтической продукции;

8) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, способствуют пропаганде рационального назначения лекарственных препаратов;

9) специалист, осуществляющий розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, предоставляет достоверную информацию относительно:

правильного и рационального применения или использования;

возможных побочных действий и противопоказаний;

взаимодействия с другими лекарственными средствами, мер предосторожности при их применении или использовании;

сроков годности и правил хранения в домашних условиях;

правил эксплуатации, комплектности изделий медицинского назначения и медицинской техники;

10) субъекты, осуществляющие розничную реализацию лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, в экстренных случаях оказывают неотложную медицинскую помощь населению.

С целью предупреждения поступления лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники, указанным в пункте 7 Правил и недопущения снижения их качества при хранении и реализации обеспечивается:

1) контроль качества при приемке и реализации;

2) соблюдение правил и сроков хранения лекарственных средств, ведение учета лекарственных средств с ограниченным сроком годности;

3) исправность и точность весо-измерительных приборов;

4) проверка правильности выписанного рецепта, срока его действия, соответствия прописанных доз возрасту больного, совместимости ингредиентов, норм единовременного отпуска;

5) ведение учета сроков действия заключений оценки безопасности и качества;

6) в аптеках с правом изготовления лекарственных средств дополнительно обеспечиваются:

все виды внутриаптечного контроля;

соблюдение технологии изготовления лекарственных форм.

Лекарственные средства, изделия медицинского назначения и медицинская техника до их реализации подлежат распаковке, сортировке, внешнему осмотру, при необходимости - очистке, проверке комплектности, сборке, наладке.

Прием лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники по количеству и качеству осуществляется специалистами объектов розничной реализации на основании сопроводительных документов поставщика.

При приеме лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники проверяется:

1) соответствие количества, комплектность, целостность тары, соответствие упаковки, маркировки нормативным документам, наличие инструкции по медицинскому применению лекарственного средства, изделия медицинского назначения на государственном и русском языках; наличие эксплуатационного документа на медицинскую технику;

2) соответствие указанным в сопроводительных документах наименования, дозировки, фасовки, количества, партии (серии) продукции;

3) наличие в сопроводительных документах заключения о безопасности и качестве или ссылки на него в накладной на отпуск товара.

Допускается реализация лекарственных средств с нарушением целостности потребительской (вторичной) упаковки, за исключением блистерной (первичной) упаковки, при условии обеспечения потребителя инструкцией по медицинскому применению (копией инструкции).

В торговом зале аптеки, в зоне обслуживания населения аптечного пункта на витрину выставляются лекарственные средства, реализуемые без рецепта врача.

Не подлежат розничной реализации лекарственные средства по рецептам ветеринарных врачей.

Розничная реализация населению лекарственных средств в рамках ГОМБП, осуществляется по рецепту, выписываемому на рецептурных бланках для бесплатного отпуска, которые действительны в пределах административно-территориальной единицы республики (район, город, область) в течение 10 календарных дней со дня их выписывания.

Розничная реализация населению лекарственных средств, содержащих наркотические средства и психотропные вещества, подлежащие контролю, осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан о наркотических средствах, психотропных веществах, их аналогах и прекурсорах, подлежащих контролю в Республике Казахстан.

При выписывании лекарственного средства в дозе, превышающей высшую разовую, врач в рецепте обозначает дозу лекарственного средства прописью и восклицательным знаком. При несоблюдении врачом данного требования, фармацевтический работник отпускает прописанное лекарственное средство в половине установленной высшей разовой дозы.

В случае отсутствия лекарственного средства, выписанного врачом, специалист объекта розничной реализации предлагает пациенту без согласования с врачом

синонимы лекарственного средства под международным непатентованным названием, имеющиеся в ассортименте, начиная с лекарственного средства по наименьшей цене, или осуществляет по согласованию с лечащим врачом его замену фармакологическим аналогом.

При этом на обороте рецепта следует указать торговое наименование отпущенного лекарственного средства, поставить подпись и дату отпуска.

Рецепт, не отвечающий требованиям его оформления и (или) содержащий несовместимые компоненты для индивидуального изготовления лекарственного препарата, считается недействительным и оставляется в аптеке, аптечном пункте.

При этом специалист объекта розничной реализации отпускает больному выписанное лекарственное средство, за исключением лекарственного препарата индивидуального изготовления, содержащего несовместимые компоненты.

Недействительные рецепты погашаются штампом «Рецепт недействителен», регистрируются в Журнале учета неправильно выписанных рецептов по форме согласно приложению к настоящим Правилам, пронумерованном, прошнурованном и скрепленном подписью руководителя и печатью (при наличии) аптеки, аптечного пункта.

Информация о неправильно выписанных рецептах передается для сведения руководителю соответствующей медицинской организации и (или) в соответствующие местные органы государственного управления здравоохранением.

В аптеке, аптечных пунктах сроки хранения рецептов:

на лекарственные средства бесплатного отпуска составляют 3 года;

на лекарственные средства, содержащие:

производные 8-оксихинолина, гормональные стероиды, анаболические стероиды – 3 месяца;

ядовитые вещества, клонидин, кодеин, тропикамид, трамадол, циклопентолат, прегабалин, зопиклон, дифенгидрамин, прометазин - 3 года.

По истечении срока хранения рецепты подлежат уничтожению.

Для уничтожения рецептов создается комиссия в составе руководителя и материально-ответственных лиц аптеки, аптечного пункта.

Комиссия составляет акт об уничтожении, в котором прописью указываются период и количество уничтоженных рецептов.

Объекты розничной реализации оснащаются аптечкой для оказания первой медицинской помощи, состав которой утвержден приказом Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 22 мая 2015 года № 380.

Реализация лекарственных средств, изделий медицинского назначения в отдаленных от районного центра населенных пунктах, где отсутствуют аптеки, осуществляется в соответствии со статьей 69 Кодекса.

Кыргызская Республика

В КР действует Закон от 30 апреля 2003 года №91 «О лекарственных средствах», который регулирует отношения, возникающие в связи с разработкой, производством, изготовлением, доклиническими и клиническими исследованиями лекарственных средств, контролем их качества, эффективности, безопасности, торговлей лекарственными средствами и иными действиями в сфере обращения лекарственных средств.

Данный Закон устанавливает приоритет государственного контроля производства, изготовления, хранения, эффективности, качества и безопасности лекарственных средств. Закон применяется к отношениям, возникающим в сфере обращения лекарственных средств на территории Кыргызской Республики, если законодательством Кыргызской Республики не установлено иное.

В соответствии с Законом к фармацевтической деятельности допускаются лица, получившие специальное образование в фармацевтических высших и средних учебных заведениях, квалификация которых соответствует требованиям, утвержденным уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Иностранные граждане и лица без гражданства, проживающие в Кыргызской Республике, получившие специальное образование в фармацевтических высших и средних учебных заведениях Кыргызской Республики, могут заниматься фармацевтической деятельностью на территории Кыргызской Республики.

Лица, получившие специальное образование в фармацевтических высших и средних учебных заведениях за рубежом, допускаются к фармацевтической деятельности на территории Кыргызской Республики после получения лицензии или сертификата уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Производство лекарственных средств осуществляется предприятиями-производителями лекарственных средств, имеющими лицензии на производство лекарственных средств.

Запрещается производство лекарственных средств:

- фальсифицированных;

- не прошедших государственную регистрацию в Кыргызской Республике, за исключением лекарственных средств, предназначенных для проведения клинических исследований;

- без лицензии на производство лекарственных средств;

- с нарушением правил организации производства и контроля качества лекарственных средств, утвержденных уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Производство патентованных лекарственных средств и их продажа осуществляются в соответствии с патентным законодательством Кыргызской Республики, а также Законом Кыргызской Республики "О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров".

Государственный контроль производства лекарственных средств на территории Кыргызской Республики осуществляется уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения разрабатывает и утверждает правила организации и контроля качества лекарственных средств.

Уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения проводит проверку предприятий-производителей лекарственных средств и составляет заключения о соответствии организации производства и контроля качества лекарственных средств правилам производства и контроля качества лекарственных средств.

Уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения имеет право:

- беспрепятственно получать доступ на любое предприятие-производитель лекарственных средств, изымать образцы производимых лекарственных средств;

- снимать копии с документов, необходимых для проведения контроля производства и качества лекарственных средств;

- запрещать производство лекарственных средств и продажу уже произведенных лекарственных средств в случаях, исчерпывающий перечень которых содержится в правилах организации производства и контроля качества лекарственных средств.

Маркировка и оформление лекарственных средств должны соответствовать требованиям нормативных документов, установленных уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Все лекарственные средства, полученные из крови, плазмы крови, а также органов, тканей человека, имеют надпись «Антитела к вирусу иммунодефицита человека отсутствуют». Сыворотки поступают в обращение с указанием, из крови, плазмы крови, органов, тканей какого животного они получены; вакцины - с указанием питательной среды, использованной для размножения вирусов и бактерий.

Лекарственные средства, зарегистрированные как гомеопатические, имеют надпись «Гомеопатические».

Лекарственные средства, предназначенные для лечения животных, имеют надпись «Для животных».

Лекарственные средства, полученные из растительного сырья, имеют надпись «Продукция прошла радиационный контроль».

Лекарственные средства, предназначенные для клинических исследований, имеют надпись «Для клинических исследований».

Лекарственные средства отечественного производства должны поступать в обращение только с инструкцией по применению лекарственного средства, утвержденной уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения. Инструкция должна содержать информацию на государственном и официальном языках.

Введение дополнительных сведений и допустимых сокращений при маркировке лекарственных средств допускается с разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Изготовление лекарственных средств в аптечном учреждении осуществляется по рецептам врачей и согласно номенклатуре внутриаптечной заготовки, утверждаемой уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения, на основе лекарственных средств, зарегистрированных в Кыргызской Республике.

Изготовление лекарственных средств осуществляется в аптечном учреждении, имеющем лицензию на фармацевтическую деятельность, по правилам изготовления лекарственных средств, утвержденным уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Маркировка и оформление лекарственных средств, изготовленных в аптечном учреждении, должны соответствовать правилам, указанным в статье 32 настоящего Закона.

Лицензия на фармацевтическую деятельность выдается аптечному учреждению органом исполнительной власти, в компетенцию которого входит лицензирование фармацевтической деятельности, на основании заключения уполномоченного

государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения о соответствии условий изготовления лекарственных средств в аптечном учреждении требованиям настоящего Закона.

Предприятие-производитель лекарственных средств несет ответственность за несоблюдение правил организации производства и контроля качества лекарственных средств.

Аптечное учреждение несет ответственность за несоблюдение правил изготовления лекарственных средств, а также за оформление, упаковку и качество лекарственных средств, изготовленных в аптечном учреждении.

Физические лица, ответственные за изготовление и качество лекарственных средств, указываются в лицензии на фармацевтическую деятельность и несут дисциплинарную, административную и уголовную ответственность за нарушение положений Закона.

Лекарственные средства могут производиться, продаваться и применяться на территории Кыргызской Республики, если они зарегистрированы или внесены в Перечень лекарственных средств, разрешенных к ввозу и применению в медицинской практике на территории Кыргызской Республики уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Государственная регистрация наркотических средств и психотропных веществ, применяемых в медицине в качестве лекарственных средств и подлежащих государственному контролю в соответствии с Законом Кыргызской Республики «О наркотических средствах и психотропных веществах», сопровождается внесением указанных средств в соответствующие списки в порядке, определенном Законом Кыргызской Республики «О наркотических средствах и психотропных веществах».

Государственной регистрации подлежат:

- новые лекарственные средства;

- новые комбинации зарегистрированных ранее лекарственных средств;

- лекарственные средства, зарегистрированные ранее, но произведенные в других лекарственных формах, с новой дозировкой или другим составом вспомогательных веществ;

- воспроизведенные лекарственные средства;

- гомеопатические лекарственные средства;

- биологически активные пищевые добавки;

- медицинские иммунобиологические препараты;

- лечебно-косметические средства;

- лекарственные средства, применяемые для лечения животных;

- изделия медицинского назначения и медицинское оборудование.

Государственная регистрация импортируемых лекарственных средств осуществляется при их обязательной государственной регистрации в стране-производителе.

Государственной регистрации не подлежат лекарственные средства, изготовляемые в аптеках по рецептам врачей.

Допускается применение незарегистрированных лекарственных средств при клинических исследованиях лекарственных средств или испытаниях лекарственных средств, предназначенных для лечения животных.

Государственную регистрацию лекарственного средства проводит уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения в срок, не превышающий шесть месяцев со дня подачи заявления и документов на проведение государственной регистрации лекарственного средства.

Уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения определяет степень изменения дозировки, состава вспомогательных веществ зарегистрированного лекарственного средства, которая влечет за собой необходимость его государственной регистрации как лекарственного средства с другим названием.

Для государственной регистрации лекарственного средства заявитель представляет в уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в

области здравоохранения документы и данные, перечень которых утверждается уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Размер оплаты за государственную регистрацию лекарственных средств устанавливается уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения и он не может превышать фактических расходов, связанных с проведением экспертных работ при государственной регистрации лекарственных средств.

Уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения может применить упрощенную процедуру государственной регистрации лекарственных средств. Положение об упрощенной процедуре государственной регистрации лекарственных средств разрабатывается и публикуется уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения. Упрощенная процедура государственной регистрации лекарственных средств не означает снижения требований к качеству, эффективности, безопасности лекарственных средств.

Упрощенная процедура государственной регистрации лекарственных средств может применяться, если регистрируется воспроизведенное лекарственное средство, эквивалентное уже зарегистрированному в Кыргызской Республике оригинальному лекарственному средству, возможно произведенному по другой технологии или с другим составом вспомогательных веществ.

Зарегистрированное лекарственное средство заносится в государственный реестр лекарственных средств.

Ввоз лекарственных средств на территорию Кыргызской Республики осуществляется в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Допускается ввоз лекарственных средств на территорию Кыргызской Республики для личного и иного некоммерческого использования без лицензии или разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в

области здравоохранения на ввоз лекарственных средств только в случаях, предусмотренных статьей 38 настоящего Закона.

Разрешение на ввоз и применение лекарственных средств, незарегистрированных в Кыргызской Республике, но зарегистрированных и применяемых в странах, из которых осуществляются поставки лекарственных средств, выдается уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения в особых случаях (стихийное бедствие, вспышка инфекционного заболевания).

Допускается ввоз на территорию Кыргызской Республики незарегистрированных лекарственных средств, предназначенных для проведения доклинических и клинических исследований лекарственных средств, по разрешению уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения.

На территорию Кыргызской Республики можно ввозить лекарственные средства, качество которых подтверждено сертификатом предприятия-производителя лекарственных средств, удостоверяющим, что ввозимые лекарственные средства произведены в соответствии с государственным стандартом качества лекарственных средств страны-производителя лекарственных средств.

На территорию Кыргызской Республики запрещается ввоз лекарственных средств, до истечения срока годности которых остается одна треть всего срока годности.

Запрещается ввоз на территорию Кыргызской Республики лекарственных средств нестандартного качества и фальсифицированных лекарственных средств.

На территорию Кыргызской Республики могут ввозить лекарственные средства:

- предприятия-производители лекарственных средств для целей собственного производства лекарственных средств;

- предприятия оптовой торговли лекарственными средствами;

- научно-исследовательские учреждения, институты, лаборатории для разработки, исследований и контроля качества, эффективности, безопасности лекарственных средств при наличии разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения на ввоз лекарственных средств;

- лечебно-профилактические учреждения;

- государственные предприятия, учреждения и организации - при наличии разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения;

- иностранные предприятия-производители лекарственных средств и предприятия оптовой торговли лекарственными средствами при условии, что они имеют собственные представительства на территории Кыргызской Республики.

Лекарственные средства могут быть ввезены на территорию Кыргызской Республики без лицензии или разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения на ввоз лекарственных средств, если они предназначены:

- для личного использования физическими лицами, прибывающими на территорию Кыргызской Республики;

- для работников дипломатического корпуса или представителей международных организаций, аккредитованных в Кыргызской Республике;

- для лечения пассажиров транспортного средства, прибывающего на территорию Кыргызской Республики;

- для выставок и ярмарок лекарственных средств.

Лекарственные средства, предназначенные для лечения конкретных животных в зоопарках, могут быть ввезены на территорию Кыргызской Республики без лицензии или разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения на ввоз лекарственных средств.

В случаях, предусмотренных частями первой и второй настоящей статьи, допускается ввоз на территорию Кыргызской Республики лекарственных средств, не зарегистрированных в Кыргызской Республике.

Лекарственные средства, предназначенные для гуманитарных целей, ввозятся на территорию Кыргызской Республики в порядке, определяемом Правительством Кыргызской Республики.

Запрещается ввоз на территорию Кыргызской Республики лекарственных средств, незарегистрированных в стране-производителе или стране-доноре, предназначенных для гуманитарных целей.

При ввозе лекарственных средств на территорию Кыргызской Республики в таможенные органы Кыргызской Республики должны быть представлены следующие документы и сведения:

- контракты или документы (счет-фактура, спецификация), содержащие сведения о ввозимых лекарственных средствах;

- данные о лице, перемещающем лекарственные средства (товарно-транспортная накладная или счет-фактура);

- копия лицензии на фармацевтическую деятельность, разрешение уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения (заявление-обязательство о соответствии партии ввозимых лекарственных средств требованиям безопасности).

Вывоз лекарственных средств с территории Кыргызской Республики осуществляется в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Вывозить лекарственные средства с территории Кыргызской Республики могут предприятия-производители лекарственных средств и предприятия оптовой торговли лекарственными средствами, имеющие лицензии.

Физические лица могут вывозить лекарственные средства в количествах, необходимых для личного использования, в порядке, определяемом таможенным законодательством Кыргызской Республики.

Также в соответствии с Законом предприятия-производители лекарственных средств могут продавать лекарственные средства или передавать их в распоряжение:

- других предприятий-производителей лекарственных средств для целей производства;

- предприятий оптовой торговли лекарственными средствами;

- аптечных учреждений;

- научно-исследовательских учреждений для научно-исследовательской работы;

- лечебно-профилактических учреждений;

- государственных предприятий, учреждений и организаций, а также некоммерческих организаций - при наличии разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Предприятия оптовой торговли лекарственными средствами могут продавать лекарственные средства или передавать их в распоряжение:

- других предприятий оптовой торговли лекарственными средствами;

- предприятий-производителей лекарственных средств для целей производства;

- аптечных учреждений;

- научно-исследовательских учреждений для научно-исследовательской работы;

- лечебно-профилактических учреждений;

- государственных предприятий, учреждений и организаций, а также некоммерческих организаций - при наличии разрешения уполномоченного государственного органа Кыргызской Республики в области здравоохранения;

- физических лиц, имеющих лицензии на занятие частной медицинской практикой.

Розничная торговля лекарственными средствами осуществляется аптечными учреждениями.

Лекарственные средства, отпускаемые по рецепту врача, подлежат продаже только через аптеки и аптечные пункты.

Перечень лекарственных средств, отпускаемых по рецепту врача, пересматривается и утверждается один раз в пять лет уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения. Дополнение к перечню публикуется ежегодно.

Аптечные учреждения могут быть государственными, коммунальными, частными.

Правила и порядок отпуска лекарственных средств определяются и утверждаются уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения и обязательны для исполнения всеми аптечными учреждениями независимо от ведомственной подчиненности и формы собственности.

В отдаленных населенных пунктах, где отсутствуют аптечные учреждения и специалисты, имеющие фармацевтическое образование, лекарственные средства и изделия медицинского назначения могут реализовываться медицинскими работниками государственных учреждений здравоохранения в порядке, установленном уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Розничная торговля лекарственными средствами, предназначенными для лечения животных, осуществляется в аптеке, ветеринарной аптеке либо ветеринаром.

Аптечные учреждения обязаны продавать лекарственные средства только в готовом для употребления виде и количествах, необходимых для выполнения врачебных назначений.

Аптечные учреждения наряду с лекарственными средствами имеют право приобретать и продавать изделия медицинского назначения, дезинфицирующие средства, предметы личной гигиены, оптику, натуральные и искусственные минеральные воды, лечебное, детское и диетическое питание, биологически активные добавки к пище, косметическую и парфюмерную продукцию.

Деятельность аптечных учреждений Вооруженных Сил Кыргызской Республики, министерств и иных органов исполнительной власти, в которых законодательством Кыргызской Республики предусмотрена военная служба, регламентируется Законом и положениями, утверждаемыми соответствующими министерствами и указанными органами исполнительной власти.

Физические лица могут заниматься определенными видами фармацевтической деятельности при наличии высшего фармацевтического образования или среднего фармацевтического образования и сертификата специалиста.

В отдаленных населенных пунктах, где отсутствуют специалисты, имеющие фармацевтическое образование, к реализации лекарственных средств и изделий медицинского назначения допускаются лица, имеющие медицинское образование, в порядке, установленном уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Лицензия на фармацевтическую деятельность выдается аптечному учреждению сроком на пять лет уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Для получения лицензии на фармацевтическую деятельность аптечное учреждение представляет уполномоченному государственному органу Кыргызской Республики в области здравоохранения следующие документы:

- заявление установленной формы;

- устав юридического лица, содержащий перечень всех видов фармацевтической деятельности, которые предполагает осуществлять аптечное учреждение;

- свидетельство о регистрации юридического и физического лица органами местного самоуправления;

- документы, подтверждающие право на использование данного помещения в целях осуществления фармацевтической деятельности;

- документы, подтверждающие наличие сертификатов у специалистов, которые будут осуществлять фармацевтическую деятельность в данном аптечном учреждении;

- заключение органов внутренних дел о технической готовности помещения и его охранной сигнализации для хранения ядовитых, наркотических лекарственных средств, психотропных веществ, если указанный вид деятельности предусматривается уставом аптечного учреждения;

- заключение органов санитарно-эпидемиологического надзора о пригодности помещения для предусмотренных уставом аптечного учреждения видов деятельности.

Срок рассмотрения представленных документов и выдачи лицензии на фармацевтическую деятельность не должен превышать одного месяца.

Причинами отказа в выдаче лицензии на фармацевтическую деятельность могут быть несоответствие представленных документов требованиям настоящего Закона и несоответствие помещений лицензионным требованиям. Причины отказа должны быть сформулированы в документе, который выдается аптечному учреждению уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Действие лицензии на фармацевтическую деятельность может быть приостановлено или аннулировано раньше установленного частью первой настоящей статьи срока в случае нарушения порядка розничной торговли лекарственными средствами, предусмотренного Законом.

Если аптечное учреждение в течение года не начало фармацевтическую деятельность, действие лицензии на фармацевтическую деятельность приостанавливается и может быть восстановлено только после предъявления в уполномоченный государственный орган Кыргызской Республики в области здравоохранения документов, оправдывающих отсутствие указанной деятельности.

Запрещается продажа лекарственных средств, пришедших в негодность, и лекарственных средств с истекшим сроком годности.

Лекарственные средства, пришедшие в негодность, и лекарственные средства с истекшим сроком годности подлежат уничтожению.

Порядок уничтожения лекарственных средств, пришедших в негодность, и лекарственных средств с истекшим сроком годности разрабатывается с учетом требований безопасности людей, животных и окружающей природной среды и утверждается уполномоченным государственным органом Кыргызской Республики в области здравоохранения.

Запрещается продажа фальсифицированных лекарственных средств.

Запрещается продажа лекарственных средств, ввезенных на территорию Кыргызской Республики и предназначенных для гуманитарных целей, если иное не указано в условиях поставки данных лекарственных средств.

Запрещается продажа лекарственных средств, приобретенных за счет средств больных.

Запрещается продажа лекарственных средств вне аптечных учреждений.

Республика Беларусь

В соответствии с Законом Республики Беларусь «О лекарственных средствах» реализация лекарственных средств осуществляется юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основании специального разрешения (лицензии) на осуществление фармацевтической деятельности.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели при осуществлении оптовой реализации лекарственных средств обязаны соблюдать требования Надлежащей практики оптовой реализации, утверждаемой Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

Оптовая реализация лекарственных средств осуществляется:

юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, имеющим специальное разрешение (лицензию) на осуществление фармацевтической, медицинской, ветеринарной деятельности;

государственным организациям здравоохранения и Белорусскому Обществу Красного Креста;

научно-исследовательским организациям для проведения научно-исследовательских работ;

воинским частям (учреждениям) Вооруженных Сил и другим воинским формированиям, органам внутренних дел, органам и подразделениям по чрезвычайным ситуациям Республики Беларусь;

Государственному комитету судебных экспертиз Республики Беларусь.

Допускается оптовая реализация лекарственных средств, реализуемых без рецепта врача, юридическим лицам, не имеющим специального разрешения (лицензии) на осуществление фармацевтической, медицинской деятельности, для собственного использования в соответствии с инструкциями по медицинскому применению и (или) листками-вкладышами без права последующей реализации.

Розничная реализация лекарственных средств населению, организациям здравоохранения и иным организациям для медицинского применения осуществляется в аптеках, за исключением следующих случаев.

В целях обеспечения лекарственными средствами населения сельских населенных пунктов, в которых отсутствуют аптеки, розничная реализация лекарственных средств может осуществляться медицинским работником государственной организации здравоохранения или ее структурного подразделения, расположенных в сельских населенных пунктах, в порядке, определяемом Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

Розничная реализация лекарственных средств в местах проведения международных тематических выставок, международных спортивных, а также культурно-массовых мероприятий допускается в случаях и порядке, определяемых Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

Розничная реализация лекарственных средств осуществляется по рецепту и без рецепта врача. Перечень лекарственных средств, реализуемых без рецепта врача, утверждается Министерством здравоохранения Республики Беларусь.

Порядок выписывания рецептов врача на лекарственные средства и формы бланков рецептов врача на лекарственные средства, за исключением порядка

выписывания рецептов врача на лекарственные средства и форм бланков рецептов врача на лекарственные средства для льготного, в том числе бесплатного, обеспечения лекарственными средствами, утверждаются Министерством здравоохранения Республики Беларусь. Порядок выписывания рецептов врача на лекарственные средства и формы бланков рецептов врача на лекарственные средства для льготного, в том числе бесплатного, обеспечения лекарственными средствами утверждаются Советом Министров Республики Беларусь.

Информация о лекарственных средствах, подлежащих реализации по рецепту и без рецепта врача, после их государственной регистрации и внесения в Государственный реестр лекарственных средств Республики Беларусь размещается на официальном сайте Министерства здравоохранения Республики Беларусь в глобальной компьютерной сети Интернет.

При розничной реализации лекарственных средств юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны:

осуществлять свою деятельность с соблюдением требований Надлежащей аптечной практики, утверждаемой Министерством здравоохранения Республики Беларусь;

иметь в наличии лекарственные средства, включенные в перечень основных лекарственных средств.

К ввозу на территорию Республики Беларусь разрешаются лекарственные средства, включенные в Государственный реестр лекарственных средств Республики Беларусь, а также лекарственные средства:

предназначенные для проведения доклинических исследований, государственной регистрации, использования в качестве выставочных образцов;

предназначенные для проведения клинических испытаний;

ввозимые физическим лицом для личного применения;

предназначенные для лечения ограниченных контингентов пациентов с редко встречающейся патологией, устранения последствий чрезвычайных ситуаций

природного и техногенного характера, эпидемических заболеваний, ввозимые в качестве иностранной безвозмездной помощи;

ввозимые в соответствии с требованиями таможенного законодательства Евразийского экономического союза.

Запрещается ввоз на территорию Республики Беларусь некачественных лекарственных средств, фальсифицированных лекарственных средств, а также лекарственных средств с истекшим сроком годности.

Ввоз в Республику Беларусь и вывоз из Республики Беларусь лекарственных средств осуществляются при соблюдении требований таможенного законодательства Евразийского экономического союза, настоящего Закона и иных актов законодательства Республики Беларусь.

Реализация лекарственных средств в соответствии с пунктом 36.2 Перечня видов деятельности, на осуществление которых требуются специальные разрешения (лицензии), и уполномоченных на их выдачу государственных органов и государственных организаций, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь 1 сентября 2010 г. № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности», является составляющей лицензируемого вида деятельности «Фармацевтическая деятельность» и может осуществляться только при наличии специального разрешения (лицензии).

Перечень лекарственных средств белорусского (российского) производства, обязательных для наличия в аптеках всех форм собственности, осуществляющих розничную реализацию лекарственных средств утвержден Постановлением Министерства Здравоохранения Республики Беларусь 28 августа 2017 года № 84.

Республика Армения

В соответствии с Законом Республики Армения от 13 июня 2016 года №ЗР-86 «О лекарственных средствах» реализацию лекарственных средств, лекарственных веществ, лекарственного растительного сырья могут осуществлять лица, лицензированные для аптечной деятельности или оптовой торговли лекарственных средств.

Запрещается реализовать незарегистрированные в Республике Армения или несоответствующие требованиям качества или с истекшим сроком годности или регистрация которых признана недействительной или прекращена или обращение которых приостановлена (отозванные), импортированные с нарушением законодательства Республики Армения, поддельные лекарственные средства, лекарственные вещества, лекарственное растительное сырье.

Оптовая реализация лекарственных средств, лекарственных веществ, лекарственного растительного сырья

Реализацию лекарственных средств, лекарственных веществ, лекарственного растительного сырья осуществляют поставщики, согласно утвержденным Уполномоченным органом правилам «О надлежащей практике распределения».

Лицензию оптовой реализации лекарственных средств выдает Уполномоченный орган, на основании экспертного заключения, в установленном Правительством Республики Армения порядке. Вместе с лицензией оптовой реализации лекарственных средств выдается вкладыш, в котором обязательно должна быть запись о подлежащих оптовой реализации поставщиком лекарственных средствах или наркотических средствах, лекарственных средств, содержащих психотропные вещества или компонентах крови и получаемые из них лекарственных средствах или иммунологических лекарственных средствах или радиоактивных лекарственных средствах или медицинских газах или требующих соблюдение холодовой цепи лекарственных средствах, удовлетворяющих общие условия хранения.

В порядке лицензирования, утвержденном в установленном законом порядке, устанавливаются другие требования и условия, включенные в вкладыш лицензии.

Лица, имеющие лицензию на производство лекарственных средств в Республике Армения без лицензии на оптовую реализацию лекарственных средств имеют право осуществлять оптовую реализацию продукции собственного производства.

Изготовленные и измеренные в аптеках лекарственные средства не подлежат оптовой реализации.

Уполномоченный орган выдает поставщику, получившему лицензию оптовой реализации лекарственных средств сертификат «Надлежащей практики распределения» на основании отчета по общему профессиональному наблюдению. Предусмотренное настоящей частью профессиональное наблюдение – это процесс оценивания соответствия правилам «Надлежащей практики распределения» на территории поставщика (в том числе, аутсорсинговой) с целью обеспечения качества лекарственных средств, имеющихся в обращении в Республике Армения. Расходы, связанные с профессиональными наблюдениями (за исключением связанных со специальным наблюдением) возмещает заявитель, на основании договора, заключенного между сторонами в установленном законом порядке. Правительство Республики Армения устанавливает порядок профессионального наблюдения с целью сертификации поставщика и выдачи сертификата, а также порядок исследования с целью лицензирования оптовой торговли и перечень необходимых документов.

Видами предусмотренного настоящей статьей профессионального наблюдения являются:

1) общее наблюдение, которое включает оценивание соответствия общим принципам правил «Надлежащей практики распределения» и осуществляется до предоставления лицензии оптовой торговли и сертификата «Надлежащей практики распределения» на основании представленной заявителем заявки.

2) текущее (плановое, периодическое) наблюдение, которое включает оценивание соответствия всех составляющих правил "Надлежащей практики распределения" и осуществляется на основании заявки, представленного заявителем в рамках годового плана наблюдений,

3) специальное наблюдение, которое осуществляется в тех случаях, когда необходимо выяснить обстоятельства (включая, обоснованные сообщения,

связанные с качеством и безопасностью), сигналы тревоги о наблюдении с целью выяснения которых поставщик заранее не уведомляется.

У юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, имеющих лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств, в течение первых 3 лет после получения лицензии, профессиональное наблюдения осуществляются каждых год, далее – раз в каждые 2 года.

Лицензия на оптовую реализацию лекарственных средств, кроме случаев, предусмотренных Законом Республики Армения «О лицензировании», прекращается также в следующих случаях:

1) в случае нарушений установленных Уполномоченным органом правил "Надлежащей практики распределения" оптовой реализации лекарственных средств, обнаруженных во время профессионального наблюдения (за исключением случая, предусмотренного пунктом 1 части 7 настоящей статьи) соответствия установленным Уполномоченным органом правилам "Надлежащей практики распределения", о которых юридическое лицо и индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств, были уведомлены надлежащим образом, но за установленный лицензирующим органом разумный срок не устранили их,

2) в случае непредставления заявки с целью обеспечения периодичности, установленной частью 8 наблюдения, предусмотренной пунктом 2 части 7 настоящей статьи.

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств, назначают лицо, ответственное за надлежащую практику распределения, требования, предъявляемые к которому устанавливает Уполномоченный орган.

За предоставление сертификата «Надлежащей практики распределения» взимается государственная пошлина, в порядке и размере, установленных Законом Республики Армения «О государственной пошлине».

Юридические лица и индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств, до 31 января каждого года представляют отчет в Уполномоченный орган о реализованных в оптовом порядке лекарственных средствах. Форму отчета и порядок представления устанавливает Уполномоченный орган.

В установленном Уполномоченным органом порядке о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, имеющих лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств, ведется официальный интернет-сайт, который предоставляет исчерпывающую информацию о наличии лекарственных средств, включенных в список основных лекарственных средств, в том числе, о торговом наименовании лекарственного средства, их максимальной оптовой добавочной стоимости, об имеющемся на данный момент количестве.

В смысле настоящего Закона, оптовой реализацией лекарственных средств не считается возврат нереализованных лекарственных средств аптекой тому же поставщику, имеющему лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств в установленном законодательством Республики Армения порядке. Настоящее положение распространяется также на возврат нереализованных лекарственных средств лицом, имеющим лицензию на аптечную деятельность, тому же поставщику, имеющему лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств в установленном законодательством Республики Армения порядке. В таких случаях ответственность за качество, безопасность и эффективность лекарственного средства несет поставщик, имеющий лицензию на оптовую реализацию лекарственных средств.

Розничная реализация лекарственных средств

Розничная реализация лекарственных средств при наличии соответствующей лицензии осуществляется только в аптеках, в соответствии с требованиями законодательства. Лицензия на реализацию лекарственных средств имеет вкладыш, список требований и условий, включенный в который, устанавливается порядком

лицензирования аптечной деятельности, утвержденным в установленном законом порядке.

Требования к структуре, подразделениям, технико-технологической оснащенности, образованию сотрудников (среднее специальное, высшее, послевузовское, дополнительное), рабочему режиму аптек (изготавливающих и не изготавливающих лекарственные средства), а также особенности аптечной деятельности и аптек в населенных пунктах отдельных категорий устанавливает Правительство Республики Армения. Правительство Республики Армения устанавливает требования к аптечной деятельности и перечень видов товаров, продающихся в аптеках.

Юридические лица или индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию аптечной деятельности, могут осуществлять также доставку лекарственных средств, в соответствии с установленными законодательством Республики Армения техническими и профессиональными требованиями, предъявляемыми к доставке лекарственных средств. Технические и профессиональные требования, предъявляемыми к доставке лекарственных средств, устанавливает Правительство Республики Армения.

Розничная реализация лекарственных средств из аптек осуществляется по рецепту и без рецепта. Формы лекарственных рецептов, порядок выписывания, выпуска лекарственных рецептов (включительно, в электронной форме), а также порядок учета лекарственных средств и лекарственных веществ устанавливает Правительство Республики Армения. О порядке выпуска лекарственного средства по рецепту или без рецепта делается запись в регистрационном журнале.

Юридические лица или индивидуальные предприниматели, осуществляющие аптечную деятельность, должны обеспечить минимальный ассортимент в соответствии с перечнем лекарственных средств, подлежащих реализации или выпуску из аптек, при этом, перечень минимального ассортимента разный, в зависимости от того обстоятельства, действует аптека в сельском или городском населенном пункте. Перечень минимального ассортимента в соответствии с

перечнем основных лекарственных средств, подлежащих реализации или выпуску из аптек в сельском или городском населенном пункте, устанавливает Правительство Республики Армения.

В случае отсутствия лекарственного средства, включенного в минимальный ассортимент, предусмотренный частью 5 настоящей статьи, аптека обязана в течение 24 часов после предъявления покупателем требования обеспечить требуемым лекарственным средством.

Реализованное (проданное) из аптеки лекарственное средство, соответствующее установленным законодательством Республики Армения качеству, эффективности, безопасности, лекарственному рецепту (надлежащее качество), замене или возврату не подлежит. Нарушение настоящей нормы влечет предусмотренную законом административную ответственность.

Запрещен выпуск без рецепта лекарственных средств, выпускаемых по рецепту.

Запрещены заполнение, выпуск и реализация рецептов лекарственных средств, выпускаемых по рецепту, на бланках, не установленных законодательством Республики Армения.

Лекарственные средства выписываются по рецепту по всеобщему наименованию лекарственного средства. Аптека обязана представить лицу, приобретающему лекарственное средство, исчерпывающую информацию о наличии в аптеке всех взаимозаменяемых лекарственных средствах с тем же активным составляющим элементом, в той же лекарственной дозе и форме, в том числе, о стоимости, не направляя его. Выписка рецепта по торговому наименованию лекарственного средства возможна только в случае аргументированного обоснования врача, один экземпляр которого вместе с рецептом представляется в аптеку, а другой прилагается к медицинским документам пациента. Требования, предъявляемые к выписке рецепта по торговому наименованию лекарственного средства, устанавливает Уполномоченный орган.

Запрещается предоставление нефармакологической профессиональной консультации в аптеке.

Лицо, имеющее лицензию на аптечную деятельность, не может осуществлять оптовую реализацию лекарственных средств за время действия лицензии на аптечную деятельность (в том числе, в период прекращения действия лицензии).

Ветеринарные лекарственные средства реализуются в ветеринарных аптеках, требования, предъявляемые к деятельности которых устанавливает Правительство Республики Армения.

Требования, предъявляемые к аптекам, являющимся структурными подразделениями медицинского учреждения, и их деятельности, устанавливает Правительство Республики Армения.

Право на импортирование лекарственных средств, лекарственных веществ, исследуемой фармацевтической продукции и лекарственного растительного сырья в Республику Армения имеют:

1) поставщики – при наличии лицензии на оптовую реализацию лекарственных средств,

2) без наличия лицензии на оптовую реализацию лекарственных средств:

юридические лица или индивидуальные предприниматели, деятельность которых связана с исследованием лекарственных средств, лекарственных веществ, лекарственного растительного сырья, проведением экспериментов, контролем качества, эффективности, безопасности, в рамках объемов и ассортимента, требуемых для данных работ,

юридические лица или индивидуальные предприниматели, импортирующие лекарственные средства в установленном законодательством порядке, в рамках благотворительных или гуманитарных программ,

юридические лица или индивидуальные предприниматели, имеющие лицензию на производство лекарственных средств, в случае импортирования лекарственных веществ и лекарственного растительного сырья,

представительства или представители иностранных производителей, при импортировании или экспортировании образцов для регистрации и (или) экспериментов (лекарственных средств, лекарственных веществ, лекарственного

растительного сырья, исследуемой фармацевтической продукции) и (или) выставочных образцов,

государственные управленческие учреждения.

В производственных целях разрешается импортировать те лекарственные вещества и лекарственное растительное сырье, данные которых представлены в документах о регистрации конечной продукции, за исключением лекарственных веществ и лекарственного растительного сырья, импортируемых для разработки лекарственной формы или для лекарственных средств, производимых только для экспортирования. В случае импортирования лекарственных веществ и лекарственного растительного сырья производителем лекарственных средств, при предоставлении сертификата об импортировании, лабораторная экспертиза не проводится.

Импорт лекарственных средств, лекарственных веществ, исследуемой фармацевтической продукции и лекарственного растительного сырья разрешается на основании сертификата об импортировании, за исключением предусмотренных настоящей статьей случаев. В случае экспортирования сертификат предоставляется по желанию экспортера. Сертификаты об импортировании или экспортировании выдаются на основании соответствующих экспертных заключений, в установленном Правительством Республики Армения порядке. Правительство Республики Армения устанавливает порядок исследования, осуществляемого для импортирования или экспортирования лекарственных средств, лекарственных веществ, исследуемой фармацевтической продукции и лекарственного растительного сырья и перечень необходимых документов.

На территорию Республики Армения могут быть импортированы зарегистрированные в Республике Армения лекарственные средства, за исключением установленных законом случаев. Лекарственные средства, зарегистрированные в Республике Армения, согласно настоящему Закону, могут быть импортированы в Республику Армения любым субъектом, имеющим лицензию на оптовую торговлю лекарственными средствами.

Порядок и особенности выдачи разрешения параллельного импортирования лекарственных средств устанавливает Правительство Республики Армения.

В выдаче разрешения параллельного импортирования лекарственных средств может быть отказано в отдельных случаях.

Лицо, имеющее лицензию на оптовую реализацию лекарственного средства, в период действия лицензии (в том числе, в период прекращения действия лицензии) не может осуществлять предусмотренную законом аптечную деятельность, за исключением тех случаев, когда создается отдельное юридическое лицо, которое имеет соответствующую лицензию розничной торговли.

5.2.2 Европейский Союз

В Европейском Союзе не существует Кодекса поведения, определяющего правила взаимодействия производителей лекарственных препаратов и дистрибъюторов/аптек с точки зрения конкуренции. При этом существует Кодексы, которые регулируют взаимоотношения отдельных субъектов фармацевтического рынка.

Европейская федерация фармацевтических промышленности и ассоциаций (EFPIA) представляет фармацевтическую промышленность Европы, в которую входят национальные ассоциации и ведущие фармацевтические компании из 33 стран Европы.

EFPIA и ее члены принимая во внимание важность предоставления точной, справедливой и объективной информации о лекарственных средствах с целью принятия, заинтересованными сторонами, рациональных решений в отношении их использования приняла *Кодекс EFPIA HCP по продвижению медикаментов, отпускаемых по рецепту для медицинских работников и для взаимодействия с ними*. Кодекс EFPIA HCP отражает требования Директивы 2001/83/EC, касающейся оптовой продажи лекарственных средств для использования человеком.

Кодекс EFPIA HCP охватывает различные аспекты продвижения лекарственных препаратов, прописанных медицинскими работниками, а также взаимодействие последних с фармацевтическими компаниями. Кодекс EFPIA HCP

стремится обеспечить, чтобы фармацевтические компании проводили продвижение лекарственных препаратов и взаимодействие в добросовестной манере, избегая обманных практик и потенциального конфликта интересов со специалистами в области здравоохранения и в соответствии с действующим законодательством.

В области здравоохранения ЕС разделяет компетенции с государствами-членами, которые несут ответственность за организацию и предоставление медицинских услуг и медицинской помощи на территории стран ЕС. Как следствие, нормативная-правовая среда различается в разных государствах-членах, в том числе в организации распространения лекарственных препаратов. Тем не менее, государства-члены ЕС и заинтересованные стороны в области здравоохранения, такие как национальные службы здравоохранения и фармацевтические компании осуществляют свою деятельность в соответствии с законодательством ЕС.

Законодательство, касающееся распространения лекарственных препаратов, включает принципы надлежащей дистрибьюторской практики (Good Distribution Practice), указанные в Директиве 92/25/EEC и Раздел VII об оптовой продаже лекарственных средств в Директиве 2001/83/ЕС, Директива 2011/62/ЕС по предотвращению проникновения в законную цепочку поставок фальсифицированных лекарственных средств и Руководство по надлежащей дистрибьюторской практике (2013/С 343/01). Следует отметить, что в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) существуют, аналогичные последнему и разработанные в соответствии с законодательством ЕАЭС, «Правила надлежащей дистрибьюторской практики в рамках Евразийского экономического союза», утвержденные Решением Совета Евразийской экономической комиссии от 3 ноября 2016 года № 80.

Однако вышеуказанные документы не затрагивают, в подробности, правила взаимодействия субъектов на фармацевтическом рынке, а именно, производителей лекарственных средств и дистрибьюторов и (или) аптек, в том числе с точки зрения ограничения конкуренции.

Структура раздела «Процесс дистрибуции лекарственных средств» в данных документах аналогична и состоит из следующих подразделов: принцип, оценка поставщика, оценка заказчиков, приемка лекарственных средств, хранение, уничтожение, подготовка к отгрузке, поставка, экспорт. При этом содержание отдельных подразделов могут различаться ввиду специфики действующих законодательств Европейского Союза и ЕАЭС. При этом в вышеуказанном разделе в обоих документах основное внимание уделяется вопросу легального распространения лекарственных средств (например, получение соответствующих лицензий на оптовую продажу).

5.3 Торговые сети

5.3.1 ЕАЭС

Российская Федерация

В декабре 2012 года 7 ведущих отраслевых союзов и ассоциаций участников потребительского рынка (АКОРТ, «Русбренд», «СОЮЗМОЛОКО», «Руспродсоюз», Национальная мясная Ассоциация, Рыбный Союз, Ассоциация производителей и потребителей масложировой продукции), Комитет по потребительскому рынку ТПП РФ и Союз потребителей РФ подписали «Кодекс добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров».

В августе 2013 года Межотраслевым экспертным советом создана Комиссия по применению Кодекса добросовестных практик, в состав которой вошли по три представителя от ассоциаций производителей и розничных торговых сетей, а также три независимых члена.

В апреле 2014 года Комиссия по применению Кодекса утвердила форму дополнительного соглашения к договору поставки и договору об оказании услуг по продвижению потребительских товаров, обеспечивающего внедрение в договорные практики взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками норм Кодекса добросовестных практик. Дополнительное соглашение предусматривает, что стороны договора:

– присоединяются к Кодексу добросовестных практик;

– согласны с применением к правоотношениям между ними Кодекса добросовестных практик включая «Положение о Комиссии по применению Кодекса добросовестных практик»

– согласны на передачу споров по вопросам применения Кодекса добросовестных практик на рассмотрение Комиссии по применению Кодекса в порядке, предусмотренном Положением «О Комиссии по применению Кодекса добросовестных практик».

В июне 2014 года ФАС России письмом №АК 24749/14 от 20.06.2014 сообщила, что «замечаний к тексту дополнительного соглашения не имеет». С начала 2015 года крупнейшие торговые сети, входящие в состав Ассоциации «АКОРТ», подписывают с поставщиками дополнительные соглашения, обеспечивающие внедрение в договорные практики норм Кодекса добросовестных практик.

3 июля 2016 года Президент РФ Владимир Путин подписал Федеральный Закон №273-ФЗ от 03.07.2016 «О внесении изменений в ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» и Кодекс РФ об административных правонарушениях». В связи со вступлением в силу поправок утратила силу часть норм статьи 16 Кодекса, определяющих практики обмена документами при приемке продовольственных товаров, в то время как остальные статьи и нормы Кодекса добросовестных практик продолжают действовать и не требуют адаптации к изменившимся условиям государственного регулирования.

Цели Кодекса добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров:

формирование практик взаимодействия, основанных на принципах добросовестности, при заключении и исполнении договоров между поставщиками и торговыми сетями и обеспечение баланса коммерческих интересов;

повышение эффективности взаимодействия между торговыми сетями и поставщиками и оптимизация издержек по всей цепочке поставок;

создание условий для соблюдения всеми участниками рынка этических правил использования рыночной силы и содействие развитию конкуренции на рынке;

содействие в удовлетворении потребностей покупателей в качественных потребительских товарах.

Текст Кодекса приведен в Приложении Н.

Необходимо отметить, что в остальных странах-участницах ЕАЭС не предусмотрены какие-либо стандарты поведения участников торговых сетей, разработанные саморегулируемыми организациями. При этом в некоторых странах-участницах ЕАЭС такие правила регламентированы законодательством.

Республика Казахстан

В Республике Казахстан в соответствии с Правилами внутренней торговли, утвержденными приказом и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года №264, лишь закреплено понятие торговой сети совокупности двух и более торговых объектов, которые находятся под общим управлением и используются под единым коммерческим обозначением и иными средствами индивидуализации, за исключением торговых рынков.

В свою очередь, торговый объект – это здание или часть здания, сооружение или часть сооружения, торговый рынок, автоматизированное устройство или транспортное средство, специально оснащенные оборудованием, предназначенным и используемым для выкладки, демонстрации товаров, обслуживания покупателей и проведения денежных расчетов с покупателями при продаже товаров. К торговым объектам относят аутлет центры, гипермаркеты, дисконт центры, специализированные магазины, торговые и торгово-развлекательные центры, минимаркеты, супермаркеты, магазины у дома.

Для обеспечения деятельности стационарных торговых объектов необходимо:

1) оснащение удобными подъездными путями и пешеходными доступами к входу;

2) наличие необходимых справочно-информационных указателей;

3) благоустройство и освещение в темное время суток территории, прилегающей к стационарным торговым объектам;

4) обеспечение развитой транспортной инфраструктурой и удобными площадками для стоянки, маневрирования и парковки грузового автотранспорта; стационарные торговые объекты оснащаются погрузочно-разгрузочными площадками или пандусами для разгрузки автотранспорта (за исключением категории 5);

5) соответствие строительным нормам и правилам архитектурно-планировочных решений и конструктивных элементов зданий и строений стационарных торговых объектов и используемого технического оборудования;

6) наличие аварийных выходов, лестниц, инструкций о действиях в аварийной ситуации, системы оповещения и средства защиты от пожара, информационные указатели, обеспечивающие свободную ориентацию покупателей как в обычной, так и в чрезвычайной ситуациях;

7) соответствие санитарным правилам "Санитарно-эпидемиологические требования к объектам оптовой и розничной торговли пищевой продукцией", утвержденными приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 19 марта 2015 года № 230 (Зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 10966), в том числе наличие регулируемых режимов температуры и влажности в помещениях для хранения и реализации продовольственных товаров и продукции общественного питания;

8) соответствие требованиям, установленным действующим законодательством, цехов по производству продукции общественного питания (полуфабрикатов, кулинарных, булочных, кондитерских изделий и блюд), функционирующих в составе стационарных торговых объектов;

9) соответствие общим требованиям безопасности и использование в соответствии с требованиями техники безопасности и эксплуатационной документации изготовителей торгового и холодильного оборудования;

10) соблюдение персоналом стационарных торговых объектов, реализующих продовольственные товары и продукцию общественного питания санитарно-гигиенических требований, а также прохождение медицинских осмотров в соответствии с Правилами проведения обязательных медицинских осмотров, утвержденными приказом исполняющего обязанности Министра национальной экономики Республики Казахстан от 24 февраля 2015 года № 128, зарегистрированным в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 10634;

11) наличие информационных указателей, обеспечивающих возможность перемещения по лестницам, лифтам или пандусам и пользования торговыми залами и помещениями для оказания услуг торговли лицам с ограниченными возможностями;

12) доведение до сведения покупателей в наглядной и доступной форме необходимой и достоверной информации об оказываемых услугах и продаваемых товарах, обеспечивающей возможность их правильного выбора;

13) наличие вывесок с указанием информации о наименовании и роде деятельности субъекта торговли (выполнения работ и оказания услуг), включая его эмблемы, товарные знаки, бренды, размещаемая на недвижимых объектах в местах реализации товаров, оказания услуг и выполнения работ таким субъектом;

14) наличие оборудованных общественных туалетных комнат для покупателей в стационарных торговых объектах с торговой площадью более двух тысяч квадратных метров, с наличием специальных туалетов для инвалидов и других групп населения с ограниченными возможностями передвижения;

15) определение администрациями торговых объектов требований к оформлению вывески, витрин, рекламных материалов, выставочного оборудования и внешнего вида персонала стационарных торговых объектов различных видов и типов с учетом положений постановления Правительства Республики Казахстан от 7 февраля 2008 года «Об утверждении Правил размещения объектов наружной (визуальной) рекламы в населенных пунктах».

Объекты торговой деятельности отвечают правилам техники безопасности, ветеринарным, санитарно–эпидемиологическим, противопожарным и другим требованиям, установленным для соответствующего объекта торговой деятельности.

Размещение торгового оборудования в торговом объекте обеспечивает потребителям свободный доступ к местам торговли, соблюдение требований пожарной безопасности и возможность экстренной эвакуации людей и материальных ценностей в случае аварийной или чрезвычайной ситуации.

В непродовольственных торговых объектах (залах торговых объектов) при продаже вещей (одежда, обувь) создаются условия для их примерки, а для сложно–технических и других товаров, требующих проверки, условия для ее проведения.

Торговля продовольственных товаров осуществляется с соблюдением товарного соседства в упаковке, изготовленной из материалов, включенных в Реестр свидетельств о государственной регистрации в порядке, установленном Правилами государственной регистрации.

Торговый объект оснащается необходимым торговым инвентарем, оборудованием, в том числе средствами измерений, допущенными к применению в соответствии с требованиями Закона Республики Казахстан от 7 июня 2000 года «Об обеспечении единства измерений».

Республика Беларусь

Определение понятия торговой сети закреплено в Законе Республики Беларусь от 8 января 2014 г. № 128-З «О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь».

Согласно данному Закону торговая сеть – это два и более стационарных торговых объекта, которые принадлежат на законном основании одному субъекту торговли либо группе лиц или в которых осуществляется деятельность несколькими субъектами торговли с использованием одного средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг, в том числе на условиях договора комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга).

Стационарный торговый объект – капитальное строение (здание, сооружение), присоединенное к инженерным коммуникациям, или его часть (части), оснащенные торговым оборудованием.

Создание стационарных торговых объектов с торговой площадью четыреста и более квадратных метров, в том числе магазинов современного формата, осуществляется в соответствии со схемами размещения стационарных торговых объектов, стационарных объектов общественного питания, торговых центров, рынков на территории соответствующей административно-территориальной единицы, разрабатываемыми и утверждаемыми городскими (включая Минский городской), районными исполнительными комитетами.

Стационарные торговые объекты с торговой площадью до четырехсот квадратных метров, в том числе магазины шаговой доступности создаются вне зависимости от наличия их на вышеуказанных схемах.

Стационарные торговые объекты должны соответствовать санитарно-эпидемиологическим, противопожарным, природоохранным и иным требованиям законодательства Республики Беларусь.

Стационарный торговый объект считается созданными со дня внесения сведений о них в Торговый реестр.

Кыргызская Республика

Согласно Правилам торговли отдельными видами товаров на территории Кыргызской Республики, утвержденным постановлением Правительства Кыргызской Республики от 30 сентября 2014 года № 560, установлено понятие стационарной торговой сети, определяющейся как сеть торговых объектов, расположенных в специально оборудованных и предназначенных для ведения торговли зданиях и строениях, характеризующаяся постоянством их местонахождения.

В свою очередь, данными правилами устанавливаются требования к функционированию торговых объектов.

Так, торговый объект должен иметь вывеску с указанием его названия на государственном и официальном языках, принадлежности (собственника), режима работы.

На видном месте должна быть вывешена следующая информация:

- извлечения из настоящих Правил и Закона Кыргызской Республики «О защите прав потребителей»;

- наименование субъекта предпринимательства (для физического лица - ФИО), открывшего данный торговый объект.

На торговых объектах должны соблюдаться установленный режим работы и товарный профиль.

Режим работы государственного или муниципального торгового объекта устанавливается по решению соответствующих органов местного самоуправления. Режим работы торгового объекта иной формы собственности, а также частного предпринимателя устанавливается ими самостоятельно, при условии соблюдения требований правопорядка.

Органы местного самоуправления могут определять в соответствии с законодательством Кыргызской Республики дополнительные условия открытия и функционирования объектов торговли и общественного питания на подведомственной территории.

Торговые и производственные помещения торгового объекта оборудуются согласно существующим нормам и правилам и другим требованиям, предусмотренным законодательством Кыргызской Республики.

Приемка товаров по количеству и качеству на торговых объектах должна осуществляться в соответствии с законодательством Кыргызской Республики и документами, подтверждающими безопасность и качество продукции, и сопроводительными документами поставщика (продавца).

Проверка товаров осуществляется с целью определения их качества в порядке, установленном законодательством Кыргызской Республики.

Принятые торговым объектом товары приходуются в день поступления по их фактическому наличию.

При отпуске товаров (продукции) работники торгового объекта должны пользоваться измерительными приборами, поверенными уполномоченными органами метрологической службы Кыргызской Республики.

Торговый объект обязан своевременно в наглядной и доступной форме довести до сведения покупателя необходимую и достоверную информацию о товарах и их изготовителях, обеспечивающую возможность их правильного выбора.

Если приобретаемый покупателем товар был в употреблении или в нем устранялся недостаток (недостатки), покупателю должна быть предоставлена информация об этом.

В торговых объектах, осуществляющих продажу методом самообслуживания, отбор покупателями товаров производится в инвентарную тару (корзины, лотки, тележки). Покупателю запрещается помещать неоплаченный товар в свою сумку до расчета за покупку.

Приобретенные покупателем непродовольственные товары и отобранные для покупки в кредит товары могут храниться в течение времени по договоренности с администрацией торгового объекта.

Приобретенные крупногабаритные товары (мебель, строительные материалы, пианино, холодильники, стиральные машины и другая бытовая техника размером более 1 м х 1 м) покупатель имеет право оставлять на хранение в торговом объекте, но не более чем на одни сутки. По согласованию с администрацией срок хранения за определенную плату может быть продлен.

Личные вещи работников торгового объекта должны храниться в предназначенных для этой цели местах, отделенных от торговых помещений.

При продаже непродовольственных товаров для личного пользования (одежда, обувь, трикотажные изделия и др.) должны быть созданы условия для их примерки, а для сложно-технических и других товаров, требующих проверки, - условия для ее проведения.

На реализуемые товары торговый объект обязан иметь соответствующие документы, с указанием в них реквизитов поставщика, количества поступившего товара, цены, общей суммы.

Продажа товаров и продукции в торговых объектах должна производиться точным весом с использованием поверенных в установленном порядке средств измерений веса, массы, длины, объема и т.д., полной мерой, правильным расчетом с покупателями. Продовольственные и непродовольственные товары, ввозимые на территорию Кыргызской Республики, реализуются при наличии соответствующих документов, подтверждающих их таможенное оформление, а также товары, подлежащие обязательному подтверждению соответствия, реализуются при наличии документов, удостоверяющих безопасность продукции.

Субъекты торговой деятельности обязаны соблюдать с учетом профиля и специализации своей деятельности требования, установленные данными Правилами.

Ассортимент предлагаемых к продаже товаров, перечень оказываемых услуг, а также формы обслуживания определяются торговым объектом самостоятельно, в соответствии с профилем и специализацией своей деятельности.

Работники торговых объектов, реализующие продовольственные товары, проходят медицинское освидетельствование и гигиеническое обучение, которые проводятся сотрудниками, ответственными за санитарное состояние объекта, а также должны осуществлять реализацию продовольственных товаров в специальной одежде.

Руководитель торгового объекта несет персональную ответственность за организацию деятельности торгового объекта в соответствии с законодательством Кыргызской Республики.

Субъект торговой деятельности должен располагать необходимыми помещением, оборудованием и инвентарем, обеспечивающими при их хранении и реализации сохранение качества и безопасности товаров в соответствии с требованиями технических регламентов и стандартов, а также возможность

правильного выбора покупателем товаров. Температурный режим и сроки хранения товара должны соответствовать требованиям, установленным производителем продукции.

Если деятельность, осуществляемая субъектом торговой деятельности, подлежит лицензированию, то он представляет информацию о номере и сроке действия лицензии, а также об органе, выдавшем ее.

Указанная информация размещается в удобных для ознакомления покупателей местах, как в стационарных торговых объектах, так и при осуществлении торговли во временных помещениях, на ярмарках, с лотков и в других случаях, если торговля осуществляется вне постоянного местонахождения продавца.

К продаже не допускаются:

1) товары, содержащие объекты интеллектуальной собственности, изготовленные с нарушением авторских и (или) смежных прав или с незаконным использованием чужого товарного знака;

2) товары, изъятые из оборота;

3) подакцизные товары, подлежащие маркировке в установленном порядке, без наличия на них акцизных марок;

4) товары ненадлежащего качества, не отвечающие требованиям безопасности и не соответствующие техническим регламентам и другим нормативным документам;

5) товары с истекшим сроком годности;

6) иные товары, запрещенные к продаже законодательством Кыргызской Республики.

При продаже товаров покупателю предоставляется возможность самостоятельно или с помощью продавца ознакомиться с информацией о безопасности продукции.

Покупателю предоставляется возможность проверить качество, комплектность, меру, массу, объем и цену приобретаемых товаров, их удобства, а также получить информацию по безопасному и правильному их использованию. Продавец в таких

случаях предоставляет покупателю контрольно-измерительные приборы, в том числе для самостоятельной проверки указанных характеристик, и, при необходимости, способствует направлению их на экспертизу.

Продавец обеспечивает наличие четко оформленных ценников на реализуемые товары, с указанием наименования товара, цены за единицу длины, площади, объема, массы нетто или единицу товара.

Цены на товары определяются субъектами торговой деятельности самостоятельно.

Продавец предлагает покупателю услуги, связанные с продажей товаров, которые могут быть включены в стоимость товара. При этом покупателю предоставляется возможность отказаться от услуг, предлагаемых при продаже товара, а также потребовать от продавца возврата сумм, уплаченных за услуги, предоставленные без его согласия.

Продавец передает покупателю товар надлежащего качества в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки, в определенном наборе (комплект товаров) и комплектности с относящимися к товару документами и принадлежностями.

При продаже товара с условием о его принятии покупателем в определенный срок продавец не может продать товар другому покупателю в течение этого срока. Если иное не предусмотрено договором между продавцом и покупателем, неявка покупателя или несовершение иных необходимых действий для принятия товара в течение определенного договором срока могут рассматриваться продавцом как отказ покупателя от приобретения товара.

Республика Армения

Определение понятия торговой сети не закреплено В Законе Республики Армения от 21 декабря 2004 года №ЗР-134 «О торговле и услугах».

В Законе есть понятие «дилер» – продавец, занимающийся розничной торговлей продукции, входящий в сеть продаж товаров организации и являющийся

ее агентом. Однако понятие **сеть продаж** не расрывается как в понятийной так и содержательной частях Закона.

5.3.2 Австралия

Австралийская комиссия по вопросам конкуренции и защиты потребителей (Australian Competition & Consumer Comission, ACCC) ответственна за контроль соответствия деятельности субъектов положениям Продовольственного Кодекса поведения (Food and Grocery Code of Conduct) в соответствии с секцией 51AE Закона о конкуренции и прав потребителей от 2010 года.

Кодекс регулирует взаимоотношения между продуктовыми розничными торговыми сетями, оптовыми торговыми фирмами и поставщиками. Кодекс содержит нормы, касающиеся договоров поставки продовольственных товаров, платежей, расторжения договоров, разрешения споров, а также ряд других вопросов.

Цель Кодекса:

– оказание содействия в вопросах регулирования стандартов делового поведения в цепочке поставок продовольственных товаров для создания и поддержания доверия и сотрудничества по всей этой цепочке;

– обеспечение прозрачности и определенности в коммерческих операциях в цепочке поставок продовольственных товаров и свести к минимуму споры, возникающие из-за отсутствия определенности в отношении коммерческих условий, согласованных между сторонами;

– обеспечение эффективного, справедливого и равноправного процесса разрешения споров для инициирования и расследования жалоб и разрешения споров, возникающих между розничнными торговыми сетями или оптовой торговой фирмой и поставщиками;

– поощрять и поддерживать добросовестность в коммерческих отношениях между розничными торговыми сетями, оптовыми торговыми фирмами и поставщиками.

Это добровольный кодекс, так как относится только к розничным торговым сетям и оптовым торговым фирмам, которые решили присоединиться к Кодексу, направив письменное уведомление АССС.

Для целей Кодекса:

продовольственные товары - широкий спектр розничных продуктов, включая продукты питания, продукты для уборки, напитки, туалетные принадлежности и другие предметы домашнего обихода. Тем не менее, продовольственные товары не включают в себя алкогольные напитки;

договор о поставке продовольственных товаров – договор между розничной торговой сетью или оптовой торговой фирмой и поставщиком на поставку продовольственных товаров для рынка супермаркетов. Этот термин включает как сам договор так и любое соглашение, заключаемое в соответствии с договором;

розничная торговая сеть является юридическим лицом, которое занимается супермаркет бизнесом и осуществляет розничную реализацию продовольственных товаров, либо закупает продовольственные товары у поставщиков для перепродажи лицам, занимающимся супермаркет бизнесом;

оптовая торговая фирма является юридическим лицом, которая покупает продовольственные товары у поставщиков для последующей реализации лицам, занятым в супермаркет бизнесе;

поставщик – лицо, занимающееся поставкой продовольственных товаров для розничной продажи другим (в том числе другим бизнесам).

супермаркет бизнес – означает бизнес в котором лицо продает потребителям хлеб, готовые зерновые завтраки, сливочное масло, яйца, муку, свежие фрукты и овощи, свежее молоко, мясо, рис, сахар и другие продукты питания.

Защита поставщиков

Кодекс обязывает соблюдение определенных норм поведения, которые охватывают весь жизненный цикл отношений между розничными торговыми сетями, оптовыми торговыми фирмами и поставщиками. Кодекс:

– устанавливает минимальные обязательства для розничных тоговых сетей и оптовых торговых фирм в части составления договоров поставки продовольственных товаров;

– требует от розничных торговых сетей и оптовых торговых фирм действовать законно и добросовестно;

– запрещает розничным торговым сетям угрожать поставщикам срывом или прекращением контракта без обоснованных причин;

– устанавливает минимальные стандарты поведения для розничных торговых сетей при работе с поставщиками, по таким условиям как оплата, делистинг, стандарты и спецификации для свежих продуктов, а также распределение полочного пространства;

– устанавливает требования розничным торговым сетям и оптовым торговым фирмам в части обеспечения ежегодного обучения работников, чья роль включает в себя непосредственное участие в процессе покупки продовольственных продуктов, а также их руководителей касательно требований Кодекса.

Присоединение к Кодексу

Розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма может присоединиться к Кодексу направив письменное уведомление АССС о том, что он согласен на обязательность Кодекса.

Если несколько компаний из группы компаний желают быть связанными настоящим Кодексом, каждая компания должна предоставить письменное уведомление о присоединении к Кодексу.

Розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма могут прекратить быть связанными с Кодексом, направив письменное уведомление в АССС.

Поставщики не обязаны присоединяться к Кодексу, так как их интересы будут учтены при работе с розничным продавцом или оптовой торговой фирмой, которые согласились быть связанным с положениями Кодекса.

Договор о поставках продовольственных товаров

Розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма не должны заключать договор поставки продовольственных товаров (далее - Договор), если такой договор не заключается в письменной форме. Положения Кодекса не определяет содержание условий договора, и является предметом переговоров сторон.

Розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма не может вносить изменения в Договор в одностороннем или ретроспективном порядке за исключением отдельных положений, предусмотренных Кодексом.

Договор, заключаемый между поставщиком и розничной торговой сетью или оптовой торговой фирмой не должен вступать в силу если не содержит следующие положения:

– любые требования розничной торговой сети или оптовой торговой фирмы касательно доставки товаров;

– обстоятельства, при которых розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма может отклонить товар;

– период времени в течение которого розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма должна произвести платеж поставщику за товары, а также обстоятельства, при которых платеж или часть платежа могут быть отозваны или отсрочены;

– срок действия договора, если срок действия договора ограничен по времени;

– количественные и качественные требования к товару;

– обстоятельства (если таковые имеются), при которых договор может быть расторгнут сторонами.

Переходные положения

Любые новые договора о поставках продовольственных товаров заключенные после того, как розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма соглашается быть связанным с положениями Кодекса, должны соответствовать требованиям Кодекса.

Однако Кодекс также разрешает внесение изменений в существующие договора в целях соответствия положениям Кодекса. После присоединения к Кодексу, розничные торговые сети имеют 6 месяцев, а оптовые торговые фирмы имеют 18 месяцев, чтобы предоставить поставщикам предлагаемые изменения к существующим договорам поставки продовольственных товаров в целях соответствия требованиям Кодекса.

В Договор должны быть внесены изменения в течение 6 месяцев после того как поставщик примет предлагаемые изменения. Если в договор не будут внесены изменения в указанный срок, то положения Кодекса автоматический применяются к розничным торговым сетям в течение 12 месяцев и к оптовым торговым фирмам в течение 24 месяцев после того, как они присоединились к Кодексу.

Платежи поставщикам

Розничная торговая сеть должна заплатить поставщику за поставленные и принятые товары в пределах сроков, установленных в Договоре, либо в течение разумного срока после получения счета на оплату от поставщика.

Требование платежей от поставщиков

Плата за сокращение количества продовольственных товаров

Розничная торговая сеть не должна вступать в Договор в котором требуется от поставщика покрывать расходы за сокращение количества продовольственных товаров, которое может возникнуть в случае потери продовольственных товаров после того, как розничная торговая сеть приняла их, или при краже, других вариантов потери или бухгалтерской ошибки.

Розничной торговой сети не запрещается обсуждать и принимать совместно с поставщиком меры для снижения риска возникновения сокращения количества товаров.

Плата за убыль

Розничная торговая сеть не должна требовать от поставщика произвести оплату за убыль продовольственных товаров, понесенную на территории розничной торговой сети или его контрагентов, если это не предусмотрено Договором.

Платежи как условие того, чтобы быть поставщиком

Розничная торговая сеть не должна прямо или косвенно требовать от поставщика оплаты за складское хранение или за ввод товарной позиции на полку. Исключением могут быть случаи когда оплата:

– производится в отношении промоушна;

– требуется согласно соответствующему Договору;

– производится в отношении продовольственных товаров, которые не были на складском хранении, показаны или расположены в полках розничной торговой сетью в течение предыдущих 365 дней в 25% или более из своих магазинов;

– является разумной с учетом затрат и рисков розничной торговой сети, связанных со складским хранением, показом или расположением в полках.

Платежи за промоушн

Розничная торговая сеть не должна прямо или косвенно требовать от поставщика финансировать часть расходов или все расходы на промоушн, если это не предусмотрено Договором или финансирование является разумным при конкретных обстоятельствах.

При определении того, является ли разумным при конкретных обстоятельствах финансирование, внимание должно быть следующему:

– вероятные выгоды для поставщика от промоушна;

– вероятные выгоды для розничной торговой сети от промоушна;

– расходы, понесенные или взносы, внесенные, розничной торговой сетью для промоушна.

Платежи за более привлекательное позиционирование продовольственных товаров

Розничная торговая сеть не должна требовать от поставщика произвести платежи за более привлекательное позиционирование продовольственных товаров или увеличение полочного пространства за исключением случаев когда:

– оплата производится согласно требованиям соответствующего Договора;

– Договор устанавливает конкретные обстоятельства, при которых может потребоваться оплата;

– оплата является разумной с учетом дополнительных преимуществ (если таковые имеются) для поставщика или затрат и рисков для розничной торговой сети, связанных с выделением дополнительного или другого полочного пространства.

Платежи за деятельность розничной торговой сети

Розничная торговая сеть не должна прямо или косвенно требовать от поставщика покрыть любые расходы, связанные с определенными обстоятельствами (визит покупателя к поставщику; графическое оформление или дизайн упаковки; исследования рынка или потребителей; открытие или переоборудование магазина), если это не предусмотрено Договором или оплата является разумной при конкретных обстоятельствах.

При определении того, является ли разумным при конкретных обстоятельствах оплата, внимание должно быть следующему:

– вероятные выгоды для поставщика от деятельности розничной торговой сети;

– вероятные выгоды для розничной торговой сети от деятельности розничной торговой сети;

– расходы, понесенные или взносы, внесенные, розничной торговой сетью для деятельности розничной торговой сети.

Прочие обязательства Кодекса

Кодекс также предоставляет поставщикам дополнительную защиту, охватывая:

– промоушн, финансируемый поставщиком;

– стандарты производства свежей продукции;

– требования к маркировке;

– изменения к процедурам в цепочке поставок;

– распределение полочного пространства;

– защита и передача интеллектуальной собственности;

– конфиденциальная информация;

– угрозы срыва или прекращения Договора.

Обязательства по соблюдению добросовестности и законности

В соответствии с Кодексом, розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма должна выстраивать деловые отношения с поставщиками на приницпах добросовестности и законности.

Розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма не должны заключать Договор, который содержит положения, ограничивающие или исключающие обязательство действовать добросовестно, а если это имеет место, то такие положения не имеют силы.

При определении того, действует ли розничная торговая сеть или оптовая торговая фирма добросовестно в работе с поставщиком, следующие обстоятельства могу быть приняты во внимание:

– являются ли деловые отношения розничной торговой сети или оптовой торговой фирмы с поставщиком не принудительными;

– учитывается ли в деловых отношениях розничной торговой сети или оптовой торговой фирмы с поставщиком признание необходимости определенности в отношении рисков и издержек, касающихся торговли, особенно в отношении производства, доставки и оплаты;

– действовал ли поставщик в работе с розничной торговой сетью или оптовой торговой фирмой добросовестно.

Жалобы, медиация и арбитраж

Кодекс предусматривает возможность для поставщиков подавать жалобы розничным торговым сетям и оптовым торговым фирмам.

Жалоба должна быть в письменной форме, а также включать в себя идентификационные данные, контактные данные поставщика, или лица, выступающего с жалобой от имени поставщика, подробности поведения, вызвавшего жалобу, в том числе положение Кодекса, имеющего отношение к жалобе, вместе с любыми документами или любой информацией, которые помогли бы расследованию жалобы.

Поставщик может подать на медацию или арбитраж в отношении жалобы или спора относительно вопроса, охватываемого Кодексом. Однако, если поставщик начал процесс подачи жалобы, как указано выше, поставщик не должен подавать на медиацию или арбитраж пока процесс подачи жалобы не будет завершен.

Медиация или арбитраж для целей Кодекса должны проводиться в соответствии с правилами Института арбитров и медиаторов Австралии.

5.4 Выводы

Проведенный анализ показывает, что саморегулирование на таких рынках как торговля автомобильной продукцией, фармацевтика и торговые сети в отдельных государствах-членах ЕАЭС, в частности, в Российской Федерации, нашло отражение в форме принятия Кодекса поведения, принятого основными участниками данных рынков.

Во всех других государствах-чденах ЕАЭС отсутствуют стандарты поведения, разработанные саморегулируемыми организациями. Между тем, отдельные аспекты взаимоотношений субъектов рынка регламентированы принятыми в этих странах нормативно-правовыми актами, но они не покрывают в полной мере все нюансы взаимоотношений, которые детально прописаны в Кодексах поведения, разработанных в отдельных отраслях РФ.

Вместе с тем, в странах ОЭСР урегулирование взаимоотношений между отдельными субъектами рынка путем внедрения саморегулирования было принято не во всех вышеуказанных рынках.

В частности, в Европейском Союзе не существует Кодекса поведения, принятого всеми или отдельными автопроизводителями и дилерами Европы, так как на неоднократные предложения Европейского Совета по продаже и ремонту автомобилей (CECRA) рассмотреть и принять подобный документ был получен отказ от автопроизводителей.

Для обеспечения эффективной конкуренции применительно к рынкам продажи, гарантийного ремонта и технического обслуживания автомобилей в ЕС действуют Регламенты ЕС и дополнительные разъяснения к ним. В Европейском Союзе не

существует Кодекса поведения, определяющего правила взаимодействия производителей лекарственных препаратов и дистрибъюторов/аптек с точки зрения конкуренции. При этом существует Кодекс EFPIA HCP, который охватывает различные аспекты продвижения лекарственных препаратов, прописанных медицинскими работниками, а также взаимодействие последних с фармацевтическими компаниями.

В Австралии принят Кодекс, который по-сути может считаться примером саморегулирования в отрасли. Данный Кодекс регулирует взаимоотношения между продуктовыми розничными торговыми сетями, оптовыми торговыми фирмами и поставщиками, и содержит нормы, касающиеся договоров поставки продовольственных товаров, платежей, расторжения договоров, разрешения споров, а также ряда других вопросов.

6 Анализ и оценка передовых методов (инструментария) исследования (анализа) товарных рынков и результатов его применения в отдельных государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС

Передовые методы (инструментарий) исследования (анализа) товарных рынков связаны с особенностями рынка, его структурой, административными барьерами для входа и выхода бизнес-структур на соответствующий рынок и из него, проявляющимися, в том числе в виде разрешительных процедур, продвижением продукции самими предпринимателями и ее инновационной составляющей, а также поведением иных участников рынка.

Данные особенности должны быть использованы и учтены при оценке воздействия различных положений и норм регулирования на конкуренцию, таких

как правила о создании индивидуальных предпринимателей и коммерческих негосударственных юридических лиц, о рекламе, обычаях делового оборота применяемых на соответствующем рынке, особенностях предоставляемых товаров, оказываемых услуг и выполняемых работ, а также исключительных правах на них.

При этом необходимо учитывать, что указанные факторы, влияющие на конкуренцию, имеют значение для принятия каких-либо мер государственным аппаратом в целях повышения уровня конкуренции, что немаловажно в настоящее время для государств-членов ЕАЭС.

Полагаем необходимым рассмотреть особенности и результаты каждого из методов исследования уровня конкуренции, в том числе на примере стран ОЭСР и ЕАЭС.

6.1 Страны ОЭСР

Одним из основных методов оценки уровня конкуренции и монополизации на рынке является ***метод определения «рыночной силы»*** той или иной бизнес-структуры (market power).

В США *рыночная сила (монопольная сила)* означает возможность предприятия без каких-либо ограничений получать монопольную сверхприбыль посредством снижения объема выпуска продукции и увеличении цены за единицу продукции. Для получения такой силы компании используют ограничение конкуренции.

В зависимости от рыночной силы выделяются следующие типы рынков (см. таблицу 9).

Таблица 9 – Типы рынков

Тип рынка (отрасли)	**Характер и интенсивность конкуренции.**	**Примеры**
Чистая монополия	На долю единственной фирмы приходится 100% рынка.	Электро-водоснабжение; телефонная связь; коммунальные услуги
Доминирующая фирма	На долю одной из фирм приходится от 50 до 100% рынка, на котором отсутствует конкурент, приближающийся к ней по размерам и доле рынка.	Суп-концентрат («Campbell»); лезвия для бритв («Gillette»); большинство местных газет; больницы.

Прочная олигополия	Совокупная доля четырех крупнейших фирм на рынке составляет от 60 до 100%.	Производство меди, алюминия; местные банки; журналы.
Свободная олигополия	Совокупная доля четырех крупнейших фирм составляет 40% и менее.	Лесная, мебельная промышленность; инструменты; журналы
Монополистическая Конкуренция	Доля каждого конкурента на рынке составляет 10%	Розничная торговля; одежда
Чистая конкуренция	Свыше 50 компаний с незначительной долей на рынке.	Пшеница, кукуруза.

Чистая монополия и доминирующее положение характерно для предпринимателей, использующих незаконную ценовую политику, поскольку они занимают от 50 до 100 процентов доли на соответствующем рынке. Данное обстоятельство связано с тем, что указанные субъекты обладают возможностью влиять на рынок и самостоятельно устанавливать цены.

Использование предприятиями рыночной (монопольной) силы и ведение монопольной ценовой политики обусловило принятие в США первых антитрестовских законов, которые признали незаконной практику искусственного занижения цен компанией в целях последующего установления монопольно-высоких цен после вытеснения конкурентов с рынка.

При определении рыночной силы предприятия анализируется сам факт или попытка искусственного завышения, или занижения цены на товар, услугу или работу со стороны этого субъекта. Однако попытку таких действий на практике доказать очень тяжело, что приводит к сложностям при классификации деяний и принятии соответствующих мер по устранению нарушений добросовестной конкуренции.

Отдельно следует отметить, что занижение цены для получения монопольного положения на рынке субъектами предпринимательства очень рискованно ввиду возможности приведения таких действий к непокрытию реальных расходов и, тем самым, нанесению имущественных убытков.

В целом метод определения рыночной силы достаточно сложный, поскольку предприниматель неограничен в ведении ценовой политики, за исключением сфер со строго установленными тарифами.

Для установления рыночной силы в США применяется методика, в соответствии с которой определяется законность или незаконность ценовой политики.

В свою очередь, ценовая политика зависит от соотношения затрат на единицу товара (услуги, работы) и непосредственной его цены на рынке, при котором законность обуславливается равностью стоимости и цены, либо завышением последней. Демпинг же цены ее принято ассоциировать с занижением стоимости продукции.

Вместе с тем, как показывает судебная практика в США, такое искусственное занижение цен допускается лишь когда деятельность субъекта предпринимательства зависит от колебания курсов валют на рынке и представляет собой большую часть соответствующего рынка. В данном случае используется количественный метод определения рыночной силы указанного субъекта, требующий учета соотношения общих затрат предприятия и полученной прибыли в целом (например, в сфере реализации скоропортящихся товаров, сезонной продукции и др.).

Применение антимонопольными органами США мер по устранению рыночной силы субъектов бизнеса, использующих незаконную ценовую политику, привело к тому, что данные субъекты начали применять *неценовые методы для укрепления своей позиции на рынке.*

Такие методы предусматривают, что предприятия используют организационные, производственные и иные ресурсы (стратегические ресурсы) для изменения рынка, повышения своей рыночной силы и установления монополии.

Использование субъектами предпринимательства стратегических ресурсов предполагает издержки, которые компенсируются получением рыночной силы, в целях поддержания уровня цен выше себестоимости (для доминирующей фирмы или жесткой олигополии).

При этом в ряде случаев, например, согласно судебной практике США использование стратегических ресурсов признается законным, когда это может дать потребителям определенные блага. Например, при экономии на масштабах производства, снижении его издержек в расчете на единицу продукции по мере роста размеров предприятия или фирмы, включающей несколько предприятий.

Таким образом, при разборе антитрестовских дел судами в США детально изучается возможность экономии на масштабах на рынке, что оказывает существенное воздействие на их решение о законности действий субъектов предпринимательства, имеющих большую долю рынка.

Среди методов оценки уровня конкуренции в отдельных странах ОЭСР можно отметить **методы определения барьеров для входа на рынок и выхода с рынка**.

При этом данный метод предусматривает исследование влияния таких барьеров на:

– масштаб и скорость проникновения новых конкурентных предприятий на рынок;

– размер экономической прибыли действующих на рынке предпринимателей.

В случае если такие барьеры сильны, они являются выгодными для лиц, уже действующих на рынке, в результате чего принцип свободной конкуренции в стране нарушается. Наличие таких барьеров дает им возможность поднимать цены на продукцию и получать хорошую прибыль и рыночную власть. Таким образом, высокие барьеры приводят к высокому уровню доходности участников соответствующего рынка.

Например, в законодательстве некоторых стран ОЭСР (Венгрия, Швеция, Великобритания, Австралия) закреплены барьерные нормы, ограничивающие либо запрещающие вход предпринимателей на соответствующий рынок, такие как возможность открытия бизнеса в зависимости от количества жителей населенного пункта, ограничение или запрет на частную торговлю определенными видами товаров (например, частные аптеки), запрет на вход новых компаний на определенный рынок услуг (к примеру, в сфере телевещания), ограничения на

занятие определенными видами деятельности (адвокат, бухгалтер, архитектор, инженер, фармацевт) и др.

Согласно зарубежной практике установление таких барьеров, даже в целях поддержки малого и среднего бизнеса либо иного сектора рынка, наносят вред уровню конкуренции на соответствующем рынке и экономическому росту в целом. Так, в некоторых странах ОЭСР (Франции, Италии, Испании, Нидерландах, Японии) закреплены барьерные нормы, ограничивающие открытие и деятельность крупных розничных магазинов (например, ограничение часов их работы), что оказало негативное влияние на развитие данного рынка. Позже в Японии некоторые ограничения в отношении крупных розничных магазинов были сняты.

В США некоторые предприятия в области связи пытались ограничить, и даже запретить доступ других предпринимателей к своим сетям, что негативно сказалось на уровне конкуренции на рынках предоставления услуг связи и Интернета в стране *(постановление Федеральной комиссии по связи США (август 2005 года)*.

В случае же если барьеры для входа на рынок и выхода с рынка отсутствуют или слабы, конкурентное поведение сохраняется ввиду обеспечения возможности создания и функционирования новых субъектов предпринимательства.

Так, в Германии были устранены многие барьеры и ограничения для входа на рынок фармацевтических услуг на местном уровне, благодаря чему потребителям были обеспечены более легкий доступ к данным услугам и возможность выбора между поставщиками, что положительно сказалось на состоянии конкуренции.

Также в Германии согласно закону об энергетике 1998 года были отменены ограничения по розничной торговле электроэнергией и природным газом, в результате чего наблюдалось повышение конкуренции и снижение тарифов за электроэнергию.

Между США и ЕС было заключено Соглашение об «открытом небе», согласно которому были сняты ограничения по количеству авиакомпаний, обслуживающих данные регионы, странам их происхождения, а также их назначению, что также оказало благоприятное влияние на конкуренцию в данной сфере.

Необходимо отметить, что существует мнение, согласно которому сильные барьеры для выхода из рынка направлены, наоборот, на повышение конкуренции на рынке. Это связано с тем, что если трудности выхода с рынка сопряжены с несением издержек, то вытесняемые с рынка предприятия будут активно действовать для укрепления на соответствующем рынке.

Примером барьера для входа на рынок может послужить требование об обязательности прохождения квалификационных экзаменов в местном совете для начала собственной юридической или медицинской практики в каком-либо штате, что создает трудности в их возможности переезда в другой штат.

В зависимости от наличия и уровня барьеров входа на рынок различают следующие виды рынка:

– со свободным входом, где для действующих предприятий не устанавливаются никакие преимущества по сравнению с лицами, намеревающимися выйти на рынок;

– с неэффективными барьерами для входа, когда такие барьеры присутствуют, но не оказывают положительного воздействия на экономическое положение действующих предпринимателей;

– с эффективными барьерами для входа;

– с блокированным входом, когда вход новых субъектов на рынок не допускается.

Сами барьеры также можно классифицировать, разделив их на две группы:

1) нестратегические барьеры, к которым относят:

административные («правительственные») барьеры – установленные государством и обязательные к соблюдению правила поведения на рынке, связанные с необходимостью внесения платежей в бюджет за получение определенных государственных услуг, в том числе по государственной регистрации, лицензированию, сертификации и др.

Последствиями таких барьеров являются:

– прямые и косвенные экономические потери;

– возможность злоупотребления полномочиями представителей государственного аппарата в пользу определенных субъектов предпринимательства;

– институциональные барьеры, к которым относятся: лицензирование деятельности предприятия, государственный контроль за ценовой политикой и уровнем доходности, государственное ценообразование, а также затраты на процедуры реабилитации и банкротства при выходе из рынка. В целом процесс выхода из рынка сопряжен с высоким риском, который может привести к уменьшению числа предприятий, возникновению рыночной силы определенных субъектов и снижению конкуренции;

– социально-экономические барьеры;

2) стратегические барьеры, создающиеся самим предприятием, и носящие субъективный характер.

В целом последствием наличия барьеров для входа на рынок может стать необоснованное увеличение рыночной силы уже функционирующих на рынке предприятий, которые могут вести недобросовестную ценовую политику, необоснованно завышать либо занижать цены.

В этой связи при определении уровня конкуренции на рынке особо важно определять законность и обоснованность каждого барьера для входа на рынок и выхода из него и его последствия для состояния конкуренции.

Следующим из основных методов исследования уровня конкуренции, используемым в странах ОЭСР, является анализ правового регулирования рекламы и маркетинга.

Во многих странах, в том числе и **в США** введены нормы, посвященные регламентированию разрешений либо ограничений рекламы и маркетинга определенных товаров, услуг и работ.

Например, сопоставительная реклама (при которой идет сравнение товара субъекта с товаром его конкурента) может быть разрешена только при условии подтверждения достоверности и обоснованности приводимых данных независимым органом.

Жалобы на ложную и мошенническую рекламу в США рассматриваются такой организацией как Бюро защиты потребителей Федеральной торговой комиссии. Такая процедура позволяет компаниям делать те заявления, которые они считают нужными, и в то же время обеспечивает систему сдержек и противовесов в целях защиты прав и интересов потребителей.

Касательно несопоставительной рекламы (без сравнения с другим товаром) следует отметить, что в некоторых странах может быть установлен запрет на рекламу фармацевтической, алкогольной и табачной продукции, а также услуг архитекторов, адвокатов, ветеринаров и врачей.

Например, в некоторых странах ОЭСР действуют ограничения на рекламу услуг ветеринаров, аудиторов, которые не вправе представлять в Интернете свои фамилии и другую контактную информацию в целях получения заказов.

Также в ЕС рассматривается вопрос введения ограничения на рекламу пива, который сводится к запрету рекламировать его полезные свойства, в целях охраны здоровья, а также повышения налогообложения пивоваренной промышленности. Следует отметить, что такие ограничения не способствуют развитию конкуренции и ограничивает выбор потребителя.

В США фармацевтические компании ограничены в размещении рекламы лекарств, отпускаемых по рецепту, на телевидении, в журналах и других средствах информации. Например, для рекламы новых лекарственных средств необходимо ждать два года с даты их выпуска.

Однако необходимо отметить, что в некоторых случаях ограничения на рекламу являются обоснованными. При этом необходимо учесть, что с другой стороны это может препятствовать распространению ценной информации о качествах и характеристиках товаров, работ и услуг.

Предполагается, что в целом ограничения на рекламу должны носить дифференцированный характер в зависимости от вида средства массовой информации, в котором она будет размещена, либо от времени суток ее трансляции.

Анализ регулирования вопросов рекламы также показывает введение норм жесткого регламентирования прямого маркетинга, осуществляемого по электронной почте, факсимильной и телефонной связи, и напрямую адресованного потребителю, либо запрета на него ввиду приведения использования такой рекламы к нарушению неприкосновенности частной жизни.

Однако для субъектов предпринимательства такой вид распространения информации о себе и предложения своих товаров и услуг является наименее затратным и наиболее удобным.

Представляется, что введение жестких ограничений или прямого запрета на такой вид рекламы может оказать негативное влияние на деятельность малых и средних предприятий и, тем самым, на уровень конкуренции.

Следующим методом анализа уровня конкуренции на рынке является ***изучение уровня саморегулирования на соответствующем рынке.***

В целом саморегулирование обладает рядом преимуществ, таких как обеспечение тесного сотрудничества между субъектами предпринимательства, повышение их авторитета и уровня доверия к ним, возможность обеспечения надлежащего качества товаров и услуг и контроля за ними и др.

Саморегулирование дает возможность уменьшить уровень нормативно-правового регулирования сферы, обеспечить его гибкость и уменьшить затратность. Достигнутые в рамках саморегулирования между участниками рынка соглашения о конструкции и стандартах способны повысить уровень конкуренции. Таким образом, во многих областях саморегулирование потенциально может обеспечивать рост эффективности, ускорение инновации и повышение прибыльности.

Например, в 1998 году Австралия создала новую систему саморегулирования в области рекламных стандартов, создав Совет по рекламным стандартам и Совет по рекламным претензиям. Сегодня эти организации отвечают за жалобы потребителей по поводу содержания рекламы.

Также в Австралии в интересах потребителей было введено саморегулирование в отрасли связи, предусматривающее совместную разработку технических стандартов и операционные договоренности.

В США в 1998 году отрасль перьевых и пуховых изделий была переведена на саморегулирование, в результате чего отрасль сама стала определять стандарты маркировки.

В ЕС существует тенденция ужесточения норм регулирования в пивоваренной промышленности, включая гармонизацию стандартов в разных странах-членах ЕС в целях уменьшения потребления пива, согласно которой предполагается увеличивать налоги и запретить рекламу на пиво. Между тем, по мнению предпринимателей – производителей пива, более целесообразным представляется введение в пивной промышленности саморегулирования, что не нанесет вреда давним европейским традициям и конкурентоспособности отрасли.

Однако необходимо отметить, что саморегулирование может негативно сказываться на уровне конкуренции. Так, данный институт по своей сути объединяет и сталкивает между собой конкурентов на определенном рынке, что может привести к заключению антиконкурентных соглашений в области ценообразования, производства товара, недопущению появления новых конкурентов, ограничению инноваций.

Таким образом, предоставление разрешения на сотрудничество имеет потенциальный недостаток, создавая условия для антиконкурентного сговора независимо от числа участников рынка.

Кроме того, необходимо учитывать вопрос установления саморегулируемыми организации определенных стандартов. Если принятие стандартов носит добровольный характер, это может снизить вероятность антиконкурентных последствий. Однако если принудительно, то может возникнуть вероятность антиконкурентных действий, так как отраслевые ассоциации могут использовать эти стандарты для возведения барьеров на пути к конкуренции.

Например, в США были случаи недопущения на рынок потенциальных конкурентов. К примеру, американское антитрестовское дело 1988 года «Аллайд тьюб энд кондуит корпорейшн» против «Индиан хед инкорпорейтед».

В данном деле «Аллайд тьюб» установила стандарты для стальных рукавов электропроводки в зданиях и эти стандарты были включены в кодексы безопасности местных органов власти. Новый участник рынка предложил дешевый и высококачественный пластиковый рукав. Производители стальных рукавов коллективно договорились проголосовать против новичка на годовом собрании ассоциации. Скоординированное ассоциацией решение было принято, что нанесло существенный вред конкуренции.

Также в США Американская медицинская ассоциация ввела нормы для врачей. Эти правила устанавливают ограничения по рекламе, оказанию услуг пациентам и ценовой конкуренции между врачами. В 1979 году Федеральная торговая комиссия США постановила, что эта форма саморегулирования нарушает антитрестовское законодательство США, ограничивая конкуренцию между врачами и появление новых форм конкуренции в области здравоохранения.

В связи с вышеизложенным представляется необходимым в области саморегулирования установить добровольность разрабатываемых стандартов отрасли.

Одним из методов определения уровня конкуренции, используемым в странах ОЭСР, является также выявление в законодательстве норм, разрешающих некоторым субъектам осуществлять деятельность по старым правилам, так называемых «дедушкиных оговорок».

Правило, основанное на «дедушкиной оговорке», предоставляет действующим предприятиям определенный срок для приведения своей деятельности в соответствие с установленными законодательными нормами, тогда как любые новые объекты должны с самого начала соответствовать только что принятым нормам регулирования.

Такие нормы принимаются, прежде всего, для того, чтобы новые положения и нормы регулирования не возлагали бремя дополнительных расходов на старые компании, которые инвестировали средства в свои производственные объекты и начали эксплуатировать их согласно ранее действовавшим правилам.

Вместе с тем «дедушкины оговорки», предусматривающие асимметричные стандарты для более старых и новых производственных объектов, могут требовать от новичков существенно больших затрат по сравнению с капиталовложениями более старых давно действующих компаний. В зависимости от тяжести возлагаемого бремени и асимметрии затрат нормы регулирования, содержащие «дедушкины оговорки», могут:

– препятствовать входу на рынок новичков;

– снижать заинтересованность в новых инвестициях со стороны старых компаний;

– позволять более старым и неэффективным предприятиям сохранять неэффективное производство;

– вести к повышению цен.

Практика использования в законодательстве некоторых стран ОЭСР по применению норм – «дедушкиных оговорок» показывает следующее.

Для производителей электроэнергии, принимающих участие в Европейской схеме торговли выбросами парниковых газов, принципиальное значение имеет первоначальное распределение разрешений на выбросы парниковых газов. Важным аспектом являются привилегии для фирм-старожилов, согласно которым распределение разрешений определяется на основе одного отчетного года или нескольких отчетных лет. Хотя новые электростанции станут экологически чище, введение ограничений на выбросы парниковых газов во всем электроэнергетическом секторе ЕС в потенциале может потребовать существенных дополнительных затрат для производства электроэнергии, повысить цены на электроэнергию и ускорить переход на природный газ, что будет иметь

драматические последствия для коммерческой жизнеспособности существующих электростанций.

В исследовании Ставинса рассматривается вопрос о том, повлиял ли характер регулирования на время инвестиций в основные производственные фонды. В обзоре семи отраслей в период с 1963 по 1992 гг. было установлено, что Обзор новых источников в соответствии с законом «О чистом воздухе» США существенно затормозил создание новых предприятий, побуждая компании продолжать использовать старые. В производстве промышленных органических веществ Беккер и Хендерсон установили, что предоставление предприятиям отсрочек способствует ухудшению качества окружающей среды, повышая коэффициент выживаемости, снижая оборачиваемость предприятий и удерживая на плаву фирмы, которые иначе стали бы неприбыльными. Отсрочки также тормозили улучшение качества воздуха, продлевая жизнь более старых и грязных предприятий. Как заключают авторы, было бы желательно проводить более единообразную политику в отношении возраста предприятий, чтобы на гораздо более раннем этапе регуляторного процесса подталкивать фирмы, выбрасывающие в воздух летучие органические соединения и различные окиси азота, к реконструкции систем очистки и проведению других мер по борьбе с загрязнением. В целом, эти исследования указывают на то, что предоставление отсрочек старожилам создает барьеры для входа на рынок новых фирм, сдерживает новые инвестиции и поощряет неэффективность.

Существующая система распределения слотов, которая предусматривает контроль за правами на посадку в большинстве европейских аэропортов, требует, чтобы авиакомпания для осуществления рейса в какое-то конкретное время имела слот на соответствующее время суток. Эти слоты распределяются на основе «дедушкиных оговорок»: авиакомпании, использовавшие свои слоты в предыдущем году, имеют право продолжать пользоваться ими и в текущем году. (Это так называемое правило «пользуйся, или потеряешь».) Эта система распределения подразумевает, что неэффективные авиакомпании с большими издержками могут иметь доступ к аэропорту даже в том случае, если новая, дешевая компания или

эффективный бывший главный авиаперевозчик могли бы использовать этот слот гораздо более продуктивно. Контроль за правами на посадку и наземным оборудованием обслуживания также вызывает беспокойство в Федеральной администрации по делам авиации США.

Европейский совет торакальной и сердечно-сосудистой хирургии было основан в 1996 году для выработки единых стандартов торакальной и сердечно-сосудистой хирургии и для получения признания в Европейском Союзе. Согласно Статье 19 Устава, хирурги, занимавшиеся устоявшейся практикой в течение, по меньшей мере, пяти лет на момент основания Совета, самостоятельно принимающие на себя ответственность и отвечающие другим квалификационным критериям, могли быть признаны без экзаменов. Хирургам был дан срок, чтобы подать заявления в члены Совета в соответствии с этой «дедушкиной оговоркой».

В 1975 году Комиссия США по биржам и ценным бумагам (КБЦБ) создала новую категорию регулирования: национально признанную организацию, определяющую статистический рейтинг (НПОСР). Одна из причин этого решения состояла в том, чтобы не позволить менее компетентным фирмам создавать рейтинговые агентства, чтобы получать платежи от эмитентов облигаций в обмен на хорошие рейтинги. Эта классификация КБЦБ обеспечила привилегии четырем рейтинговым агентствам – «Мудиз», «Стандард энд Пурз» и «Фитч». Комиссия не утверждала никаких новых агентств с 1992 года, и все новички консолидировались с компанией «Фитч», в результате чего на сегодняшний день осталось всего три фирмы, имеющие привилегии «старожилов». Хотя в ряде ниш на рынке действует несколько рейтинговых агентств, отсутствие статуса НПОСР является препятствием как для их развития, так и для входа на рынок новых компаний.

Наряду с вышеизложенным необходимо отметить, что в ОЭСР рассматриваются новые аспекты методологии исследования товарных рынках в целях оценки конкуренции. Так, согласно сведениям ОЭСР, в частности по материалам Круглого стола по Методологиям проведения рыночных исследований от 20 июня 2017 года, круглого стола по обсуждению определения понятия

географического рынка через национальные границы от 28 ноября 2016 года были выявлены следующие ключевые моменты, которые, как мы полагаем, целесообразно также учитывать при оценке уровня конкуренции на товарных рынках государств-членов ЕАЭС и транснациональных рынках.

1. Гипотезы, касающиеся проблем конкуренции, могут служить руководством для планирования исследований рынка, а также выбора методов сбора данных и аналитических методологий. Эти гипотезы могут быть основаны на теориях авторитета конкуренции, жалобах участников рынка или заинтересованных сторон. Гибкий подход позволит командам исследования рынка уточнить свои гипотезы и изучить новые проблемы по мере их появления.

2. Фоновые исследования важны для изучения и планирования исследований, выявления заинтересованных сторон и разработки предварительного понимания структуры отрасли. В рамках этого процесса группы изучения рынка могут собирать описательные статистические данные и количественные показатели, которые могут указывать на проблемы конкуренции на рынке (такие как скорость входа / выхода или данные об изменениях концентрации в промышленности).

3. Ранние обсуждения с заинтересованными сторонами имеют важное значение для групп по изучению рынка для выявления потенциальных гипотез, ознакомления с функционированием рынка и поощрения участия заинтересованных сторон на более поздних этапах исследования. Результаты консультаций с заинтересованными сторонами могут быть дополнены и проверены с помощью опросов, информационных запросов и сборов данных.

4. Анализ цен и прибыльности может быть полезен при выявлении проблем конкуренции на рынке. Тем не менее, следует тщательно изучить выбор эталонных показателей, и, возможно, результаты могут быть дополнены другими типами анализа.

5. Проблемы конкуренции на рынке в области поставок, которые могут быть проанализированы в исследованиях рынка, включают в себя барьеры для входа, проблемы с цепочками поставок и отсутствие ясности в отношении допустимости

определенных видов поведения субъекта. Факторы, которые могут облегчить или индикаторы, которые указывают на потенциальную координацию, также могут быть пересмотрены.

6. Когда существует возможность возникновения проблем со спросом, такие как предвзятость потребителей, маркетинговые исследования должны быть направлены на понимание процесса принятия решений потребителями и выявление характеристик, которые снижают конкурентное поведение субъектов.

7. Исследования рынка – хорошая возможность для органов по вопросам конкуренции определять, связаны ли проблемы конкуренции на рынке с регулирующими мерами, которые ограничивают или искажают конкуренцию.

8. Определение географического рынка требует рассмотрения широкого спектра доказательств, чтобы полностью охватить сферу конкуренции на рынке. Комплексный подход, четко отличающийся от конкурентной оценки, может помочь избежать ошибочных результатов от эмпирических инструментов в процессе определения рынка.

9. Расширение географических рынков на основе текущей или потенциальной конкуренции со стороны поставщиков, расположенных за пределами рынка-кандидата, должно быть тщательно рассмотрено. Соответствующий баланс между анализом внешней конкуренции в определении рынка и конкурентной оценкой необходим для смягчения рисков ошибочных решений о принятии решений.

10. Цифровые услуги, включая онлайн-платформы, представляют собой уникальный набор условий для определения рынка, но они не должны автоматически ассоциироваться с более широкими, чем национальные рынки.

11. Сотрудничество между органами по вопросам конкуренции важно для рынков, географический охват которых может выходить за пределы национальных границ. В частности, власти могут требовать доступа к информации, находящейся за пределами их юрисдикции, для оценки требований международных (или глобальных) определений географического рынка.

6.2 Страны ЕАЭС

В первую очередь, необходимо отметить, в рамках ЕАЭС решением Совета ЕЭК от 30 января 2013 г. № 7 была утверждена Методика оценки состояния конкуренции, разработанная в соответствии с пунктом 11 Протокола об общих принципах и правилах конкуренции *(приложение № 19 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года)*, которая применяется для проведения оценки состояния конкуренции на трансграничных товарных рынках и является обязательной для исполнения на территории стран-участниц ЕАЭС.

В ***Республике Армения*** действуют Порядок определения доминирующего положения хозяйствующего субъекта на товарном рынке и Порядок определения границ и объектов товарных рынков, утвержденные решением Государственной комиссии по защите экономической конкуренции Республики Армения от 4 марта 2002 года №27.

В ***Республике Беларусь*** приказом Министра антимонопольного регулирования и торговли РБ от 13.02.2017 № 19 утверждены Методические рекомендации о проведении анализа и оценки состояния конкуренции на товарных рынках Республики Беларусь, разработанные на основании подпункта 2.6 пункта 2 статьи 9 Закона Республики Беларусь от 12 декабря 2013 года «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» с целью формирования единой правоприменительной практики при проведении анализа и оценки состояния конкуренции на товарных рынках.

В Республике Казахстан действуют Методики по проведению обследования товарных рынков, на которых будут создаваться государственные предприятия и юридические лица, более пятидесяти процентов акций (долей участия в уставном капитале) которых принадлежат *государству и Национальному Банку Республики Казахстан*, и аффилированные с ними юридические лица и (или) осуществляться ими дополнительные виды деятельности *(утверждены приказами Министра национальной экономики Республики Казахстан от 28 февраля 2017 года № 103 и № 104)*.

В ***Российской Федерации*** в соответствии с Порядком проведения анализа состояния конкуренции на товарном рынке действует Методика, утвержденная Приказом ФАС России от 28.04.2010 года № 220, достаточно близкая по содержанию в сравнении с Методикой оценки состояния конкуренции, принятой в ЕЭК.

В целом в РФ методика изучения уровня конкуренции была введена впервые в 1993 году с утверждения Приказом ГКАП РФ от 26 октября 1993 г. №11218 Методических рекомендаций по определению границ и объемов товарных рынков.

С 1997 года действовал «Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарных рынках», утвержденный Приказом МАП России от 20 декабря 1996 г. № 169. С августа 2006 г. до апреля 2010 г. действовал Порядок проведения анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке, утвержденный приказом ФАС России от 25 апреля 2006 г. № 108.

Такое обследование проводится в целях выявления обстоятельств, не позволяющих создать указанные государственные предприятия и юридические лица, таких как наличие на соответствующем товарном рынке субъектов частного предпринимательства и возможность приведения такого создания к ограничению конкуренции.

Таким образом, ***в странах ЕАЭС*** проведение оценки состояния конкуренции состоит из аналогичных или схожих этапов и включает такие методы, как определение продуктовых и географических границ товарного рынка, определение его субъектов, их доли на соответствующем рынке, уровня концентрации товарного рынка, определение барьеров для входа на товарный рынок и др.

Так, при ***установлении продуктовых границ рынка*** определяется товар, не имеющий заменителя, либо взаимозаменяемые товары.

Данный метод включает в себя процедуры по предварительному определению товара, выявлению его свойств, определяющих выбор покупателя, и товаров, потенциально являющихся взаимозаменяемыми для данного товара.

При этом оценка состояния конкуренции на оптовом и розничном рынках должна проводиться отдельно.

При выявлении взаимозаменяемых товаров используется:

а) тест «гипотетического монополиста»;

б) анализ ценообразования и динамики цен, изменения объема спроса при изменении цен;

в) расчет показателя перекрестной эластичности спроса по цене.

При проведении теста «гипотетического монополиста» предполагается долговременное (как минимум в течение года) повышение цены на товар на 5–10% в целях определения мнения потребителей на такое повышение.

В случае снижения объема продаж данного товара и замены его другим эти товары включаются в группу взаимозаменяемых.

Данный тест проводится до выявления группы взаимозаменяемых товаров, цена на которые может быть повышена без снижения выгоды для «гипотетического монополиста».

В целом необходимо отметить, что тест «гипотетического монополиста» – это единственный метод, официально утвержденный антимонопольными органами США, и один из основных в странах Европейского Союза. Его задача – определить будет ли сокращение спроса превышать критическую величину и вести к падению прибыли. На практике при проведении теста либо рассчитываются эластичности спроса (при наличии необходимых статистических данных), либо осуществляется опрос потребителей.

Сравнительный анализ практики зарубежных антимонопольных органов показывает, что при проведении теста потребителям задаются следующие вопросы:

1) Какой объем товара Вы потребляете?

2) Если цена на товар вырастет на 5 % (10 %), то насколько сократится Ваше потребление?

3) При каком повышении цены Вы готовы переключиться на товар-заменитель?

4) Какие факторы сдерживают Ваше переключение на товар-заменитель?

5) Происходил ли в предшествующем периоде рост цен и какова была Ваша реакция?

Юридическая формулировка теста гипотетического монополиста задает ряд параметров его проведения. Во-первых, какое повышение цен рассматривается в качестве порогового. В Российской Федерации, как и других странах ЕАЭС, установлен диапазон в 5-10%. Выбор значения антимонопольным органом определяется в зависимости от отраслевых особенностей рынка. Для рынков товара с высокой степенью однородности, низкими транзакционными издержками и высоким уровнем информированности потребителей это значение должно быть ниже.

Применение значений, выходящих за рамки данного диапазона, в странах ЕАЭС не предусмотрено.

Во-вторых, важным моментом процедуры является, в какой последовательности идет расширение начального гипотетического рынка, если спрос переключается на несколько альтернативных рынков.

В-третьих, наличие двух отдельных формулировок теста для продуктовых и для географических границ рынка позволяет проводить анализ отдельно для каждой из этих границ, а также применять тест для определения только одних границ, а другие определять с использованием альтернативных методов.

В-четвертых, в определении теста содержится оговорка о неизменности цен на другие товары (для этого применена формула «при прочих равных условиях конкуренции»).

Введение в практику антимонопольных органов такого формализованного теста позволяет решить ряд ключевых проблем.

Прежде всего, он позволяет принять решение в ситуации, когда у одного товара существуют разные группы покупателей, у каждой из которых свой набор товаров-заменителей (доступных территорий). В этом случае с правовой точки зрения возникает проблема. Антимонопольное законодательство указывает на необходимость учета мнения покупателя, но не отвечает на вопрос, как должно

происходить агрегирование мнений отдельных покупателей (групп покупателей) в совокупное мнение рынка в целом. Юридическая формула теста гипотетического монополиста и определяет пороговое значение, позволяющее разграничить рынки (отбросить мнение покупателей, не оказывающих принципиального влияния на рынок).

Он также снижает субъективизм при принятии решения антимонопольными органами (так как не использует нечетких критериев вроде «сравнимых рынков»), а признание его в качестве «эталонного» метода определения границ позволяет обоснованно выбрать используемую методологию расчетов в каждом конкретном случае.

Следующей мерой взаимозаменяемости товаров также является показатель перекрестной эластичности спроса по цене, исчисляемый как отношение выраженного в процентах изменения объема спроса на один товар к выраженному в процентах изменению цены на другой товар за определенный период. О взаимозаменяемости товаров свидетельствуют устойчивые значения показателя перекрестной эластичности спроса по цене, превышающие единицу.

Метод, предполагающий анализ корреляции цен или эластичностей цен, исходит из того, что если рынки товаров А и В взаимосвязаны (находятся в одних «границах»), то рост цен на товар А будет вести к росту спроса на товар В. Поскольку рост спроса ведет к росту цен, то, если рассматриваемые рынки связаны, рост цен на товар А будет вести к росту цен на товар В. Под А и В здесь можно понимать разные товары или один товар, обращающийся на разных территориях.

Для этого метода также не установлено пороговое значение, т. е. насколько высокими должны быть расчетные значения показателей эластичности (или корреляции), чтобы считать товары находящимися в границах одного рынка. Но самое главное, высокая зависимость может объясняться действием третьих факторов, для учета которых необходимо проводить усложненный анализ.

Однако, если мы установим, что базирующийся на мнении покупателей SSNIP-тест, для которого установлены пороговые значения, является «эталонным»

методом, то это решает проблему неопределенности и позволяет достоверно разграничить товарные рынки, даже не применяя этот тест в 100 % случаев (что соответствует европейскому опыту).

По сравнению с тестом гипотетического монополиста метод анализа эластичности/корреляции цен (равно как и анализ разрывов уровней цен) несколько завышает границы рынка и эффективен при отсутствии корреляции (наличии разрывов): если корреляции нет, то рынки разные, но если есть, то может сказываться влияние неучтенных факторов. В частности, при отсутствии разрывов цен могут существовать дополнительные препятствия для переключения покупателей на другие рынки. Что касается метода анализа поставок, то он по сравнению со ВВМР-тестом занижает границы (если поставок нет сейчас, это не значит, что их не может быть в будущем) и эффективен при наличии товарных потоков (если они есть, то рынки едины).

Для анализа уровня конкуренции применяется также ***определение географических границ товарного рынка***, которые устанавливаются на основе выявления условий обращения товара, ограничивающих экономические, технические возможности приобретения товара покупателем вне определенной территории.

При этом должны быть учтены требования к условиям транспортировки товара, организационно-транспортные схемы его приобретения, возможность его перемещения, наличие, доступность и взаимозаменяемость транспортных средств, расходы, связанные с поиском и приобретением товара, а также транспортные расходы, особенности территории, региональные особенности спроса на товар, а также условия, правила и обычаи делового оборота.

Предварительное определение географических границ товарного рынка проводится на основе информации:

а) о регионе, в котором действует хозяйствующий субъект, являющийся объектом антимонопольного контроля, и (или) о регионе, в котором выявлены признаки нарушения антимонопольного законодательства;

б) о ценообразовании на рынке рассматриваемого товара или о различиях в уровнях цен на данный товар на территории страны;

в) о структуре товаропотоков (о границах территории, за пределы которой вывозится и на которую ввозится не более 10 процентов от общего объема рассматриваемой товарной массы).

Покупатели объединяют различные территории в единый товарный рынок. Потребительские предпочтения в приобретении товара на каком-то одном рынке определяются путем сравнения выгоды от приобретения данного товара на различных территориях (рынках) и выбору территорий с минимальными потерями при покупке. В один географический товарный рынок объединяются территории, на которых стоимость товара с доставкой колеблется в допустимых для покупателя пределах. В мировой практике принято считать в качестве границы максимально допустимой удаленности места приобретения товара от места расположения покупателя порог 5 % повышения цены товара с доставкой по сравнению с ценой товара без доставки. В документе, разработанному применительно к российским условиям, пороговое значение принято в 10 %.

Если возможность приобретения товара покупателем уменьшается, например в связи с ростом транспортных тарифов или цены товара, то количество покупателей уменьшается. Сокращение спроса, в свою очередь, ведет к уменьшению емкости товарного рынка, уходу хозяйствующих субъектов с данного рынка (их переориентации) или изменению географических границ рынка.

Наиболее стабильны географические границы товарных рынков, определяемые транспортной доступностью территории, в том числе наличием дорог в том или ином направлении, их качеством и пропускной способностью; существующими природными преградами и сезонными ограничениями; особенностью транспортных средств и т. д. В процессе социально-экономического развития территории границы рынка, связанные с транспортными условиями, расширяются. Более подвижны географические границы товарных рынков, обусловленные экономическими условиями, например, себестоимостью производства, уровнем рентабельности,

транспортными тарифами, наличием льгот и дотаций. Самые динамичные географические границы товарного рынка связаны с административными барьерами, возникновение которых базируется на соотношении издержек и выгод от поддержания запрещающего (или льготного) режима или от его отмены.

Реальные географические границы товарных рынков могут не совпадать с границами административно-территориальных образований. При определении географических границ не имеет значения, где расположен хозяйствующий субъект, поставляющий товар на рынок, т. е. не обязательно, что географические границы товарного рынка должны включать регион регистрации юридического лица или совпадать с ним. Набор покупателей различных географических товарных рынков практически не пересекается, чего нельзя сказать о составе продавцов. Один продавец может работать на разных территориях (географических рынках).

Такими являются общие теоретические подходы к определению географических границ товарного рынка. Но в условиях стран ЕАЭС возникают проблемы, незнакомые зарубежным специалистам. Огромное пространство с неодинаковой транспортной освоенностью, разные свойства товаров (прежде всего, транспортабельность) и особенности спроса (товары повседневного спроса, уникальные товары и т. д.) обуславливают формирование товарных рынков, значительно различающихся по охвату территорий: от субрегиональных рынков до рынков отдельных населенных пунктов или их районов, т. е. разного территориального уровня. От территориального уровня товарного рынка зависит объем информации, необходимый для проведения анализа, выбор источников этой информации и многие другие вопросы организации антимонопольного регулирования.

Так, товарный рынок может охватывать территорию страны-члена ЕАЭС или выходить за ее пределы, охватывать территорию нескольких субъектов одной страны (например, РФ), не выходить за границы такого субъекта, не выходить за местные (муниципальные) границы.

Неправильно определенный территориальный уровень товарного рынка может привести как к занижению доли хозяйствующего субъекта на нем, так и, наоборот, к ее завышению.

Определение географических границ товарного рынка осуществляется посредством теста «гипотетического монополиста», а также установления фактических районов продаж (местоположения покупателей), хозяйствующих субъектов (продавцов), осуществляющих продажи на товарном рынке (в предварительно определенных географических границах).

При этом при проведении теста «гипотетического монополиста» в качестве географических границ товарного рынка рассматриваются границы наименьшей территории, на которой продавец может осуществлять указанное повышение цены товара без сопутствующей такому повышению цены утраты выгоды, полученной от продажи товара.

Определение состава хозяйствующих субъектов рынка предполагает выявление субъектов, реализующих в границах рынка товар в пределах определенного временного интервала исследования данного рынка.

Для расчета долей хозяйствующих субъектов на товарном рынке показателями является объем продаж, а также объемы поставок (отгрузок), выручки, перевозок, производства, производственных мощностей, запасов ресурсов.

Доля хозяйствующего субъекта на товарном рынке рассчитывается как выраженное в процентах отношение показателя, характеризующего объем товаров данного хозяйствующего субъекта на рынке за определенный период, к показателю, характеризующему общий объем товарного рынка за тот же период.

Доля группы лиц на товарном рынке определяется как сумма долей хозяйствующих субъектов, действующих на указанном товарном рынке и составляющих группу лиц.

Следующим методом анализа конкуренции является ***определение барьеров для входа на рынок***, предполагающий определение обстоятельств (действий),

препятствующих (затрудняющих) началу деятельности хозяйствующих субъектов на товарном рынке

При этом в качестве таких барьеров рассматриваются:

а) экономические ограничения, в том числе:

– необходимость осуществления значительных первоначальных капитальных вложений при длительных сроках их окупаемости;

– ограниченная доступность финансовых ресурсов и более высокие издержки привлечения финансирования для потенциальных участников по сравнению с хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность на товарном рынке;

– издержки выхода с рынка, включая инвестиции, которые невозможно возместить при прекращении хозяйственной деятельности;

– издержки получения доступа к необходимым ресурсам и правам интеллектуальной собственности, издержки на рекламу, на получение информации;

– транспортные ограничения;

– отсутствие доступа потенциальных участников товарного рынка к необходимым ресурсам, предложение которых ограничено и которые распределены между хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность на товарном рынке;

– наличие экономически оправданного минимального объема производства, что обусловливает для хозяйствующих субъектов более высокие затраты на единицу продукции до момента достижения такого объема производства (эффект масштаба производства);

– преимущества хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарном рынке, перед потенциальными участниками товарного рынка, в частности по затратам на единицу продукции и по спросу на товар, по наличию долгосрочных договоров с покупателями;

б) административные ограничения, вводимые органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями, в том числе:

– условия лицензирования отдельных видов деятельности;

– квотирование производства или импорта (экспорта) товаров, применение специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;

– требования обязательного удовлетворения определенного спроса, поддержания мобилизационных мощностей, сохранения рабочих мест и социальной инфраструктуры;

– предоставление льгот отдельным хозяйствующим субъектам;

– препятствия в отведении земельных участков, предоставлении производственных и иных помещений;

– условия конкурсного отбора поставщиков товара для государственных и муниципальных нужд;

– экологические ограничения, в том числе запрет на строительство производственных мощностей и объектов транспортной инфраструктуры;

– технические регламенты, стандарты, иные акты, предусматривающие требования к качеству товара и (или) безопасности товара;

в) стратегия поведения хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарном рынке, направленная на создание барьеров для входа на товарный рынок, в том числе:

– инвестирование в избыточные производственные мощности, позволяющие увеличить выпуск товара для целей ограничения потенциальных участников товарного рынка;

– увеличение для покупателя издержек, связанных со сменой продавца, в том числе в результате предоставления скидок постоянным покупателям или выпуска взаимодополняющих товаров, не являющихся потенциально взаимозаменяемыми товарами по отношению к товарам других хозяйствующих субъектов;

– проведение интенсивных рекламных кампаний;

г) наличие на товарном рынке хозяйствующих субъектов, деятельность которых охватывает ряд последовательных стадий процесса производства и (или) обращения товара, в том числе:

– создание преимуществ для участников вертикально интегрированных хозяйствующих субъектов по сравнению с другими потенциальными участниками товарного рынка;

– необходимость участия потенциальных участников товарного рынка в вертикальной интеграции, что увеличивает издержки для входа на товарный рынок.

Барьеры для входа на товарный рынок анализируются с точки зрения возможности потенциальных продавцов (в том числе действующих на смежных рынках, то есть занимающихся производством или реализацией товаров, близких по своим потребительским свойствам к анализируемым товарам) стать участниками товарного рынка. Кроме того, анализируются возможности хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарном рынке, увеличить производство и объем продаж товара.

Барьеры для входа на товарный рынок считаются преодолимыми, если затраты на преодоление барьеров для входа на товарный рынок экономически оправдываются доходами (преимуществами), которые получит (предполагает получить) хозяйствующий субъект, собирающийся войти на данный товарный рынок.

Косвенным свидетельством, характеризующим преодолимость барьеров, является частота появления новых продавцов на товарном рынке.

Необходимо отметить, что при анализе таких барьеров проводится анализ субъектов, деятельность которых охватывает ряд последовательных стадий технологического процесса производства (обработки, переработки) и обращения, продукция каждой из которых может рассматриваться в качестве товара на соответствующем товарном рынке (т.е. вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты). Такой анализ осуществляются с учетом следующих особенностей:

а) произведенная на отдельных стадиях производства продукция (работы, услуги) вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, которая без значительных дополнительных издержек (не превышающих 10 процентов от

стоимости продукции) может обращаться в качестве товара на соответствующем товарном рынке, признается товаром с определенными потребительскими характеристиками;

б) вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты включаются в число фактических или потенциальных продавцов на рассматриваемом товарном рынке в зависимости от возможности вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов (их структурных подразделений) реализовывать данный товар на этом товарном рынке при изменении условий конкуренции.

Возможность вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов реализовывать данный товар на товарном рынке при изменении условий конкуренции определяется на основании экспертных оценок или на основании результатов наблюдений за товарными рынками и экономико-статистических расчетов;

в) в случае, если вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты включаются в число фактических или потенциальных продавцов на рассматриваемом товарном рынке, в расчет объема рассматриваемого товарного рынка включается объем производства вертикально-интегрированными хозяйствующими субъектами соответствующей продукции (работ, услуг), а при расчете долей хозяйствующих субъектов на рынке и при определении уровня концентрации товарного рынка учитываются данные об объеме производства вертикально-интегрированными хозяйствующими субъектами указанной продукции».

Этот подход неразрывно связан с тем, что объем рынка может определяться не только суммой реализации, но и показателями объема производства, отгрузки, перевозки, запасами ресурсов, производственными мощностями и т. д., если это позволяет более точно охарактеризовать положение хозяйствующих субъектов на рассматриваемом товарном рынке с точки зрения конкуренции. Такой подход полностью соответствует зарубежной практике.

В процессе вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов производимая их структурными подразделениями продукция или услуги (иногда очень значительные по объему) «выпадают» из обычного товарного оборота, так как отношения подразделений вертикально-интегрированных структур строятся не на основе рыночных законов, а по принципу внутризаводских расчетов. В результате помимо обычного товарного рынка, часто небольшого по объему, формируется «псевдорынок», на который поступает значительный объем аналогичной продукции (услуг), не являющейся товаром в обычном значении.

В связи с этим возникает целый ряд проблем антимонопольного контроля. Например, связанных с регулированием взаимоотношений между вертикально-интегрированными хозяйствующими субъектами или хозяйствующими субъектами, не входящими в состав вертикально-интегрированных хозяйствующих структур, с подразделениями вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, или с оценкой состояния конкуренции на рынке товара, аналогичного или взаимозаменяемого с продукцией (услугами), которые обращаются внутри вертикально-интегрированных структур. Вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты могут также контролировать ситуацию на предшествующих или последующих товарных рынках, в результате чего они получают преимущества для деятельности на рассматриваемом товарном рынке или создают дополнительные барьеры входа на него. Вертикальные объединения действующих на рынке субъектов могут ограничивать для новых структур доступ к необходимым ресурсам, затруднять рекламную деятельность и т. д.

Общим подходом для решения возникающих проблем является признание того, что вертикально-интегрированные структуры оказывают влияние на конкуренцию на товарном рынке, даже формально не являясь участниками этого рынка. Сам факт существования хозяйствующих субъектов, производящих аналогичную или взаимозаменяемую продукцию (услуги), ограничивает действия хозяйствующих субъектов, являющихся участниками товарного рынка, как проявление потенциальной конкуренции. При изменении внешних или внутренних условий

вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты легко могут стать непосредственными участниками товарного рынка. В связи с этим их следует рассматривать как потенциальных продавцов (или покупателей) на данном товарном рынке и анализировать состояние товарного рынка с учетом их влияния.

Но в условиях стран ЕАЭС антимонопольные органы не могут ограничиваться только рассмотрением влияния вертикально-интегрированных структур на поведение участников товарного рынка. В отдельных секторах экономики вертикально-интегрированные хозяйствующие субъекты по масштабам деятельности значительно превосходят независимых агентов. В этих случаях анализ поведения и результатов только независимых хозяйствующих субъектов не дает реальной картины экономических взаимоотношений. Для того чтобы получить представление о фактическом состоянии конкуренции в данных секторах экономики следует преодолеть формальные условия, разграничивающие независимых хозяйствующих субъектов и структурные подразделения вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, которые действуют в одних и тех же продуктовых и географических границах. При этом формируемый подразделениями вертикально-интегрированных структур «псевдорынок» должен рассматриваться как обычный товарный рынок или его часть.

Для того чтобы анализировать состояние товарного рынка с участием вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов, производимая их структурными подразделениями продукция (услуги), которая может быть реализована на рынке, должны быть приравнены по своим свойствам к товару с определенными потребительскими характеристиками. Соответственно, в ряде случаев вертикально-интегрированный хозяйствующий субъект, не осуществляющий в настоящее время поставок продукции (услуг) на рынок, но имеющий для этого технические и экономические возможности (издержки по трансформации продукции или услуг в товар не превышают 10 % от их стоимости), может рассматриваться и как фактический продавец (покупатель) на данном рынке. В случае, если вертикально-интегрированный хозяйствующий субъект производит

значительно больший объем продукции (услуг), чем поставляет на данный товарный рынок любой другой хозяйствующий субъект, действующий на этом рынке, а также определяет условия функционирования товарного рынка, он может быть признан доминирующим (в соответствии с критериями законодательства стран ЕАЭС в области конкуренции), даже если в настоящее время им не осуществляется поставок продукции (услуг) на этот рынок (но имеются технические возможности для этого).

В частности, такой подход может быть применен в случае возникновения проблем с подключением независимых хозяйствующих субъектов к трубопроводу, принадлежащему вертикально-интегрированному хозяйствующему субъекту, или с переработкой нефти, добытой независимым хозяйствующим субъектом, на перерабатывающем заводе, входящем в состав вертикально-интегрированной структуры и т. д.

Выбор, фактическим или потенциальным продавцом (покупателем) считать вертикально-интегрированного хозяйствующего субъекта, зависит от влияния, которое он оказывает на других хозяйствующих субъектов — участников товарного рынка, а также от условий, при которых он может начать поставки своей продукции (услуг) на этот рынок. Определение фактического или потенциального участия вертикально-интегрированного хозяйствующего субъекта на рынке осуществляется на основании экспертных оценок, наблюдений за товарном рынком или экономико-статистических расчетов.

Представляется, что внедрение в практику антимонопольных органов стран ЕАЭС учета особенностей вертикальной интеграции хозяйствующих субъектов повысит объективность проводимого ими анализа состояния товарных рынков, справедливость и обоснованность принимаемых решений. В новой редакции Порядка анализа сделаны первые шаги в этом направлении. Еще предстоит уточнить и конкретизировать критерии отнесения вертикально-интегрированных хозяйствующих субъектов к фактическим участникам товарного рынка, что можно сделать по мере накопления и обобщения отечественного опыта анализа товарных рынков с их участием.

Таким образом, на основе вышеуказанных методов осуществляется оценка состояния конкуренции на товарном рынке, которая заключается в определении вида рынка, к которому относится товарный рынок: рынок с неразвитой конкуренцией или рынок с развитой конкуренцией, а также определения доминирующего положения субъекта на рынке.

Высокий уровень концентрации товарного рынка, присутствие труднопреодолимых барьеров для входа на товарный рынок, наличие выявленных в результате анализа товарного рынка признаков ограничения конкуренции, свидетельствуют о возможности отнесения товарного рынка к рынку с неразвитой конкуренцией.

Низкий уровень концентрации товарного рынка, отсутствие барьеров для входа на товарный рынок, отсутствие признаков ограничения конкуренции свидетельствуют о возможности отнесения товарного рынка к рынку с развитой конкуренцией.

Доминирующим положением субъекта на трансграничном рынке признается его доля на рынке ***равная или превышающая 35%,*** за исключением случаев, когда доминирующим положением может быть признана иная каждого субъекта из не более:

1) 3 хозяйствующих субъектов, которым принадлежат наибольшие доли на трансграничном рынке, если их совокупная доля на трансграничном рынке как в целом, так и на каждой из его частей, расположенных на территориях государств-членов ЕАЭС, составляет ***не менее 50%***;

2) 4 субъектов – если их совокупная доля составляет ***не менее 70%.***

При этом доля каждого из указанных субъектов должна составлять ***не менее 15% на каждой из частей*** указанного трансграничного рынка.

Дополнительно к вышеуказанным методам определения уровня конкуренции с целью установления дополнительных факторов, способствующих ограничению конкуренции, в странах ЕАЭС также применяется анализ поведения субъектов на

рынке, результатов их хозяйственной деятельности, особенностей их взаимоотношений.

В ходе данного анализа изучается инновационная деятельность субъектов, их маркетинговая стратегия, стабильность их долей на рынке, предоставление ими льгот для отдельных потребителей, динамика цен, объема спроса, частота появления новых товаров, а также наличие барьеров для распространения информации о взаимозаменяемых товарах, доля вертикальной интегрированности субъектов и другие факторы.

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что методы определения уровня конкуренции в странах ЕАЭС в целом схожи с инструментарием исследования рынка, применяемым в странах ОЭСР. Исключение составляют такие методы как анализ правовой регламентированности вопросов рекламы и маркетинга, «дедушкиных оговорок», уровня и особенностей саморегулирования субъектов предпринимательства.

В этой связи предлагается в ЕАЭС дополнительно предусмотреть такие методы оценки как анализ правовой регламентированности вопросов рекламы и маркетинга, «дедушкиных оговорок».

7 Предложения по внедрению передового опыта отдельных государств-членов ОЭСР в правовую базу ЕАЭС в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования (включая проекты правовых актов, иных документов), в том числе саморегулированию в отдельных отраслях (торговой, фармацевтической деятельности, автомобильной продукции и др.) и исследования (анализ) товарных рынков в ЕАЭС

На основе анализа договорно-правовой базы и права ЕАЭС, а также законодательства отдельных государств-членов ОЭСР, в том числе с учетом интеграционных образований, в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования выработаны следующие предложения и рекомендации.

1. На постоянной основе проводить оценку состояния конкуренции на товарных рынках на территории стран-участниц ЕАЭС с учетом передовых методов и процедур, установленных в Инструментарии для оценки воздействия на конкуренцию, разработанном ОЭСР. Разработать конкретные и прозрачные критерии для проведения оценки воздействия на конкуренцию.

При этом полагаем необходимым ввести на территории стран-участниц ЕАЭС единое правило об обязательной оценке воздействия нормативных правовых актов на конкуренцию.

2. На постоянной основе пересматривать систему государственных закупок на предмет ее влияния на вероятность сговора между участниками торгов, разработать инструменты для оценки, измерения и мониторинга воздействия законов и нормативно-правовых актов на государственные закупки.

3. При этом в целом рекомендуется рассмотреть вопрос о распространении принципов оценки регулирующего воздействия и обязательности проведения процедур анализа регуляторного воздействия на все сферы правоотношений.

В настоящее время практика проведения Оценки регулирующего воздействия (ОРВ) проектов решений ЕЭК Разделом IX Регламента работы ЕЭК предусмотрена, однако согласно пп. 8 п. 142 данного регламента, не подлежат ОРВ проекты решений Комиссии по делам о нарушении хозяйствующими субъектами (субъектами рынка) общих правил конкуренции на трансграничных рынках на территориях 2 и более государств-членов, принимаемых в соответствии с разделом XVIII Договора о Союзе и Протоколом об общих принципах и правилах конкуренции (приложение № 19 к Договору о Союзе), а также решения ЕЭК о наложении штрафов за непредставление либо несвоевременное представление в ЕЭК по ее требованию сведений (информации) или за представление в ЕЭК заведомо недостоверных сведений (информации).

4. Обеспечить принятие дальнейших законодательных и организационных мер по борьбе с картелями, в том числе путем законодательного закрепления эффективных санкций, процедур для выявления и устранения картелей, обеспечения международного сотрудничества при применении законов против картелей.

5. Рассмотреть возможность проведения ОЭСР анализа конкурентного права Республики Армения, Республики Беларусь, Республики Кыргызстан и разработки рекомендаций для совершенствования законодательства данных стран в области конкуренции.

6. Рассмотреть возможность приведения определения доминирующего положения, закрепленного в праве ЕАЭС и законодательстве стран ЕАЭС, в соответствие с подходом, применяемым в странах ОЭСР.

Так, согласно Договору о ЕАЭС доминирующее положение определяется как положение хозяйствующего субъекта (субъекта рынка) (группы лиц) либо нескольких хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (субъекту рынка)

(группе лиц) либо таким хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) (группам лиц) возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устранять с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов (субъектов рынка), и (или) затруднять доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам (субъектам рынка).

Таким образом, в ЕЭАС, основным признаком доминирующего положения субъекта является его возможность:

1) оказывать решающее влияние на условия обращения товара на рынке,

2) устранять с рынка других субъектов или

3) затруднять им доступ на него.

Вместе с тем предлагается закрепить в качестве основной характеристики доминирующего положения *независимость действий хозяйствующего субъекта от иных субъектов рынка*.

Предлагается следующее определение:

Доминирующее положение – это положение хозяйствующего субъекта (субъекта рынка) (группы лиц) либо нескольких хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) (групп лиц) на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту (субъекту рынка) (группе лиц) либо таким хозяйствующим субъектам (субъектам рынка) (группам лиц) возможность действовать независимо от других хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) (групп лиц).

Кроме того, представляется целесообразным рассмотреть вопрос исключения конкретных пороговых значений для определения положения субъекта как доминирующего, оставив антимонопольным органам возможность самостоятельно определять его в каждом конкретном случае.

При этом необходимо отметить, что в странах ЕАЭС отсутствует единообразие в установлении вышеуказанных пороговых значений.

7. Пересмотреть концепцию установления монопольно низких цен с позиции повышения благосостояния потребителей за счет низких цен.

Так, согласно Договору о ЕАЭС, а также законодательству отдельных стран-членов ЕАЭС установление монопольно низких цен признается в качестве злоупотребления доминирующим положением и не допускается.

При этом монопольно низкой ценой товара является цена, установленная субъектом рынка, занимающим доминирующее или монопольное положение, если:

1) эта цена ниже цены, которую на этом же товарном рынке устанавливает субъект рынка, не входящий в одну группу лиц с субъектом рынка, занимающим доминирующее положение;

2) эта цена ниже суммы фактических расходов на производство и реализацию такого товара.

Следует отметить, что в некоторых странах ЕАЭС, например в РК, не признается монопольно низкой цена товара, установленная субъекту рынка в соответствии с законами.

Между тем, полагаем возможным *исключить из определения понятия злоупотребления доминирующим положением, закрепленного как в праве ЕАЭС, так и отдельных его членов, установление монопольно низкой цены*.

8. Обеспечение единообразия в законодательстве стран ЕАЭС по установлению злоупотреблений доминирующим положением, поскольку в отдельных странах ЕАЭС данный перечень является шире и содержит более подробные основания запрета на злоупотребление доминирующим положением.

Так, в соответствии со статьей 76 Договора о ЕАЭС запрещаются действия (бездействие) занимающего доминирующее положение хозяйствующего субъекта (субъекта рынка), результатом которых являются или могут являться недопущение, ограничение, устранение конкуренции и (или) ущемление интересов других лиц, в том числе следующие действия (бездействие):

1) установление, поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара;

2) изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;

3) навязывание контрагенту экономически или технологически не обоснованных условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора;

4) экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара, если на этот товар имеется спрос или размещены заказы на его поставки при наличии возможности его рентабельного производства, а также если такое сокращение или такое прекращение производства товара прямо не предусмотрено настоящим Договором и (или) другими международными договорами государств-членов;

5) экономически или технологически не обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего товара с учетом особенностей, предусмотренных настоящим Договором и (или) другими международными договорами государств-членов;

6) экономически, технологически или иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар, создание дискриминационных условий с учетом особенностей, предусмотренных настоящим Договором и (или) другими международными договорами государств-членов;

7) создание препятствий доступу на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам (субъектам рынка).

При этом необходимо отметить, что в отдельных странах ЕАЭС данный перечень является шире и содержит более подробные основания запрета на злоупотребление доминирующим положением. Например, в Предпринимательском кодексе Республики Казахстан запрещаются действия (бездействие) субъектов рынка, занимающих доминирующее или монопольное положение, которые привели или приводят к ограничению доступа на соответствующий товарный рынок, недопущению, ограничению и устранению конкуренции и (или) ущемляют

законные права субъекта рынка или неопределенного круга потребителей, в том числе такие действия, которые не указаны в Договоре о ЕАЭС:

1) применение разных цен либо разных условий к равнозначным соглашениям с субъектами рынка или потребителями без объективно оправданных на то причин, в том числе, когда это обусловлено разными затратами на производство, реализацию и доставку товара, недискриминационным применением системы скидок, учитывающей объемы продаж, условия оплаты, сроки действия договора;

2) установление ограничений на перепродажу купленных у него товаров по территориальному признаку, кругу покупателей, условиям покупки, а также количеству, цене;

3) обусловливание либо навязывание заключения соглашения путем принятия субъектом рынка или потребителем дополнительных обязательств, которые по своему содержанию или согласно обычаям делового оборота не касаются предмета этих соглашений;

4) обусловливание поставки товаров принятием ограничений при покупке товаров, произведенных либо реализуемых конкурентами.

9. Рассмотреть возможность установления запрета на создание «рекомендательных» картелей, под которыми понимается практика дачи односторонних рекомендаций одним юридическим лицом другому относительно соблюдения определенного уровня цен, торговых надбавок, скидок.

При этом данные рекомендации не должны рассматриваться в качестве нарушения антимонопольного законодательства, в случае если будет четко оговорено, что:

– данные рекомендации носят сугубо рекомендательный характер;

– данные рекомендации не являются обязательными;

– не используются какие-либо принудительные меры воздействия (социальные, экономические), побуждающие другую сторону выполнить данные рекомендации.

Таким образом, в Договоре о ЕАЭС необходимо предусмотреть положение, закрепляющее в качестве одного из видов запрещаемых антиконкурентных соглашений *дачу односторонних рекомендаций одним юридическим лицом другому относительно соблюдения определенного уровня цен, торговых надбавок, скидок, за исключением случаев, когда рекомендации не являются обязательными, носят рекомендательный характер и когда не применяются принудительные меры водействия для выполнения данных рекомендаций*.

10. Рассмотреть вопрос об установлении правила малозначительности и исключении из понятия картельных соглашений тех соглашений, которые оказывают незначительное влияние на товарный рынок или заключаются субъектами, имеющими незначительный годовой оборот, по аналогии с подходом, применяемом в Австрии и Дании.

В частности, предлагается закрепить в Договоре о ЕАЭС положение о нераспространении его норм в части регулирования конкуренции на *соглашения, которые оказывают незначительное влияние на рынок стран ЕАЭС в отношении юридических лиц, в случае если одновременно достигнуты следующие условия:*

– *совокупная доля компаний на территории отдельно взятой административно-территориальной единицы страны ЕАЭС не превышает 25 процентов;*

– *совокупная доля компаний на рынке страны ЕАЭС не превышает 5 процентов*.

11. Урегулировать правом ЕАЭС некоторые из антиконкурентных соглашений, установленных законодательством стран ОЭСР, такие как подчинение заключения договоров условию о принятии на себя партнерами дополнительных обязательств, которые по своему характеру или в силу торговых обычаев не связаны с предметом этих договоров, а также применение разных условий к эквивалентным сделкам с другими торговыми сторонами, ставя их в невыгодное положение.

Так, согласно Договору о ЕАЭС запрещаются следующие виды антиконкурентных соглашений:

- соглашения между хозяйствующими субъектами (субъектами рынка) государств-членов, являющимися конкурентами, действующими на одном товарном рынке («горизонтальные соглашения»);

- «вертикальные» соглашения между хозяйствующими субъектами (субъектами рынка), за исключением «вертикальных» соглашений, которые признаются допустимыми в соответствии с критериями допустимости;

- иные соглашения между хозяйствующими субъектами (субъектами рынка), за исключением «вертикальных» соглашений, которые признаются допустимыми в соответствии с критериями допустимости, в случае если установлено, что такие соглашения приводят или могут привести к ограничению конкуренции.

Между тем, необходимо внести изменения в Договор о ЕАЭС, закрепив *подчинение заключения договоров условию о принятии на себя партнерами дополнительных обязательств, которые по своему характеру или в силу торговых обычаев не связаны с предметом этих договоров, а также применение разных условий к эквивалентным сделкам с другими торговыми сторонами, ставя их в невыгодное положение*, в качестве антиконкурентных соглашений.

12. Рассмотреть вопрос о снятии ограничений на параллельный импорт некоторых оригинальных товаров (в частности автозапчастей, а также лекарственных средств), на которые товарный знак был нанесен законно самим правообладателем или с его согласия, в целях развития конкуренции на данных товарных рынках.

Так, в пункте 12 приложения № 26 (Протокол об охране и защите прав на объекты интеллектуальной собственности) Договора о ЕАЭС указано, что правообладатель товарного знака имеет исключительное право:

- использовать товарный знак в соответствии с законодательством государства-члена;

- распоряжаться этим исключительным правом;

- запрещать другим лицам использование товарного знака или обозначения, сходного с ним до степени смешения, в отношении однородных товаров и (или) услуг.

Согласно пункту 16 указанного приложения № 26 на территориях государств-членов применяется принцип исчерпания исключительного права на товарный знак, товарный знак Союза, в соответствии с которым не является нарушением исключительного права на товарный знак, товарный знак Союза использование этого товарного знака, товарного знака Союза в отношении товаров, которые были правомерно введены в гражданский оборот на территории любого из государств-членов непосредственно правообладателем товарного знака и (или) товарного знака Союза или другими лицами с его согласия.

Таким образом, в ЕАЭС закреплен так называемый региональный принцип исчерпания исключительного права, который означает признание исчерпанными прав при введении товаров в гражданский оборот вышеуказанными лицами в определенном регионе (ЕС, ЕЭАС и др.).

Необходимо особо отметить, что исчерпание исключительного права на товарный знак имеет прямую взаимосвязь с ограничением, запретом или разрешением так называемого параллельного импорта.

Термин «параллельный импорт» в законодательстве государств-членов ЕАЭС не закреплен, но широко известен и применяется на практике.

Под параллельным импортом понимается ввоз товаров, маркированных принадлежащим правообладателю товарным знаком, на территорию страны без согласия данного лица.

Следует учесть, что при этом товар является оригинальным (не поддельным), произведенным самим товаропроизводителем или под его непосредственным контролем, что концептуально отличает параллельный импорт от контрафактных товаров.

При этом согласно Таможенному кодексу Таможенного союза таможенные органы в пределах своей компетенции принимают меры по защите прав правообладателей на объекты интеллектуальной собственности.

Так, на основании заявлений правообладателей таможенными органами в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности, который ведется в таможенном органе государства - члена таможенного союза включаются объекты интеллектуальной собственности, которые подлежат защите на территории государства - члена таможенного союза, в соответствии с законодательством этого государства.

В случае обнаружения в товарах признаков нарушения прав интеллектуальной собственности, предусмотрено приостановление выпуска таких товаров сроком на 10 (десять) рабочих дней.

При этом меры по защите прав на объекты интеллектуальной собственности не применяются таможенными органами в отношении товаров перемещаемых через таможенную границу:

- физическими лицами для личного пользования;

- в соответствии с таможенной процедурой таможенного транзита.

- дипломатическими представительствами, консульскими учреждениями, иными официальными представительствами иностранных государств, международными организациями, персоналом этих представительств, учреждений и организаций, для официального и личного пользования.

Необходимо отметить, что также действует Соглашение о едином таможенном реестре объектов интеллектуальной собственности государств - членов Таможенного союза от 21 мая 2010 года, которое устанавливает порядок:

- ведения единого таможенного реестра объектов интеллектуальной собственности государств-членов таможенного союза;

- включения объектов авторских и смежных прав, товарных знаков и знаков обслуживания в Единый реестр;

- взаимодействия таможенных органов государств-членов таможенного союза между собой, а также с правообладателями или лицами, представляющими их интересы, государственными органами, иными организациями, учреждениями и гражданами по вопросам, связанным с ведением Единого реестра.

На основе вышеизложенного предлагается пересмотреть таможенные реестры объектов интеллектуальной собственности стран ЕАЭС, а также единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности государств-членов Таможенного союза, по защите которых таможенные органы принимают меры, на предмет исключения из них некоторых оригинальных товаров (автозапчастей, лекарственных средств), на которые товарный знак был нанесен законно самим правообладателем или с его согласия и разрешить их параллельный импорт.

13. Эффективная деятельность антимонопольного органа обусловлена наличием правовых и административных инструментов, которые предоставили бы возможность тщательно расследовать антиконкурентное поведение участников рынка. Вместе с тем очень важно соблюдать баланс интересов и не допускать злоупотреблений со стороны регулятора.

Реформа антимонопольного законодательства предполагает изменение роли самого антимонопольного органа, установление его самостоятельности, наделение его функциями и полномочиями, которые позволят в полной мере реализовать цели антимонопольной политики. При этом следует стремиться к созданию таких механизмов, которые обеспечат баланс интересов государства и бизнеса и сформируют необходимые гарантии соблюдения прав бизнеса (например, внедрение процедуры получения судебного разрешения на проведение внеплановой проверки без вызова сторон). Безусловно, для обеспечения таких гарантий потребуется и соответствующая подготовка судебных органов.

Согласно рекомендациям Европейской конкурентной сети (ECN) право запрещать поведение, нарушающее правила конкуренции, является одним из ключевых полномочий антимонопольных органов. Это включает в себя право принудительно обеспечить устранение нарушения и восстановление конкуренции на

рынке. Предпочтительно, чтобы антимонопольные органы имели выбор и возможность принимать как поведенческие, так и структурные меры в зависимости от конкретного случая. Поведенческие меры включают, например, такие меры как обеспечение недискриминационного доступа к инфраструктуре или технологии, лицензирование прав интеллектуальной собственности, прекращение действия эксклюзивных соглашений или другие обязательства, которые обязывают вести себя определенным образом. Структурные меры включают в себя меры, которые обязывают субъектов рынка разделить предприятие (например, в случае незаконного слияния), физические активы или интеллектуальную собственность, или отчуждать доли участия в предприятиях или передать имущественные права на объекты промышленной собственности и др.

Учитывая вышеизложенное, рекомендуется:

– Антимонопольным органам иметь полномочия принимать структурные меры, в случае необходимости, для эффективного и действенного устранения нарушения конкуренции, и тем самым восстанавливать конкуренцию на рынке. Полномочие принимать структурные меры должно соответствовать принципам соразмерности и эффективности.

– Антимонопольные органы должны иметь полномочия для обеспечения быстрого, простого и наблюдаемого введения в действие и применения структурных мер. Антимонопольные органы должны быть способны отслеживать и обеспечивать применение структурных мер с помощью эффективных механизмов или процедур, включая возможность обращаться к внешним экспертам, например, доверенным лицам.

– В случае несоблюдения требований, предусмотренных структурными мерами, антимонопольные органы должны иметь полномочия применять эффективные санкции, в частности штрафы, в дополнение к эффективным мерам принуждения соблюдения структурных мер, например, путем введения эффективных периодических штрафных неустоек, установленных на приемлемом уровне [117].

В целом большинство юрисдикций государств-членов ОЭСР предусматривают четкую правовую базу, которая разрешает антимонопольным органам принимать временные меры. В судебных производствах, в которых могут быть применены временные меры, права стороны защиты должны быть обеспечены и получатели решений о принятии временных мер должны иметь право на судебную экспертизу, где применимо, в соответствии со статьей 6 Европейской конвенции о правах человека и статьей 47 Хартии Европейского Союза об основных правах.

В этой связи антимонопольным органам государств-членов ЕАЭС рекомендуется следующее:

– антимонопольные органы должны четко предусматривать в своих законодательствах нормы для принятия временных мер в целях защиты конкуренции;

– антимонопольные органы должны иметь возможность, как минимум, принимать временные меры при одновременном соблюдении следующих требований: (i) срочность в связи с риском серьезного и непоправимого ущерба конкуренции; (ii) имеются разумные основания подозревать, что имело место нарушение;

– временные меры должны носить временный и защитный характер и должны быть ограничены в той мере, в которой это необходимо в каждом отдельном случае;

– антимонопольные органы должны иметь возможность принимать решения о принятии временных мер с эффективной продолжительностью, с тем чтобы избежать серьезного и непоправимого ущерба для конкуренции. Решение о принятии временных мер должен быть действительным только до завершения разбирательства **или** принятия решения по существу антимонопольным органом **или** пока высшая инстанция не аннулирует решение о принятии временных мер. Решение о принятии временных мер должно быть возобновляем в той мере, в которой это необходимо и целесообразно в каждом отдельном случае.

– процедуры, касающиеся временных мер, должны быть эффективными и действенными.

– системы, обуславливающие применение временных мер, должны быть достаточно гибкими, чтобы позволить антимонопольным органам эффективно работать с производствами, которые доводятся до сведения более чем одного органа;

– антимонопольные органы должны иметь в своем распоряжении эффективные полномочия по мониторингу решений о принятии временных мер;

– в случаях несоблюдения решений о принятии временных мер, антимонопольные органы должны иметь в своем распоряжении возможность введения санкций, например, налагать штрафы в дополнение к эффективным мерам принуждения соблюдения решений о принятии временных мер, например, путем введения эффективных периодических штрафных неустоек, установленных на приемлемом уровне [118].

14. В части внедрения передового опыта по саморегулированию в отдельных отраслях (торговля автомобильной продукцией, фармацевтика, торговые сети и др.) следует отметить, что саморегулируемым организациям и/или отраслевым ассоциациям в отдельных государствах-членах ЕАЭС следует провести переговоры с участниками рынка на предмет целесообразности внедрения саморегулирования путем принятия Кодекса поведения по опыту Российской Федерации.

Кроме того, участникам рынка реализации потребительских товаров (союзы, ассоциации, поставщики, итд.) Российской Федерации рекомендуется изучить опыт Австралии в регулировании взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров.

В частности, рекомендуется обратить внимание на отдельные положения австралийского Кодекса поведения (далее – Кодекс поведения Австралии), которые отсутствуют в Кодексе поведения, принятого участниками рынка реализации потребительских товаров РФ (далее – Кодекс поведения РФ):

1) В статье 24 Кодекса поведения РФ предусмотрено, что решение Комиссии по применению Кодекса не препятствует любой из сторон договора в передаче спора в органы исполнительной власти, арбитражного суда или третейского суда. Вместе с

тем, в Кодексе поведения Австралии предусмотрено, что споры между сторонами должны быть вынесены на рассмотрение Института арбитров и медиатров Австралии. В этой связи рекомендуется предусмотреть в Кодексе поведения РФ возможность решения споров также путем применения инструмента медиации.

2) В статье 26 Кодекса поведения РФ указано, что если согласие с применением положений настоящего Кодекса выразил лишь один из хозяйствующих субъектов, вступающих или находящихся в договорных отношениях по поставке товаров или оказанию услуг, положения настоящего Кодекса являются для него обязательными и не являются обязательными для другой стороны договора. Данное положение может вызвать неоднозначное толкование, так как договор де-юре является документом, который подлежит подписанию не менее двумя сторонами, и если в договоре указано, что к соответствующим правоотношениям применяется положения Кодекса, то не совсем понятно каким образом положения могут быть обязательными для одной стороны, но не обязательной для другой.

Следует отметить, что в Кодексе поведения Австралии распространение положений Кодекса к договорам в целях соответствия Кодексу достигается путем направления розничными торговыми сетями или оптовыми торговыми фирмами предлагаемых изменений к существующим договорам поставки в адрес поставщика. В договор должны быть внесены изменения в течение 6 месяцев после того как поставщик примет предлагаемые изменения. Если в договор не будут внесены изменения в указанный срок, то положения Кодекса автоматически применяются в отношении договоров после истечения определенного срока (в течение 12 месяцев после присоединения розничной торговой сети и в течение 24 месяцев после присоединения оптовой торговой фирмы), и обязательны к выполнению обеими сторонами.

3) В статье 5 Кодекса поведения РФ указано, что поставщик и торговая четь обязуются информировать контрагента о случаях коррупционного поведения персонала и содействовать пресечению подобных случаев. Вместе с тем рекомендуется предусмотреть отдельную статью о соблюдении принципа

добросовестности предусматривающую, в том числе, запрет на навязывание принудительных положений в договорах поставки любой из сторон (по опыту Австралии).

Внедрение передового опыта стран ОЭСР по саморегулированию в торговле автомобильной продукцией и фармацевтике не представляется возможным ввиду отсутствия такого опыта у стран ОЭСР.

При этом рекомендуется продолжить работу по непрерывному совершенствованию Кодексов поведения путем поддержания обратной связи и направления участникам рекомендаций по возможному внедрению условий Кодекса поведения.

Резюмируя изложенное, полагаем необходимым рассмотреть возможность имплементации как в право ЕАЭС, так и законодательство стран-участниц ЕАЭС в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования отдельных вышеуказанных норм законодательства некоторых государств-членов ОЭСР, а также продолжить работу по приведению права ЕАЭС, а также законодательства отдельных стран-участниц ЕЭАС в области конкуренции в соответствие с рекомендациями ОЭСР.

8 Предложения, направленные на дальнейшее развитие конкурентной политики и антимонопольного регулирования в ЕАЭС, в том числе рекомендации по изменению, разработке нормативных документов ЕАЭС и государств-членов ЕАЭС

Анализ принятого в ЕАЭС регулирования, компетенций ЕЭК и национального антимонопольного права выявил ряд несоответствий основным рекомендациям и стандартам ОЭСР. К ним относится: отсутствие мер по развитию конкуренции в ЕАЭС в стратегиях и планах экономического развития, недостаток компетенции ЕЭК для контроля трансграничных слияний, несоответствующее стандартам ОЭСР регулирование по борьбе с картелями, высокая степень государственного контроля над рынками и т.д. ОЭСР выработала стандарты (рекомендации, организационные

инструменты), учет и имплементация которых позволяет усовершенствовать правовое регулирование таким образом, чтобы стимулировать развитие благоприятной конкурентной среды, своевременно пресекать правонарушения и, вместе с тем, не возлагать на хозяйствующие субъекты чрезмерный контроль и ограничения.

Стандарты ОЭСР, предлагаемые для использования в ЕАЭС, можно разделить на два блока: стандарты по конкурентной политике (12 Рекомендаций, Отчеты, Доклады, материалы Круглых столов, статистика) и стандарты для антимонопольных органов, включая ЕЭК (3 Рекомендации, материалы Круглых столов).

Нужно отметить, что в странах ЕАЭС (подтверждается оценкой конкурентной политики и вызовов в отчетах ОЭСР по России и Казахстану) существует ряд общих сложностей в развитии конкуренции: высокая степень государственного регулирования в экономике и отдельных секторах, необходимость либерализации, повышение эффективности борьбы с недобросовестными хозяйствующими субъектами и др. То же самое актуально и для ЕАЭС на трансграничных рынках. Представляется, что изучение опыта более тесной работы России и Казахстана с ОЭСР, а именно – выбор первоочередных сфер и механизмов реформирования, представляет собой руководство к действию для остальных членов ЕАЭС и ЕЭК как органа.

ОЭСР рассматривает картели как вопиющую практику, угрожающую конкуренции [95]. Среди стран-членов ЕАЭС наибольшего прогресса по внедрению положительного опыта и рекомендаций ОЭСР в сфере борьбы с картелями достигла Российская Федерация, где были предприняты следующие шаги: закреплено понятие картелей; ужесточено наказание за такие соглашения, включая уголовную ответственность; антимонопольный орган был наделен широкими полномочиями по расследованию и внезапным проверкам; ФАС создала специальное управление для борьбы с картелями.

Сегодня такие меры реализованы не в полном объеме и не во всех странах ЕАЭС (частично осуществлены, например, в Казахстане) и отсутствуют в праве ЕАЭС, что препятствует гармонизации антимонопольного регулирования и повышает риски создания трансграничных картелей. В России также все еще остаются сложности, например, в использовании программ освобождения от ответственности в связи с особенностью их использования в уголовных делах, так как они не находятся в компетенции ФАС [119]. В этом случае ОЭСР рекомендует улучшать межведомственное взаимодействие и активно использовать программы, находящиеся в компетенции ФАС (по административной ответственности).

В сфере конкурентной политики на трансграничных рынках ЕЭК наделена полномочиями антимонопольного органа: она принимает решения о проведении антимонопольных расследований, рассматривает заявления о нарушениях, налагает штрафы на хозяйствующие субъекты. Хотя пункт 1 ст. 76 Договора о ЕАЭС устанавливает открытый перечень запрещенных антиконкурентных действий субъекта, занимающего доминирующее положение, которые могут быть пресечены ЕЭК, эта мера не является достаточной для осуществления контроля над экономической концентрацией (слияниями). Тем не менее, наличие специальной компетенции по контролю слияний является необходимым для антимонопольного регулирования на трансграничных рынках, что подтверждается, например, опытом ЕС. Кроме того, Контрольный лист ОЭСР и АТЭС по регуляторной реформе 2005 г. в качестве ключевых аспектов регулирования в сфере конкуренции на трансграничных рынках выделяет три блока: картели, злоупотребление доминирующим положением и слияния [120]. Требуется внести изменения в Договор о ЕАЭС (Раздел XVIII и Протокол об общих принципах и правилах конкуренции) и предоставить ЕЭК полномочия по контролю за экономической концентрацией на трансграничных рынках, четко указав принципы контроля в соответствии с Рекомендацией ОЭСР по контролю слияний 2005 г. Это позволит ЕЭК осуществлять эффективный контроль слияний на трансграничных рынках,

который, при этом, обеспечивал бы учет интересов добросовестных хозяйствующих субъектов.

Ряд инструментов ОЭСР касаются практик международного антимонопольного сотрудничества и используются ФАС [95]. ОЭСР отмечает, что в расследованиях, имеющих трансграничный характер, крайне важно обеспечить для антимонопольных органов возможность проведения следственных действий (исследования доказательств, снятия показаний), обмена информацией, участия в определении меры пресечения на территории иностранного государства и/или в отношении иностранного хозяйствующего субъекта.

Одной из общих в ЕАЭС проблем в сфере конкуренции является высокая степень государственного регулирования в отдельных отраслях и сравнительно большое количество таких сфер. Некоторым из них – естественным монополиям – специально посвящен Раздел XIX Договора о ЕАЭС. Например, в соответствии с Индикаторами регулирования рынка ОЭСР (Indicators of Product Market Regulation), РФ относится к экономикам с наименее привлекательной конкурентной средой [121]. Согласно Индексу малого и среднего предпринимательства (МСП) ОЭСР для стран восточного партнерства 2016 г. (в т.ч. охватывает Армению и Беларусь), несмотря на некоторый прогресс с 2012 г., в Армении и Белоруссии существует ряд серьезных препятствий для ведения бизнеса, особенно МСП, что сказывается на развитии конкуренции [122]. Например, причиной нехватки доступа к финансам (индекс 3,5 из 5 у Армении и 3 из 5 – у Белоруссии) является нехватка конкуренции в банковском секторе. Кроме того, отмечается, что в Белоруссии крайне неразвит сектор частного предпринимательства, особенно в сфере услуг, из-за большого количества государственных предприятий, которые представляют стратегические отрасли – машиностроение, химическую промышленность и др.

В соответствии с Протоколом о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий Договора о ЕАЭС, к полномочиям ЕЭК относится анализ и разработка предложений по гармонизации регулирования в сферах естественных монополий, а также их представление на рассмотрение

Высшего совета. В соответствии с этой компетенцией предлагается разработать меры по структурному разделению в регулируемых сферах, в соответствии с Рекомендацией ОЭСР по структурному разделению в регулируемых отраслях 2016 г., а также стремиться к сокращению количества регулируемых отраслей. В частности, требуется рассмотреть возможность отмены положения о включении новых сфер естественных монополий в ЕАЭС (п.7 ст. 78 Договора о ЕАЭС), как меры препятствующей развитии конкуренции и несоответствующей Рекомендации ОЭСР 2016 г.

Для ЕАЭС и государств-членов наибольший практический интерес представляет опыт России в ОЭСР в сферах борьбы с картелями, контроля слияний, структурного разделения. Выделенные шаги по закреплению понятия картелей и совершенствованию методов их выявления, улучшению защиты интересов субъектов слияний (экономической концентрации), либерализации монополий являются базовым минимумом для обеспечения соответствия правового регулирования рекомендациям ОЭСР. Также необходимо отметить, что в ЕАЭС существует Модельный закон «О конкуренции» 2013 г., разработанный совместно в ОЭСР и принятый Решением Высшего Евразийского экономического совета. Этот закон содержит в себе основные стандарты ОЭСР для развития конкурентного права и политики. Составленный специально для ЕАЭС, он близок к правовым системам стран-членов, что значительно облегчает его имплементацию. Так, в ЕАЭС уже существует готовый инструмент внедрения базовых главных стандартов ОЭСР по конкуренции, способных повысить качество и эффективность антимонопольного регулирования на национальных и трансграничных рынках.

Сопоставление стандартов ОЭСР по борьбе с картелями (Рекомендация по борьбе со злостными картелями 2005 г., материалы Круглых столов) и национальных законов государств-членов проявило ряд несоответствий текущего регулирования в ЕАЭС базовым условия эффективного противодействия картелям. Тем не менее, анализ Модельного закона «О конкуренции» 2013 г., показал, что он отвечает основным рекомендация ОЭСР по картелям (закрепление понятия картеля,

закрепление инструментов выявления, программ освобождения от ответственности). Поэтому важно обновить текущее национальное регулирование по борьбе с картелями путем имплементации Модельного закона.

В настоящее время назрела необходимость создания глобальных механизмов эффективной борьбы с международными антиконкурентными практиками, инициатором которого согласованно могут выступить государства – члены ЕАЭС. В этой связи видится необходимым продолжение работы ЕЭК по разработке и принятию Соглашения о предупреждении, выявлении и пресечении деятельности международных картелей на территории государств-членов ЕАЭС.

В результате, эффект от использования инструментов ОЭСР по конкуренции подтверждается как практикой развитых стран, так и стран ЕАЭС (в основном, Казахстана и России). Вместе с тем, были выявлены определенные пробелы и барьеры в отношении эффективной реализации общих принципов и правил конкуренции ЕАЭС как на национальном, так и наднациональном уровне. Эффективное продвижение конкуренции и антимонопольный контроль, не вредящий рыночным отношениям и способствующий экономическому развитию, может быть достигнут в ЕАЭС и государствах-членах через использование практики и рекомендаций ОЭСР с учетом аналогичного опыта стран (России, Казахстана).

ЕАЭС создаёт условия для интегрированного на региональном уровне подхода для решения проблем, связанных с конкуренцией. Поскольку правила ЕАЭС о конкуренции были приняты относительно недавно, пока ещё рано говорить сложившейся практике их применения.

Из числа последних примеров правоприменительной практики ЕЭК в сфере защиты конкуренции можно привести решение Коллегии ЕЭК от 26 сентября 2017 г. № 130 «Об установлении факта нарушения статьи 76 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. по делу о нарушении правил конкуренции на трансграничном рынке № 22-АС-01» [123].

Однако подобные единичные примеры не дают возможности полноценно оценить эффективность антимонопольного регулирования в ЕАЭС.

При этом в целом полномочия ЕЭК и правила, расширяющие возможности для сотрудничества между антимонопольными органами государств-членов обеспечивают устойчивую структуру для создания эффективной и последовательной практики правоприменения в ЕАЭС и государства-членах ЕАЭС.

Важными инструментами в развитии интеграционного потенциала в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования также призваны стать Модельный закон «О конкуренции» и рекомендации ОЭСР, которые будут способствовать совершенствованию и сближению антимонопольного законодательства стран-членов ЕАЭС.

В то же время анализ, проведенный в рамках НИР не позволяет сделать вывод о том, что на сегодняшний день законодательство стран-членов ЕАЭС в сфере антимонопольного регулирования является в должной степени однородным.

9 Анализ и оценка системы защиты информации и практик по обмену конфиденциальной информацией при проведении расследований нарушений антимонопольного законодательства в государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС

В ОЭСР отдельные положения по вопросам защиты информации и практик по обмену конфиденциальной информацией при проведении расследований нарушений антимонопольного законодательства закрепляются в меморандумах о сотрудничестве между антимонопольными органами отдельных стран ОЭСР.

Адекватная защита обмена информацией является ключом к успеху сотрудничества в расследованиях. Разглашение конфиденциальной информации

может подорвать стимул частных сторон к сотрудничеству с агентством и повлиять на целостность и достоверность расследований, а также на сотрудничество между органами по вопросам конкуренции.

Большинство Меморандумов также содержат положения о конфиденциальности информации, в том числе обязательство сохранять конфиденциальность обмениваемой информации, и закрепляют условия использования и раскрытия обмениваемой конфиденциальной информации.

Так, в меморандуме о сотрудничестве, заключенном между **Канадой и Кореей** (2006) указано, что «ни один Участник не обязан сообщать информацию другому Участнику, если такое сообщение запрещено законами Участника, или будет несовместимо с интересами этого Участника».

Объем, в которой один Участник передает информацию другому лицу в соответствии с настоящим Соглашением, может зависить от приемлемости заверений, предоставленных другим Участником в отношении конфиденциальности, и в отношении целей, для которых информация будет использован.

Если Участниками не будет принято иного решения, каждый Участник будет в максимально возможной степени поддерживать конфиденциальность любой информации, переданной ему конфиденциально другим Участником. Каждый Участник будет в максимально возможной степени выступать против любого запроса третьей стороны на передачу такой конфиденциальной информации, если только Участник, предоставляющий конфиденциальную информацию, не выразит в отношении этого письменное согласие».

В меморандуме о сотрудничестве антимонопольных органов **Франции и Китайского Тайбэя** (2014) указано, что каждая Сторона признает необходимость обеспечения конфиденциальности всей информации, переданной другой Стороной в рамках Меморандума в соответствии с их национальными законодательствами. Каждая Сторона обязуется соблюдать все применимые правовые нормы, включая,

помимо прочего, конфиденциальность бизнеса, профессиональную тайну и защиту персональных данных.

В соглашении между **ЕС и Индией** (2013 год) закрепляется, что ни одна Сторона не будет обязана передавать информацию другой стороне, если передача такой информации запрещена законодательством Стороны, обладающей этой информацией, или если это будет несовместимо с интересами этой Стороны в ее применении закона о конкуренции.

Согласно меморандуму, заключенному между **Кореей и США** (2015 год), антимонопольные органы США и Кореи обязуются не сообщать друг другу информацию, если такое сообщение запрещено законами.

Поскольку информация передается между органами по вопросам конкуренции в соответствии с данным Меморандумом, получатель должен, насколько это согласуется с любым применимым внутренним законодательством, поддерживать конфиденциальность любой такой информации, переданной ему конфиденциально.

В меморандуме о сотрудничестве антимонопольных органов **Японии и Кореи** (2014 год) предусматривается, что «каждая Сторона будет в соответствии с законами и правилами своей страны поддерживать конфиденциальность любой информации, предоставленной ей конфиденциально другой стороной, в соответствии с настоящим Меморандумом.

Информация, за исключением общедоступной информации, предоставленной Стороной другой стороне в соответствии с настоящим Меморандумом, будет использоваться принимающей стороной только с целью эффективного применения закона о конкуренции и не будет раскрываться.

Несмотря на любые другие положения настоящего Меморандума, ни одна Сторона не обязана предоставлять информацию другой стороне, если ей запрещено предоставлять информацию в соответствии с законами и правилами своей страны или если она считает предоставление информации несовместимой с ее важными интересами.

Информация, за исключением общедоступной информации, предоставленной Стороной другой стороне в соответствии с настоящим Меморандумом, не будет использоваться принимающей стороной в уголовном процессе, проводимом судом или судьей страны принимающей стороны.

Этот пункт не будет препятствовать использованию или раскрытию информации, предоставленной в соответствии с настоящим Меморандумом, в той мере, в которой такое использование или раскрытие требуется в соответствии с законодательством и правилами страны принимающей стороны. В этом случае принимающая сторона будет, когда это возможно, заранее уведомлять о любом таком использовании или раскрытии предоставляющей стороне.».

Согласно меморандуму, заключенному между **Австралией и Японией** (2015 год), каждый орган по вопросам конкуренции будет в соответствии с законами и правилами своей страны поддерживать конфиденциальность любой информации, переданной другим органом по вопросам конкуренции, которая не является общедоступной, и будет защищать такую информацию от раскрытия в ответ на запрос третьей стороны, если только орган по вопросам конкуренции, предоставляющий конфиденциальную информацию, не соглашается в письменной форме.

Информация, за исключением общедоступной информации, предоставленная органом по конкуренции другому органу по конкуренции в соответствии с настоящим Соглашением, будет использоваться только принимающим органом по вопросам конкуренции в целях эффективного применения его законодательства о конкуренции, и не будет передаваться другим органам или третьей стороне, за исключением случаев, когда информация сообщается в соответствии с пунктом 4 статьи 15.8 Соглашения.

Несмотря на подпункт 10.2, информация, предоставляемая в соответствии с подпунктом 4.3, будет использоваться, если иное не будет согласовано в письменном виде, принимающим органом по вопросам конкуренции в текущей или

будущей деятельности по обеспечению соблюдения условий Соглашения в отношении:

(А) поведения или сделки и / или

(Б) товаров или услуг одного или нескольких предприятий.

В соглашении между **Австралией и Новой Зеландией** по обязательному приобретению информации и следственной помощи (2013 год) указывается, что если антимонопольный орган Новой Зеландии (NZCC) предоставляет антимономольному органу Австралии (ACCC) принудительно полученную информацию в ответ на запрос, ACCC будет:

– использовать информацию только в соответствии с любыми условиями, налагаемыми NZCC согласно пункту 12.2 настоящего Соглашения и в соответствии с разделом 155AAA OCA;

– обеспечивать безопасность информации в соответствии со стандартными процедурами обработки данных ACCC и в соответствии с любыми условиями, налагаемыми NZCC согласно пункту 12.2 настоящего Соглашения; а также

– защищать в максимально возможной степени конфиденциальную информацию, предоставленную в соответствии с настоящим Соглашением, в том числе в ответ на просьбы третьих сторон в соответствии с Законом о свободе информации 1982 года.

Если NZCC предоставляет любую информацию или сообщение, которое защищено привилегиями по законодательству Новой Зеландии:

– NZCC не следует считать отказом от этой привилегии; а также

– ACCC будет рассматривать эту информацию или сообщение как подлежащие аналогичной привилегии в соответствии с австралийским законодательством.

Все договоренности, созданные в соответствии с разделом, озаглавленным «Защита и использование информации», останутся в силе, несмотря на любое прекращение действия вышеуказанного Соглашения.

Таким образом, в странах ОЭСР при расследовании нарушений антимонопольного законодательства между антимонопольными органами

осуществляются процедуры обмена информацией, которые уделяют особое внимание обеспечению конфиденциальности данной информации.

В ЕАЭС действует Соглашение о порядке защиты конфиденциальной информации и ответственности за ее разглашение при осуществлении ЕЭК полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции (Москва, 12 ноября 2014 г.), согласно которому в целях защиты конфиденциальной информации, используемой ЕЭК в рамках реализации полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции, нарушение которых оказывает или может оказать негативное влияние на конкуренцию на трансграничных рынках на территории двух и более Сторон, ЕЭК принимает меры по защите конфиденциальной информации, которые признаются разумно достаточными, если:

1) исключается доступ к конфиденциальной информации третьих лиц без согласия ее обладателя;

2) обеспечивается возможность использования ЕЭК конфиденциальной информации, исключающая ее разглашение.

Меры по защите конфиденциальной информации должны обеспечивать:

1) предупреждение возможности нарушения порядка доступа к конфиденциальной информации и порядка обращения с ней;

2) предотвращение несанкционированного доступа к конфиденциальной информации и (или) передачи ее лицам, не имеющим права доступа к конфиденциальной информации;

3) своевременное обнаружение и пресечение несанкционированного доступа к конфиденциальной информации;

4) постоянный контроль за обеспечением уровня защищенности конфиденциальной информации;

5) недопущение воздействия на технические средства обработки конфиденциальной информации, в результате которого нарушается их функционирование;

6) учет лиц, получивших доступ к конфиденциальной информации, и лиц, которым конфиденциальная информация была предоставлена или передана.

Процедуры защиты конфиденциальной информации, используемой ЕЭК в рамках реализации полномочий по контролю за соблюдением правил конкуренции, устанавливаются в порядке работы с документами ограниченного распространения, утверждаемом Советом ЕЭК.

Порядок работы с документами ограниченного распространения должен содержать положения, регламентирующие в том числе:

1) работу с входящими и исходящими документами, содержащими конфиденциальную информацию;

2) учет, хранение и передачу документов, содержащих конфиденциальную информацию;

3) ведение делопроизводства на совещаниях при обсуждении конфиденциальной информации;

4) ознакомление с материалами дел о нарушении правил конкуренции, содержащими конфиденциальную информацию (в том числе лицами, участвующими в рассмотрении дел);

5) проведение служебной проверки по фактам нарушения обязательства о неразглашении конфиденциальной информации и порядка работы с документами ограниченного распространения;

6) учет лиц, получивших доступ к конфиденциальной информации, и лиц, которым конфиденциальная информация была предоставлена или передана.

Полученная ЕЭК, в рамках реализации полномочий по контролю за соблюдением правил конкуренции от юридических и физических лиц Сторон, органов государственной власти Сторон, в компетенцию которых входит реализация конкурентной (антимонопольной) политики (далее – уполномоченные органы), и иных органов государственной власти Сторон, конфиденциальная информация может быть использована ЕЭК исключительно в целях, для которых такая информация была представлена.

Передача ЕЭК конфиденциальной информации, полученной от юридических и физических лиц Сторон и органов государственной власти Сторон, третьим лицам возможна только с письменного согласия ее обладателя, за исключением случая передачи конфиденциальной информации уполномоченным органам в целях реализации возложенных на них полномочий в соответствии с Соглашением о конкуренции.

Передача ЕЭК конфиденциальной информации, полученной от уполномоченного органа одной Стороны, уполномоченному органу другой Стороны возможна только с письменного согласия уполномоченного органа, предоставившего конфиденциальную информацию.

Информация утрачивает статус конфиденциальной, если к такой информации ее обладателем предоставлен неопределенному кругу лиц свободный доступ.

Согласно статье 4 вышеуказанного соглашения при осуществлении контроля за соблюдением правил конкуренции:

1) члены Коллегии ЕЭК имеют доступ к конфиденциальной информации в полном объеме;

2) сотрудники ЕЭК имеют доступ к конфиденциальной информации в объеме, необходимом для исполнения ими должностных обязанностей.

Сотрудники ЕЭК, имеющие доступ к конфиденциальной информации в рамках рассмотрения заявлений (материалов) о нарушении правил конкуренции, проведения расследования нарушения правил конкуренции, рассмотрения дел о нарушении правил конкуренции, а также выполнения иных процедурных действий, связанных с реализацией контроля за соблюдением правил конкуренции, определяются членом Коллегии ЕЭК, курирующим вопросы конкуренции и антимонопольного регулирования.

На членов Коллегии ЕЭК настоящим Соглашением возлагается обязательство о неразглашении конфиденциальной информации, ставшей им известной в силу выполнения должностных обязанностей.

Сотрудники ЕЭК обязаны подписать и соблюдать обязательство о неразглашении конфиденциальной информации, ставшей им известной в силу выполнения должностных обязанностей, являющееся обязательным приложением к трудовому договору.

Нарушение Порядка работы с документами ограниченного распространения, не ставшее причиной и не повлекшее за собой разглашения конфиденциальной информации, является основанием для привлечения виновных сотрудников ЕЭК к дисциплинарной ответственности.

Разглашение или использование в целях, не связанных с исполнением должностных обязанностей, сведений, отнесенных к сведениям конфиденциального характера, ставших известными в связи с исполнением должностных обязанностей, является основанием для:

– досрочного прекращения полномочий члена Коллегии ЕЭК;

– наложения дисциплинарного взыскания в форме увольнения сотрудника ЕЭК;

– привлечения виновных лиц к гражданско-правовой, а также к административной или уголовной ответственности.

Члены Коллегии ЕЭК и сотрудники ЕЭК, в отношении которых принято решение об отказе от иммунитета или его снятии, могут также привлекаться к административной, гражданско-правовой и (или) уголовной ответственности в следующем порядке:

– к гражданско-правовой ответственности – по местожительству лица, совершившего разглашение конфиденциальной информации;

– к уголовной ответственности – в соответствии с законодательством Стороны, гражданином которой является лицо, совершившее правонарушение, предусмотренное уголовным законодательством этой Стороны;

– к административной ответственности – в соответствии с законодательством Стороны, гражданином которой является лицо, совершившее правонарушение, предусмотренное законодательством этой Стороны.

ЕЭК сотрудничает со Сторонами в целях выявления и пресечения фактов нарушений Порядка работы с документами ограниченного распространения.

Стороны сотрудничают с ЕЭК в интересах соблюдения законности в государствах Сторон по делам, связанным с разглашением конфиденциальной информации.

Уполномоченные органы обеспечивают защиту конфиденциальной информации, полученной ими от ЕЭК, и несут ответственность за ее разглашение в соответствии с законодательством своих Сторон.

Передача уполномоченными органами конфиденциальной информации, полученной от ЕЭК, третьим лицам возможна только с письменного согласия ЕЭК.

Обмен конфиденциальной информацией между уполномоченными органами осуществляется в соответствии с Протоколом об общих принципах и правилах конкуренции.

Так, согласно Протоколу уполномоченные органы государств-членов с учетом требований своего законодательства обмениваются информацией:

1) о состоянии товарных рынков, подходах и практических результатах демонополизации в рамках структурной перестройки экономики, методах и опыте работы по предупреждению, ограничению и пресечению монополистической деятельности и развитию конкуренции;

2) о сведениях, содержащихся в национальных реестрах предприятий, занимающих доминирующее положение и осуществляющих поставку продукции на товарные рынки государств-членов;

3) о практике рассмотрения дел о нарушениях конкурентного (антимонопольного) законодательства государств-членов.

Уполномоченный орган государства-члена вправе направить уполномоченному органу другого государства-члена запрос о предоставлении соответствующей информации с изложением обстоятельств дела, для рассмотрения которого требуется запрашиваемая информация.

Уполномоченный орган государства-члена, получивший запрос, предоставляет запрашивающему уполномоченному органу другого государства-члена информацию, находящуюся в его распоряжении, если такая информация рассматривается им как имеющая отношение к правоприменительной деятельности запрашивающего уполномоченного органа государства-члена или служащая основанием для такой деятельности.

Запрашиваемая информация направляется в сроки, согласованные уполномоченными органами государств-членов, но не позднее 60 календарных дней со дня получения запроса.

Полученная информация используется только для целей соответствующего запроса или консультации и не подлежит разглашению или передаче третьим лицам без согласия уполномоченного органа государства-члена, передавшего указанную информацию.

Информация и документы, предоставленные в рамках взаимодействия по вышеуказанным вопросам, носят конфиденциальный характер и могут быть использованы исключительно в целях, предусмотренных настоящим Протоколом. Использование и передача третьим лицам информации для других целей возможны только по письменному согласию уполномоченного органа государства-члена, который их предоставил.

Государство-член обеспечивает защиту информации, документов и других сведений, в том числе персональных данных, предоставляемых уполномоченным органом другого государства-члена.

10 Анализ системы оценки регуляторного воздействия, принимаемых нормативных правовых актов на предмет их влияния на конкуренцию в государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС

В большинстве стран оценка воздействия на конкуренцию является составной частью *оценки / анализа регулятивного воздействия (АРВ).*

Между тем, в отличие от оценки воздействия на конкуренцию, которая оценивает влияние принимаемых или существующих норм исключительно на

уровень конкуренции на рынке, АРВ предполагает всестороннюю оценку социально-экономических эффектов и последствий.

Согласно определению, которое дает одно из Руководств по АРВ (ОЭСР: Дублин, 2004), оценка регулирующего воздействия или анализ регуляторного воздействия (влияния), ОРВ/АРВ (англ. Impact Assessment, Regulatory Impact Assessment, Regulatory Impact Analysis, RIA) представляет собой «…процесс определения проблем и целей регулирования, выбора альтернатив достижения этих целей, с целью исключения излишнего и необдуманного регулирования, и, с использованием научных и поддающихся последующей проверке техник, применяемых на всей имеющейся доступной информации, а также с учетом различных мнений, полученных в ходе консультаций, анализа издержек и выгод выбранных альтернатив…». Другими словами, под АРВ понимается механизм систематического выявления основных проблем и целей предлагаемых норм регулирования, идентификации и оценки основных альтернатив достижения целей для принятия управленческих решений.

Индустрия оценки программ и политик, частью которой является АРВ, имеет почти полувековую историю, и её развитие происходило волнообразно. Важной предпосылкой возникновения АРВ можно считать период 60-х гг. XX века, когда на фоне интеграции оценивания в государственный сектор стали применяться прогнозные подходы, связанные с социальным проектированием реформ (хотя фокус исследований был в большей степени направлен на оценку результатов масштабных госпрограмм). «Вторая волна» (после 1973 г.) принесла, на фоне нефтяного шока и бюджетного дефицита, признание оценке как профессии и сформировало походы, связанные с ex-ante оцениванием и финансово-экономическими обоснованиями программно-целевых бюджетных проектировок (фокус на затраты).

На рубеже 70-80 гг. для АРВ открылось «окно возможностей», когда «слились» потоки реформ государственного управления (т.н. New Public Management), приход к власти в крупнейших странах Запада (США, Великобритания, Германия)

сторонников неолиберализма и дерегулирования, значительного продвижения в исследовательских методиках – и все это на фоне известного «привыкания» государственных служащих к процедурам и подходам оценивания.

По мнению сторонников дерегулирования, «невидимые» издержки, вызываемые регулированием у бизнеса или у граждан, зачастую оказывались выше «видимых» затрат государственного бюджета. Со временем, произошло изменение «интереса эпохи»: за истекшие четверть века: от идеи «меньшего регулирования» к идее «лучшего регулирования», и от анализа издержек малого и среднего бизнеса к комплексному анализу издержек и выгод в экономическом, экологическом и социальном аспектах.

Важно отметить, что не существует заданных параметров оценки регулирующего воздействия. Все зависит от того, каковы приоритеты лиц, принимающих решения. В некоторых странах акцент делается на оценку воздействия на бизнес, в других – на качество окружающей среды. В одних странах методическим ядром АРВ является оценка выгод-издержек, в других – качественная оценка предполагаемого воздействия. Однако, в любом случае, основная роль АРВ — принятие взвешенного, обдуманного решения на государственном уровне и отсев неэффективных решений на этапе принятия того или иного нормативно-правового акта.

Обобщая представление о практике проведения АРВ в различных странах, процедуру проведения АРВ можно разделить на семь ключевых этапов:

1. Формулировка и описание проблемы;
2. Постановка целей оценки;
3. Описание возможных вариантов достижения поставленной цели;
4. Анализ представленных альтернатив;
5. Консультации;
6. Выводы и результаты, представление рекомендуемого варианта;
7. Реализация выбранной альтернативы, последующий мониторинг.

Несмотря на то, что АРВ преимущественно проводится на стадии проектирования и прогнозирования (предварительное оценивание), в ряде стран ОРВ будет считаться полноценной, если будет применяться и после принятия НПА (сопровождающий мониторинг, итоговая оценка).

АРВ, как и любая оценка воздействия (impact assessment), предполагает использование своего набора методов сбора и анализа данных, и, прежде всего, методов выбора гипотетической альтернативной ситуации. Основными аналитическими методами, используемыми при проведении АРВ, являются анализ издержек и выгод (cost-benefit analysis) и анализ издержек-эффективности (cost-effectiveness analysis). Оба метода используются при рассмотрении вынесенных на обсуждение альтернатив регулирования (4 этап процедуры АРВ). Используются также и другие методы, например, многофакторный анализ (multi criteria analysis). При этом степень детальности анализа зависит от серьезности проблемы, доступности необходимой информации, ожидаемого чистого влияния и затрат на проведение анализа.

Рассматривая АРВ в контексте развития реформ государственного регулирования в разных странах, можно выделить ряд современных тенденций:

АРВ считается необходимым условием существования регуляторной политики в государстве (т.н. «умное или качественное» регулирование), являясь общепринятым инструментом в развитых странах;

АРВ стала носить постоянный, а не эпизодический характер - с планами-графиками, целями и механизмами оценки;

Отсутствие какой-либо единой модели АРВ в различных странах. Внедрение АРВ происходило с учетом политической, конституционной и административной среды, а также социальных, культурных и правовых особенностей той или иной страны;

АРВ развивается вширь, охватывая все больше и больше сфер использования. Широта использования АРВ отличается от страны к стране. Например, есть страны (Австралия, Япония, Новая Зеландия, Норвегия, Великобритания, США), где есть

похожие системы анализа воздействия, включающие контроль качества, экономическую эффективность и влияние на конкуренцию и открытость рынка;

Тенденция в сторону большей открытости и прозрачности в рамках проведения АРВ (в т.ч. значительное внимание при проведении АРВ уделяется публичным слушаниям и общественным консультациям при выработке решения).

Акцент на передачу знаний по АРВ, путем проведения обучения госслужащих, культивирования среди них технических навыков и культурного восприятия использования АРВ в качестве средств политики.

В октябре 2010 г. Европейкая комиссия опубликовала меморандум (COM #543final, 08.10.2010) об т.н. «умном регулировании» (smart regulation). Эта новая концепция регулирования Европейского Союза пришла на смену идеологии качественного регулирования (better regulation), имевшей свои корни в неолиберальной политике дерегулирования 80-90-х гг. XX века. Таким образом, вследствие мирового финансового кризиса, официально признано, что государственное регулирование в экономике не плохо, и не хорошо само по себе, а может проводиться лучше («умнее») или хуже (не эффективно). АРВ является одним из важных элементов «умного регулирования».

В целом АРВ изучает и соизмеряет возможные выгоды, стоимость и эффект новых или измененных нормативно-правовых актов. Это очень полезный регулятивный инструмент, обеспечивающий лицам, принимающим решения, ценными эмпирическими данными и полноценной системой, с помощью которой они могут оценивать выбранные альтернативы и их возможные последствия. Недостаточное понимание существующих проблем или косвенное влияние правительственных действий могут подорвать законотворческие усилия и провести реформу регулирования неудачно. АРВ используется как для определения проблем, так и для подтверждения правильности и обоснованности правительственных действий.

АРВ признает необходимость оценки актов законодательства, используя индивидуальный подход для определения степени их содействия стратегическим

целям программы. При любом регулятивном решении проблема должна быть четко определена, а действия правительства обоснованы.

Для достижения АРВ конкретных результатов он должен быть основан на долгосрочных перспективах. Необходимо, чтобы культура принятия и приверженность самому процессу развивались и подпитывались государственным и частным секторами, а также широкой общественностью. Важнейшей частью процесса улучшения разработки законодательной базы является информирование о результатах АРВ.

Для каждой заинтересованной стороны АРВ может означать разное. Рассматривая АРВ в контексте стран ОЭСР, мы видим, что она может принимать многочисленные формы, отражая все разнообразие стратегических программ правительства.

В разных странах и в разных областях стратегии регулирования, задачи, планирование и роль административных процессов заметно отличаются. Лучше всего рассматривать АРВ как один из методов, используемых для достижения качественных, эффективных и правильных регулятивных решений. Для их достижения представители регулятивных органов в странах ОЭСР используют следующие методы:

1. Экспертный – решение принимается высококвалифицированным экспертом, или специалистом регулятивного органа, или специалистом-практиком, использующим навыки профессионального суждения для принятия решения относительно того, что должно быть сделано;

2. Консенсус – решение принимается группой заинтересованных сторон, пришедшей к общему мнению, при котором интересы всех участвующих сторон соблюдены;

3. Политический – решение принимается представителями политических структур, исходя из согласованного мнения о значимости вопросов для политического процесса;

4. «Бенчмаркинг» (сопоставление) – решение принимается в ходе сравнения с какой-либо внешней моделью, например, с международной системой регулирования;

5. Эмпирический – решение основывается на практических исследованиях, установлении фактов и проведении анализа, определяющих параметры действия в соответствии с установленными объективными критериями.

Выбор метода принятия решений осуществляют сами страны в соответствии с особенностями их условий. Например, Нидерланды больше, чем другие страны, зависят от метода консенсуса, тогда как Соединенные Штаты при создании норм федерального и вторичного права больше используют эмпирический метод. Малые страны применяют метод бенчмаркинга чаще, чем крупные страны. Политические кризисы способствуют выбору политического метода в противовес эмпирическим.

Преобладающая часть регулятивных решений является результатом сочетания различных методов, отражая специфику национальной культуры, политических условий и стиля администрирования.

Многие страны ОЭСР имеют достаточно большой опыт АРВ. Большая их часть начала внедрять эту систему во второй половине 90-х. Использование этого инструмента распространялось довольно быстро, и сегодня правительства большинства стран ОЭСР полагаются, по меньшей мере, на определенные формы АРВ.

Правительства, применяющие АРВ, определили следующие четыре основные задачи, касающиеся стоимости и воздействия правового регулирования.

1. Улучшение понимания реального влияния действий правительства, с учетом их выгод/результатов и издержек. АРВ содействует информированию процесса принятия решений посредством оценки эффективности стратегии и ее инструментов. Он также помогает учреждению регулятивных приоритетов во всех областях правового регулирования, улучшая основы, используемые для сравнения выгод и издержек различного регулирования. Перераспределение ресурсов от менее

эффективного правового регулирования к более эффективному повышает эффективность и снижает стоимость правительственных действий.

2. Интеграция совмещенных стратегических задач. АРВ может быть использован как система интеграции, помогающая определить воздействие различных стратегий и выявить связи между ними. Она дает возможность ЛПР взвешивать компромиссы. В этом смысле АРВ представляется не только аналитическим, но и координационным инструментом, способным объединить различные интересы. Важнейшими его составляющими являются критерии открытости и конкурентоспособности рынка.

3. Повышение степени прозрачности и улучшение качества консультаций. АРВ демонстрирует достоинства решений и последствия действий. Именно вследствие этого он тесно связан с процедурами общественных консультаций.

4. Повышение степени подотчетности правительства. АРВ повышает степень вовлеченности и подотчетности ЛПР на министерском и правительственном уровнях, способствует пониманию влияния стратегий, демонстрирует, как решения правительства способствуют благосостоянию общества. Подчеркивая открытость, АРВ поддерживает программы, которые служат интересам общества в целом, а не каким-либо отдельным группам.

АРВ – это инструмент, с помощью которого правительства повышают эффективность своих программ. В условиях сегодняшних более открытых международных рынков и растущих бюджетных ограничений минимизация стоимости снижения конкурентного давления имеет большое значение. Качество регулирования способствует эффективному управлению в государственном секторе, получающем все большее признание в оценке конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности страны. Признание роли АРВ это ключевой фактор для получения поддержки политиков и заинтересованных групп в плане его использования и развития.

АРВ сам по себе не определяет решений, а предоставляет эмпирические данные для выбора альтернативных решений. Это инструмент, способный повлиять на

мнение заинтересованных сторон при выборе подходящего курса действий и помочь в определении роли современного государства. Он может усилить или ослабить позиции сторон, вовлеченных в принятие решений и их способность выстраивать аргументы. Одной из причин, вследствие которой ОВ остается противоречивой и сложновыполнимой системой, является ее способность основательно менять характер обсуждений.

АРВ является хорошим дополнением к процессу принятия решений, но не заменой политической подотчетности. Его попытки выявить связанные с ним факторы имеют большое значение для стратегии принятия решений. Она подталкивает представителей регулятивного органа к принятию сбалансированных решений, представляющих компромисс между возможными решениями конкретных проблем и решением более глубоких экономических и дистрибутивных задач. АРВ способен также предоставить доказательства того, что «нулевой вариант» или «ничегонеделание» тоже могут представлять собой реальную возможность. Одним из способов включения данной опции в анализ является введение раздела, тщательно объясняющего характер и размер рассматриваемой проблемы, а также четкое обоснование любых предлагаемых интервенций.

Опыт стран ОЭСР показал, что имеется четкая и тесная связь между анализом и процессом регулятивного развития, функционирующего достаточно эффективно с точки зрения «всего правительства». АРВ необходимо сопровождать динамичной и хорошо понимаемой регулятивной стратегией, сильными правовыми институтами и другими дополнительными и регулятивными инструментами поддержки, обеспечивающими максимальную прозрачность и подотчетность на всех стадиях процесса.

Регулятивную стратегию можно определить как ясную, динамичную, последовательную и согласованную стратегию «всего правительства», преследующую своей целью регулирование высокого качества. Она является неотъемлемой частью всего процесса, связывающего цели стратегии, ее действия и регулирование для их поддержания. Она не относится к специфическому

регулированию внутри какого-либо отдельного сектора, так как представляет собой метод, при помощи которого политики разрабатывают, обновляют, применяют сами и заставляют других выполнять акты законодательства, а также культивируют понимание этих процессов общественностью. Внедрение АРВ в целевые, рентабельные и более благоразумные регулятивные стратегии стало широко распространенным, если не всеобщим явлением.

Опыт стран ОЭСР говорит о том, что основные компоненты эффективной политики регулирования взаимно усиливают друг друга и связаны непосредственно с АРВ.

Политика регулирования эволюционировала достаточно быстро. Однако тенденция прогрессивного расширения стратегий, включая принятие, развитие и доработку новых элементов, сохранилась. По мере добавления новых областей политики возникает необходимость в инструментах более строгой оценки качества. АРВ был включен в программу реформы регулирования (в дополнение к традиционным оценкам правовых характеристик) по мере того, как процессы принятия решений становились все более эмпирическими, опирающимися на эффективность и технико-экономические обоснования.

Регулирование высокого качества требует соответствующих институтов для обеспечения успешной реализации законодательных актов и продвижения программы регулирования в соответствии с принятым планом. Ему необходимо найти свое место в правовой и институциональной архитектуре государства и это основной вызов правительствам. Поскольку контекст, в котором они работают над повышением качества регулирования, достаточно сложный и фрагментарный, необходим централизованный механизм, который бы заменил простое координирование деятельности органов, разбросанных по разным правительственным участкам.

Одним из наиболее видимых признаков интеграции реформы регулирования в государственные системы управления является учреждение органов централизованного надзора, поддерживаемых министрами, отвечающими за

общегосударственные вопросы. Они могут также поддерживаться другими, ориентированными на реформы, группами, такими как министерство финансов, а также ведомства по конкуренции и торговле. Такие двигатели реформы со стороны частного сектора, как совещательные органы или частные инициативы, также могут быть полезными при определении приоритетов, специфических предложений и обеспечении поддержки реформ в целом.

Основная роль органов надзора заключается в обзоре актов законодательства и улучшении качества процесса регулирования. Концепция независимого органа, оценивающего реальное качество нового законодательства и работающего ради достижения министерствами целей, воплощенных в критериях оценки, является центральным столпом регулятивной стратегии. Для сохранения своей эффективности орган надзора должен быть способен ставить под сомнение качество АРВ и регулятивных предложений. Эту способность иногда называют «функцией вызова». Органу надзора нужны технические возможности для проверки анализа воздействия и соответствующие полномочия для обеспечения доминирования его точки зрения в большинстве случаев.

Во всех странах существуют сильные институты центрального правительства. В него входят все отдельные министерства. Такие, как минфин, минюст и министерства промышленности и торговли, сохраняют централизованную ответственность, тесно связанную с качеством регулирования. Исполнительный орган осуществляет регулирование в двух направлениях: предложения новых законов в парламент и введения нормативных актов для придания действенности основному законодательству. Участие всех этих институтов необходимо учитывать еще на стадии проектирования АРВ.

Парламенты несут официальную ответственность за пересмотр и учреждение основного законодательства, именно поэтому очень важно, чтобы они были плотно интегрированы в процессы и системы качественного регулирования. Парламентский подход тщательного изучения законодательства должен быть четко скоординирован с процедурами качественного регулирования, принятыми исполнительными

органами, – они должны взаимно усиливать друг друга. Необходимо учитывать всю информацию, полученную посредством АРВ. Как только парламенты осознают всю его значимость, они будут оказывать неоценимую поддержку его применению.

Независимые регуляторы или ведомства, регулирующие деятельность какой-либо отрасли экономики, но не входящие в структуру министерств, также являются частью государственной структуры регулирования. В их число входят экономические регуляторы межотраслевого и смежного производства, регуляторы, созданные для поддержки гражданских свобод и стимулирования административной прозрачности. Их роль состоит в обеспечении исполнения законов (инфорсменте), наложении санкций в случае ненадлежащего исполнения, в утверждении выдачи лицензий и разрешений.

За последние годы важность независимых регуляторов значительно выросла. Они вносят свой вклад в повышение качества регулирования, прозрачность, стабильность и компетентность. Если эти регуляторы отвечают за создание законов или их интерпретацию, они должны использовать тот же порядок, что и другие законодатели, особенно в отношении АРВ.

В целом структуру регулирования можно улучшить, используя все многообразие инструментов оценки действующего и предлагаемого законодательств, а также правовой базы. В дополнение к АРВ, эти инструменты включают административное упрощение, меры продвижения прозрачности и обмена информацией; альтернативы для регулирования; соответствие и правоприменение (инфорсмент); а также средства для поддержания административной справедливости и подотчетности (что имеет большое значение для эффективности законов). Эти иструменты регулирования должны быть взаимно поддерживающими и работать вместе, содействуя выработке более эффективного регулирования.

При этом одним из основных принципом в регулятивной политике является прозрачность. Концепция прозрачности процесса регулирования охватывает весь его диапазон, начиная с уведомления общественности о принятых решениях до мер контроля административного произвола и коррупции. При большей прозрачности

зачастую необходима более высокая организация правовой системы через совершенствование доступности и последовательности нормативно-законодательной базы, а также использование общественных консультаций.

Консультации с заинтересованными сторонами, понятные формулировки положений законодательства и электронная рассылка регулятивных материалов являются наиважнейшими компонентами прозрачности регулирования, способствующим улучшению АРВ.

Политики для сбора эмпирических данных и использования их в аналитических целях все чаще опираются на консультации – таков результат все более широко распространяющегося в последние годы применения АРВ и общего движения к более аналитическим моделям принятия решений. Консультации оказывают жизненно важную поддержку этому процессу. Они являются низкозатратным источником данных по таким вопросам, как, например, насколько приемлемой будет та или иная политика, информация, которая может оказаться существенной при определении, насколько реальны система регулирования и соответствия требованиям и стратегия правоприменения.

Консультации, как правило, строятся на основе документов АРВ описывающих задачи и прогнозируемый эффект от предлагаемых законов. Внедрение Анализа в их проведение повысит прозрачность регулятивных процессов, обеспечит качество контроля за оценкой воздействия и улучшит качество информации для принятия решения. В таких странах, как Австралия, использование АРВ обосновано его эффективностью при информировании процесса консультаций, а также его применением в качестве самостоятельного инструмента при принятии решений.

Далее, важнейшим компонентом прозрачности являются язык и формулировки законодательных актов. В целях ясного понимания общественностью политики, целей и требований регулирования, законопроект должен быть написан простым понятным языком с акцентом на ясность, последовательность и точность. Доступность законодательных актов важна для обеспечения поддержки общественности и ее уверенности в их необходимости и правомерности.

Основополагающим также является требование писать юридические тексты простым языком, понятным неспециалистам.

В странах ОЭСР в качестве инструмента пропаганды прозрачности особое место занимает использование информационных и коммуникационных технологий (ИКТ). Большинство стран ОЭСР приняли некоторые формы компьютеризированного распространения законодательных актов через Интернет, обеспечив доступ к текстам всех или самых основных законов в режиме он-лайн. Общедоступной стала основная часть правительственной информации, включая тексты АРВ и официальные публикации, а также информация о тендерах в государственных закупках. Почти во всех случаях доступ к этой информации является неограниченным и бесплатным.

В Дании информационные технологии (ИТ) используются в качестве мер, принимаемых для снижения административного бремени. Согласно требованиям правительства все формы, используемые бизнесом для связи с органами местной власти, должны быть доступны в Интернете. Законы и нормативно-правовые акты, опубликованные в официальных источниках, Lovtidende («Правовая газета»), можно найти и на вэб-сайте датского парламента. В Интернете публикуется и оценка воздействия на бизнес. Соединенные Штаты Америки для информирования общественности активно используют ИТ. Возросшее применение Интернета содействовало распространению знаний о конструктивных ссылках и высокоразвитых исследовательских возможностях, внедрении дружественных пользователю Интернет-магазинов. Объединенные ежедневные и ежегодные национальные бюллетени: Federal Register и Code of Federal Regulation доступны в Интернете совершенно бесплатно. Электронный универсальный сайт www.business.gov оказывает практическое содействие бизнесу посредством FAQs (часто задаваемые вопросы), продвинутой функцией поиска федеральной информации, опции обзора правительственных документов, а также включения связанных с бизнесом элементов меню от различных федеральных агентств. Таким

образом, распространение информации практически не знает границ, и доступ к ней неограничен и бесплатен.

В Мексике Федеральный комитет по совершенствованию регулирования (COFEMER) разработал системы онлайн для большинства программ, включая, Федеральный реестр правовых норм и услуг и подачу АРВ, а также ссылки на универсальные службы или «одно окно» (one-stop shop).

В Японии отдельные министерства и ведомства обеспечивают информацией сайты, на которых общественность может найти все необходимые сведения по важнейшим законам и стратегиям. Европейская Комиссия добавила новые информационные ссылки на свои вэб-сайты. «Dialogue with Business» это универсальный Интернет магазин для предпринимателей, дающий общую информацию о правилах рынка «Single Market», а также по таким ключевым вопросам, как технические стандарты и государственные закупки. Сайт имеет ряд ссылок на «Euro Info Centres» по всему ЕС. Эти сайты представляют деловому миру информацию о применении стандартов, процедур соответствия и инициатив по повышению качества в Европе.

В Ирландии все законы, вступившие в силу со дня независимости, доступны в Интернете. На сайте ирландского парламента также можно совершенно бесплатно найти всю информацию о биллях и парламентских дебатах.

Испания разместила объединенный реестр своих административных процедур в режиме онлайн. Недавно правительство при содействии центров помощи гражданам запустило амбициозный проект по созданию сети универсальных Интернет-служб. Для поддержки расширяющейся сети министерство государственного управления разработало собственную систему информационных технологий.

В Венгрии правительство разработало онлайн систему, благодаря которой предприниматели могут заполнять обязательные регистрационные формы и отправлять их в Регистрационный суд. Службы регистрации компаний и информационные службы министерства юстиции координируют всю работу

компьютеризованной системы регистрации компаний, что положительно сказалось на надежности этого процесса.

В Южной Корее для расширения доступа общественности ко всем законам и правовым актам законодательства был принят ряд мер, стимулирующих появление правовой информации на официальном сайте юстиции. Комитет по реформе регулирования составил полный перечень действующих законов, доступных теперь широкой общественности.

В Италии действует программа «Правовые нормы в сети» – этот сайт предоставляет всем желающим легкий и бесплатный доступ к информации по европейским, национальным и местным правовым нормам. Парламент публикует в Интернете все находящиеся в стадии обсуждения законодательные акты, а на вэб-сайте Премьер-министра можно найти регулярно обновляемый перечень, утвержденных правительством регулятивных мер.

Между тем, одной из проблем при использовании ИКТ является так называемое «цифровое неравенство». Значительная часть населения не имеет доступа к Интернету и другим информационным технологиям. И развитие правительственных инициатив может привести к увеличению неравенства в отношении доступа и участия в процессе информирования. В некоторых странах была предпринята попытка решить эту проблему путем организации бесплатного или льготного Интернет-доступа в общественных местах, особенно в отдаленных регионах и сельской местности. Однако эта проблема все еще остается актуальной, особенно в свете развития электронного правительства (е-правительства).

Страны ОЭСР приняли различные правовые акты, предписывающие включение АРВ в подготовку законопроектов. В Чешской Республике, Южной Корее и Мексике это закреплено законом. В США применять АРВ требует указ Президента, в Австралии, Австрии, Франции, Италии и Нидерландах – указ и постановление Премьер-министра. В Канаде, Дании, Финляндии, Японии, Венгрии, Новой Зеландии, Норвегии, Польше, Германии, Португалии, Швеции и Великобритании

применение АРВ регламентируют директивы, решения Кабинета Министров, постановления правительства.

Прозрачные и последовательные процедуры принятия, реализации и пересмотра актов законодательства играют решающую роль в поддержании доверия общества и гарантировании ему возможностей для участия в процессе регулирования. Ограничение произвольных действий в сфере регулирования способствует укреплению последовательности и справедливости в управлении актами законодательства. Наличие объективных критериев для принятия административных решений и четких процедур для их оформления обеспечивает необходимые «сдержки и противовесы», а стабильная, справедливая и нейтрально контролируемая правовая база – интеграцию с действиями государства, укрепляя доверие рынка и активизируя инвестиции, а также снижая правительственный фаворитизм или коррупцию.

Акт об административных процедурах (ААП) является главным инструментом контроля чрезмерных дискреционных полномочий органов государственной администрации. Правительства принимают или дополняют законы об административных процедурах с целью совершенствования принятия решений администрацией и более четкого определения прав граждан, а также для установления стандартов принятия, введения в силу и пересмотра актов законодательства.

ААП могут иметь достаточно широкую сферу применения, охватывая такие вопросы, как разработка, имплементация и применение, а также пересмотр и дополнение актов законодательства, порядок апелляции и «надлежащую правовую процедуру». Некоторые ААП включают весь спектр возможных вопросов, и их содержание в разных странах значительно отличается. Они часто отражают правовую и административную специфику, ставшую основой для принятия ААП в конкретной стране.

Так, правовой основой регулятивной системы США является «Закон об административной процедуре» (Administrative Procedure Act) 1946 года, который

устанавливает права граждан участвовать в разработке норм законодательства в соответствии с принципом открытого доступа для всех. Закон предписывает опубликовать основную часть ведомственных положений и нормативных актов в Федеральном реестре (Federal Register), после чего выделяется фиксированный период времени для сбора комментариев общественности. Данный закон определяет нормотворчество как «ведомственный процесс для формулирования, дополнения или отмены нормативного документа». Его положения охватывают как неформальное (требующее рассмотрения и слушаний на уровне ведомства), так и формальное (требующее только уведомления и комментариев общественности) нормотворчество.

ОЭСР определила **десять ключевых элементов успешного АРВ**. Их можно использовать в качестве отправной точки для разработки эффективного АРВ, который мог бы функционировать с полной отдачей:

1) обеспечение максимальной политической приверженности АРВ.

2) тщательное распределение ответственности за элементы программ АРВ);

3) проведение тренинга регуляторов;

4) использование последовательных, но гибких аналитических методов;

5) разработка и внедрение стратегии по сбору данных;

6) определение целевых действий по АРВ;

7) интегрирование АРВ в процесс разработки политики;

8) информирование о результатах;

9) активное привлечение общественности;

10) применение АРВ как к действующему, так и новому законодательству.

Так, для успешного совершенствования актов законодательства в условиях активной политической среды применение АРВ должно быть обеспечено поддержкой на самом высоком уровне государственного управления. Для этого потребуются такие правовые инструменты, как законы или указы на уровне Премьер-министра. Такое наглядное интегрирование АРВ в процесс политики полезно и для продвижения обычного его использования, например, приложения

полученных оценок к направляемым в Парламент законопроектам, или включение оценок воздействия актов законодательства (ОВ) в пакеты документов, направляемых в Кабинет Министров до рассмотрения им законопроектов. Наиболее эффективными программами внедрения АРВ являются те, где он требуется для анализа новых нормативно-правовых актов. В Италии, например, ОВ обязательна для всех проектов актов законодательства, которые подлежат обсуждению и одобрению Совета Министров. Мексика интегрировала использование ОВ в поправках к своему Закону о федеральных административных процедурах от 2000 года. Это означает, что за исключением отдельных случаев, все правовые меры, влекущие за собой издержки по их соблюдению – начиная от предписанных форматов до правил имплементации новых законов – должны направляться в Федеральную комиссию по совершенствованию регулирования Мексики.

Ответственность за такие элементы АРВ, как цели, правовой анализ, обоснование и последствия, должна быть продумана и распределена между министерствами и центральным органом контроля качества. А так как именно министерства главным образом занимаются подготовкой оценки воздействия и разработкой законопроектов, АРВ может стать полезным инструментом для совершенствования навыков, культуры и подотчетности органов регулирования. Кроме того, они имеют лучший доступ к опыту и информации, требуемой для высококачественного анализа. Однако в некоторых странах ОЭСР за контроль качества и надзор отвечают отдельные государственные структуры, обязательно независимые от министерств-регуляторов. Эти структуры обладают ресурсами и техническими возможностями для обзора ОВ (это важно для успешности АРВ) и полномочиями по укреплению дисциплины в рамках АРВ.

У регулирующих органов должны быть навыки для проведения высококачественной ОВ. Они должны четко понимать методологию и процесс сбора данных, а также роль, которую играет Анализ в обеспечении качества регулирования. Требования по АРВ следует постепенно усиливать по мере роста навыков и потенциала министерств-регуляторов. Особенно важно организовать

подготовку и повышение квалификации кадров на ранних стадиях Анализа, когда требуется культивация как технических навыков так и самого принятия АРВ в качестве инструмента политики (ИП). При этом значительные инвестиции в кадровый потенциал должны продолжаться довольно длительно, чтобы компенсировать текучесть кадров и содействовать более широким культурным переменам, которые должны произойти во всех организациях. Одним из способов совершенствования ОВ является включение подготовки кадров по использованию АРВ в национальные программы переподготовки государственных служащих.

Так, Соединенное Королевство уделило значительное внимание укреплению оценки воздействия актов законодательства. Государственная политика и методическое руководство для регуляторов и разработчиков политики по подготовке ОВ изложены в отдельном издании «Качественная политика – Справочник по оценке воздействия актов законодательства» (Good Policy Making: A Guide to Regulatory Impact Assessment). Проведя все сторонние консультации с отраслевыми разработчиками политики, Управление законной торговли (Office of Fair Trading), Управление по делам малого бизнеса (Small Business Service) и внешние заинтересованные стороны в Соединенном Королевстве опубликовали 28 января 2003 года новый справочник по АРВ «Better Policy Making: A Guide to Regulatory Impact Assessment».

Определение применяемых методов является центральным элементом разработки и функционирования АРВ. В странах ОЭСР широко применяются несколько методов ОВ.

Среди них – анализ затраты–результаты, анализ затраты–эффективность, фискальный или бюджетный анализ, анализ социально-экономических и прочих последствий, анализ издержек, связанных с соблюдением нормы, а также тестирование степени воздействия на хозяйственную деятельность.

В странах ОЭСР наблюдается тенденция к применению анализа «затраты–результаты», еще называется «затраты–выгоды» (benefit–cost analysis). Этот принцип взят многими странами в качестве теста «затраты–результаты». Данный

метод является предпочитаемым методом оценки воздействия регулирования, так как направлен на разработку государственной политики, отвечающую критерию «социальной оптимальности».

Если не применять такой тест, то не будет объективного стандарта для обоснования потребностей в новом регулировании, не будет и открытого тестирования заключений регуляторов и возможностей для полемики.

Передовой опыт свидетельствует, что АРВ должен применять принцип «затраты-результаты» ко всем решениям по актам законодательства. Однако формат этого анализа должен основываться на практических суждениях об осуществимости и издержках. Так как все аналитические методы, по сути, в той или иной степени представляют собой анализ «затраты–результаты», любые получаемые с их помощью выводы могут быть использованы для поддержки принятия решений в соответствии с одноименным широким принципом. Исследования ОЭСР показывают, что страны предпочитают постепенно совершенствовать АРВ, чтобы со временем расширить применение принципа «затраты–результаты». Такой поэтапный подход помогает внедрить его в рабочий процесс в условиях практических и концептуальных сложностей, с которыми этот метод сопряжен в краткосрочной перспективе.

Количественный анализ «затраты–результаты» обычно дополняется другими методами. Такие качества как эффективность или справедливость зачастую невозможно представить в стоимостном или даже вообще в количественном выражении. Однако это не означает, что ими можно пренебречь. Поэтому в ситуациях, где такие качественные факторы признаются всеми как значимые, АРВ не должна позволять, чтобы количественные факторы отодвигали их на второй план. Анализ должен быть достаточно всеобъемлющим, включать и оценивать все основные последствия, в том числе и потенциально необратимые.

Регуляторам должна быть предоставлена определенная гибкость в выборе доступных аналитических методов. Это подразумевает, что качественный экономический анализ требует профессионального суждения и не может быть

просто результатом применения какой-либо формулы. Однако число аналитических методов, которые могут использовать регуляторы, следует сократить до нескольких, при этом для «дорогостоящих» актов законодательства целесообразно использовать более доскональные методы, а для «малобюджетных» – менее.

Стандартизированные указания по каждому методу должны позволять сравнивать анализ различных актов законодательства и определять надлежащий из них (включающий такие параметры как социальная учетная ставка, использование детального анализа и представление допущений). Подобные указания направлены на улучшение понимания АРВ и включают эффективную методологию обучения и тренинга. Если этого не делать, качество анализа будет однозначно слабым.

Сбор информации является одной из самых сложных частей АРВ, полезность которого напрямую зависит от качества данных, используемых для оценки воздействия предлагаемого или действующего законодательства. Ненадлежащая стратегия их сбора означает отсутствие основных данных для проведения качественного анализа, при этом временные стратегии часто терпят неудачу из-за больших затрат времени и средств. Поэтому решающе важным является разработка точных и прямых стратегий и руководящих принципов, с помощью которых министерства могли бы осуществлять успешные количественные оценки в рамках АРВ.

Требуемую для АРВ информацию можно собирать разными способами. Одним из наиболее важных методов являются консультации с общественностью. Но и они должны быть тщательно структурированы и полученную с их помощью информацию следует досконально проанализировать и протестировать на качество в соответствии с требованиями количественного анализа. Регуляторы могут обеспечить качество данных, привлекая к консультациям такие экспертные группы, как научные или исследовательские организации, которые не имеют сильной заинтересованности в вопросе.

В Италии государство публикует методическое руководство, где представлен ряд возможных методов сбора информации для АРВ, включая опросы

общественного мнения, прямые интервью и использование фокус-групп. В Дании применяется аналогичный подход, кроме того публикуется справочник «Business Test Panels», который также широко используется.

В идеале все значительные акты законодательства, независимо от их формального правового статуса, должны проходить АРВ. Однако из-за ограниченности аналитических возможностей их следует распределять исходя из практической целесообразности. АРВ должен быть нацелен на законопроекты, которые могут оказать значительное воздействие на общество, и проводиться в таких случаях в полном объеме.

Также АРВ следует нацелить на ситуации, когда результаты анализа могут существенно повлиять на решение о регулировании. Это, в частности, касается первичного законодательства. АРВ также применяется и для вторичного законодательства.

Так, в США требуется полный анализ затрат–результатов по всем «экономически значительным» мерам регулирования: если ожидаемые ежегодные затраты превышают 100 млн. долл. США; если меры регулирования повлекут за собой значительное увеличение затрат в определенном секторе или регионе; если они чреваты существенными негативными последствиями для конкуренции, занятости, инвестиций, производительности или инноваций. Административно-бюджетное управление (АБУ) США (United States' Office of Management and Budget) ежегодно рассматривает примерно 600 актов законодательства (15-57% от публикуемых), из которых менее 100 (1-2% от всего объема публикуемого законодательства) считаются «экономически значимыми».

В Мексике подход к этому вопросу можно охарактеризовать как «селективно нацеленный». Хотя АРВ охватывает все законопроекты, но в зависимости от их важности они, согласно утвежденным принципам, подвергаются одному из трех видов аналитической оценки.

Нидерланды приняли двухэтапный подход к определению объектов АРВ. На первом этапе предлагаемые меры регулирования рассматриваются в соответствии с

набором критериев значимости, аналогичных рассмотренным выше. В результате лишь 8-10% законопроектов становятся объектами АРВ. На втором этапе вопросы, задаваемые в рамках Анализа, адаптируются к этим законопроектам с учетом их специфики.

Министерский комитет рассматривает эти проекты нормативно-правовых документов и определяет, на какие из 15 стандартных вопросов, включенных в директиву по АРВ, следует получить ответы. После введения такого «индивидуального» подхода к АРВ, не было ни одного нормативно-законодательного предложения, где пришлось бы отвечать на все вопросы.

Такое «целеуказание» имеет два значительных преимущества. Во-первых, сосредоточение ресурсов АРВ на ключевых участках повышает как доверие к его результатам, так и вознаграждение за последующие усовершенствования политики. Во-вторых, с учетом того, что АРВ должен быть обеспечен административной и политической поддержкой, важно, чтобы в нем не видели лишь дорогостоящий бюрократический процесс, который непонятно зачем анализирует незначительные предложения.

Коммерческие перспективы и критерии конкуренции должны быть среди основных компонентов АРВ для обеспечения их интеграции в процесс регулятивного принятия решений. Они были включены в руководящие принципы АРВ в некоторых странах ОЭСР. В Венгрии и Новой Зеландии АРВ требует, чтобы эти критерии рассматривались по каждому предложению, где они представляются актуальными. В Нидерландах, Норвегии, Швейцарии и США, коммерческие перспективы и критерии конкуренции рассматриваются только для важнейших актов законодательства. В Австрии, Чешской Республике, Франции, Японии и Португалии требования по рассмотрению последствий для конкуренции и торговли распространяются лишь на отдельные случаи АРВ и открытость рынка АРВ может стать важной поддержкой открытости рынка, так как помогает государствам избежать ненужных торговых ограничений.

Предложения по регулированию могут иметь значительное воздействие на конкуренцию на рынках, однако органы по конкуренции не всегда активно вовлечены в процесс анализа и оценки соответствующих актов законодательства. Ключевым вопросом здесь является то, как интергировать в АРВ рассмотрение влияния на конкуренцию? Продуманный АРВ должен включать критерии для определения положений, которые могут иметь ощутимые последствия для конкуренции, чтобы затем их дополнительно рассмотрели эксперты в этой области. Роль и полномочия органов по конкуренции должны быть четко определены. Если в ходе дополнительной оценки будет выявлено, что предложение действительно может ограничить конкуренцию, его инициаторы должны будут либо отредактировать предложение для устранения подобных последствий, либо объяснить, почему это требуется для интересов общества.

АРВ равным образом полезен как для оценки вновь предлагаемых нормативно-правовых актов, так и для пересмотра действующих, при котором проблем с данными гораздо меньше, в результате чего качество соответствующего анализа потенциально выше. Поэтому последовательное применение АРВ к действующему законодательству должно стать ключевым приоритетом. Анализ должен охватывать также нормативные документы местных органов государственного управления (особенно в федеративных государствах) и меры независимых регуляторов, то есть ведомств, регулирующих деятельность какой-либо отрасли экономики, но не входящих в структуру соответствующего министерства.

АРВ применим не только к отдельным актам законодательства, но и к целым режимам регулирования смежных отраслей. Нельзя оценивать отдельные положения законодательства в отрыве от общего контекста, в противном случае это может привести к дискредитации потенциала АРВ по содействию совершенствованию регулирования.

Многие страны с переходной и развивающейся экономикой внедрили АРВ с целью совершенствования своих структур регулирования. В контексте ОЭСР такие страны, как Венгрия, Польша и Чешская Республика продемонстрировали важность

реформы регулирования для консолидации роли государства как демократического института и дееспособного регулятора конкурентных рынков. Мексика и Южная Корея также демонстрируют положительные примеры успешной разработки и внедрения АРВ в странах с развивающейся эконо микой. Хотя они и взяли за основу подходы к АРВ, принятые в развитых странах и соответствующие принципам ОЭСР, их опыт наглядно проиллюстрирует некоторые конкретные проблемы и вызовы, с которыми могут столкнуться развивающиеся страны.

Южная Корея

Южнокорейская система оценки регулирования обладает силой закона. Самая первая попытка внедрения АРВ была предпринята Президентской комиссией по административной реформе в 1993 году. Действующая система была закреплена в 1997 году Основным законом об административном регулировании (Basic Act on Administrative Regulations – BAAR). Любые дополнения к АРВ утверждаются указами Президента.

В Южной Корее оценка воздействия начинается на уровне ведомства-регулятора. Затем этот первоначальный вариант оценки проходит двухуровневое рассмотрение. Первое включает внутренний анализ на предмет обоснованности и целесообразности. Ведомство консультируется с экспертами и определяет «объект, сферу применения и методы» предлагаемого регулирования.

Далее, согласно действующему законодательству, ведомства-регуляторы направляют оценку воздействия, свой собственный анализ и заключения экспертов в Комитет по реформе регулирования для последующего рассмотрения.

Ресурсы АРВ должны быть направлены на акты законодательства, оказывающие максимальное воздействие, и на те, где АРВ имеет самые хорошие перспективы по изменению конечных результатов. Страна имеет высокий балл по этому критерию. Хотя требования оценки воздействия применимы как к основному законодательству, так и к подзаконным актам, основные принципы южнокорейского АРВ включают критерии классификации законодательства на «значимое» и «не значимое». Это помогает целенаправленно использовать ресурсы АРВ, так как «не

значимое» законодательство подвергается исключительно качественному анализу, в который могут быть не включены некоторые элементы оценки. «Значимое» законодательство должно соответствовать одному или более из нижеследующих критериев:

– прогнозируемое ежегодное воздействие превышает 10 млрд. вон;

– воздействие распространяется на более 1 млн. человек;

– явно ограничивается рыночная конкуренция;

– отходит от международных стандартов.

Этот набор критериев хорошо продуман в плане его возможности выявлять законодательство требующее полного и подробного анализа. Здесь подчеркивается важность конкуренции и торговли, а также устанавливается основное практическое правило в виде стоимостного выражения пороговой величины объёма воздействия.

Мексика

В марте 2000 года Мексика включила использование АРВ в свой закон об административных процедурах в качестве шага вперед к институционализации совершенствования регулирования.

Одним из основных видов деятельности Комиссии по совершенствованию регулирования (COFEMER), созданной для координации и надзора за реализацией политики регулирования, является рассмотрение законопроектов и прилагаемых к ним оценок воздействия. COFEMER рассматривает все законопроекты общего назначения, влекующие издержки, связанные с исполнением требований их положений. Министерства и ведомства-регуляторы несут ответственность за проведение оценки воздействия, а COFEMER – за их рассмотрение.

Одной из основных обязанностей COFEMER является организация практических семинаров по Мексиканскому АРВ.

Их повестки включали:

– обучение государственных служащих проведению оценки воздействия и использованию Интернет-АРВ;

– улучшение взаимоотношений и обмена информацией между COFEMER и государственными служащими, отвечающими за предложения по регулированию;

– развитие навыков по проведению количественной оценки последствий регулирования, а также возможных последствий регуляторных и нерегуляторных альтернатив;

– распространение знаний об АРВ;

– разъяснение критериев оценки, используемых COFEMER.

Чешская Республика

Двумя столпами государственной процедуры регулирования Чешской Республики являются «порядок действия» и «законодательные нормы». «Законодательные нормы» ещё со времен Чехословакии предписывают выполнять анализ потенциальных финансовых последствий законопроектов, особенно на государственный бюджет. После принятия рекомендаций ОЭСР, началось внедрение официально закрепленной программы оценки воздействия. «Законодательные нормы» были дополнены в 2002 году требованием проводить анализ социальных и экологических последствий законопроектов, а также их экономического воздействия на государственный бюджет, общественные фонды и хозяйствующие субъекты, особенно МСП.

Хотя правительство Чехии и не институционализировало использование АРВ, «порядок действий» и «законодательные нормы» предоставляют рамки для оценки последствий новых законодательных и нормативных актов. «Порядок действий» определяет этапы подготовки предложений политиков для утверждения Кабинетом, включая подачу законопроектов и государственных постановлений. Он устанавливает для министерств четкий и последовательный двухступенчатый механизм подготовки материалов для рассмотрения правительством.

Предложения представляются в форме «концепций», подготовленных инициирующими их министерствами и прочими органами, и содержат компетентное и обоснованное обсуждение предложений перед их утверждением в виде законопроектов. «Концепции» прежде всего рассматривают текущую

ситуацию и формулируют цели предложения, предлагают методы или подходы для их осуществления. Необходимые меры, будь то новое регулирование, дерегулирование или редактура действующего документа, определяются путем сравнения текущей ситуации с желаемыми целями. Иногда включаются и альтернативные подходы и методы с перечислением всех их преимуществ и недостатков. “Концептуальные материалы» представляют собой стратегические документы, широко обсуждаемые экспертами и общественностью, которые зачастую публикуются на официальных сайтах соответствующих министерств.

Подготовка «концепций» и двухступенчатый процесс подготовки законодательства, включающий два отчета (второй является более подробным, часто с использованием межведомственных консультаций) обеспечили прочный фундамент внедрению эффективной структуры АРВ.

Венгрия

Закон Венгрии «О Законодательстве» от 1997 года обуславливает, что перед утверждением законопроекта министерство-инициатор должно проанализировать социально-экономические факторы, подлежащие регулированию, соблюдение прав и обязанностей граждан. Закон также предписывает регулятивным органам, отвечающим за применение и обеспечение исполнения актов законодательства, направлять отчет министерсту юстиции с оценкой реального воздействия этого регулирования через год после его вступления в силу. В 2002 году правительство создало новый департамент в министерстве юстиции, отвечающий за повышение качества регулирования. В 2003 году минюст инициировал систему Годовых программ упрощения законодательства (на основании постановления правительства 1046/2003). Вводятся методы оценки воздействия, некоторые вузы включили в программу магистратуры курс по разработке законодательства с применением новой методологии, а недавнее предложение новой редакции закона «О законодательстве» делает еще больший акцент на подробных требованиях к оценке воздействия. Эта методология пока что была применена лишь в отдельных случаях (большей частью

к пилотным исследованиям), но в конечном итоге предполагается систематически и последовательно использовать ее на всех уровнях законодательства.

Департамент анализа воздействия, дерегулирования и регистрации актов законодательства министерства юстиции Венгрии разработал методологию оценки воздействия, имеющую следующие цели:

a) её использование в качестве комплексного методологического руководства по общим и специальным практикам и инструментам АРВ, включая соответствующие правовые аспекты, а также методы оценки социальных и экологических последствий и влияние на здоровье населения;

b) предоставление практических указаний по разработке эффективных оценок воздействия, включая графики, диаграммы и статистические данные, которые следует использовать для реальной обоснованности.

Процесс оценки воздействия характеризуется двумя взаимосвязанными потоками – исполнительным и потоком управления проектом оценки воздействия. Методология состоит из трех этапов:

1) **Подготовка.** Это наиболее важный этап, на котором отображается соответствие целей или намерений, стоящих за законопроектом, то есть, как его элементы будут функционировать на практике. Законопроекты для последующего анализа отбираются именно на базе этого представления.

2) **Анализ.** На этом этапе процесса разработчики политики должны выбрать те сферы, где предлагаемое регулирование окажет наиболее ощутимый и ожидаемый эффект, и изучить потенциальные эффекты при помощи методов экономического, социологического и прочих видов анализа воздействия, а также инструментов управления. Здесь особо важно четко определить подходящие источники данных и методы оценки. Затем разработчики политики проводят анализ путем построения подробных социально-экономических моделей.

3) **Обобщение, принятие решений.** Профессиональная интерпретация результатов оценки воздействия имеет решающее значение. Цель ее двояка: выполнение требований клиента и наличие в резюме оценки воздействия всей

необходимой информации, выводов и сведений. Знания, накопленные в ходе проекта по оценке воздействия, дадут ценную информацию о надлежащем использовании методов регулирования, с помощью которых разработчики политики могут лучше реализовывать свои первоначальные намерения.

В заключение необходимо отметить, что в целом опыт стран-членов ОЭСР в области АРВ не однозначен. АРВ может стать эффективным инструментом для повышения экономической отдачи регулятивных решений и сокращения числа непродуманных и ненужных актов законодательства.

Также АРВ способен содействовать большей прозрачности решений, стимулировать консультации с затрагиваемыми группами и их участие, а также способствовать повышению государственной согласованности и укреплению внутриведомственного обмена информацией.

Однако остаются еще нерешенные проблемы и трудности, в том числе, обеспечение соблюдения и достаточной сферы действия.

В развивающихся странах разработка и применение эффективного АРВ требует особого внимания к целому ряду вопросов. Это, прежде всего, методологические и технические сложности, которые могут легко возникнуть в процессе принятия решений в развивающихся странах. Во-вторых, во многих случаях использование регулятивного инструментария требует высокого уровня квалификации и опыта, а также доступа к обширным ресурсам и информации.

Многие страны с низким и средним уровнем доходов до сих пор не соответствуют этим предпосылкам. И, наконец, принятая политическая практика может стать препятствием на пути совершенствования политического контроля и уделения большего внимания процессу консультаций. Разработчики политики в этих странах должны измерить и оценить вес имеющихся механизмов и определить наиболее оптимальные варианты их использования и сочетания для достижения конкретных результатов.

Что касается стран ЕАЭС необходимо отметить, что в Республике Казахстан, как было указано выше, АРВ проводится в соответствии с Правилами проведения и

использования анализа регуляторного воздействия регуляторных инструментов, утвержденными приказом Министра национальной экономики Республики Казахстан от 26 декабря 2015 года № 12517. **В Российской Федерации** проведение ОРВ осуществляется в соответствии с требованиями Правил проведения оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2015 г. № 83. **В Кыргызской Республике** действует Методика анализа регулятивного воздействия нормативных правовых актов на деятельность субъектов предпринимательства, утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 20 декабря 2007 года № 603. **В Республике Беларусь** механизм оценки регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов (ОРВ) будет официально введен лишь с начала 2018 года, что предусмотрено проектом закона «О нормативных правовых актах». **В Армении** ОРВ проводится в соответствии с Законом Республики Армения от 29.04.2002 № ЗР-320 «О правовых актах Республики Армения».

11 Предложения по актуализации направлений международного сотрудничества Комиссии с учетом мировых тенденций международного сотрудничества в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования

Международное сотрудничество в области обеспечения соблюдения законов о конкуренции является основой работы ОЭСР, связанной с конкуренцией.

В рамках этой работы Комитет по конкуренции ОЭСР составил перечень международных соглашений о сотрудничестве, в которых основное внимание уделяется 15 двусторонним всеобъемлющим соглашениям о сотрудничестве между правительствами, в которых по крайней мере один из подписавших является страной ОЭСР. В перечне ОЭСР перечислены варианты, которые были бы полезны для переговоров или толкования соглашений о сотрудничестве. Он разделен на несколько разделов в соответствии с задачами (например, цель, определения, прозрачность, уведомления, вежливость и т.д.), а также включает в себя меморандумы о взаимопонимании и региональных рамочных соглашениях.

Каждая секция «инвентаря» (toolkit) ОЭСР представляется отдельно, а также соответствующее положение Рекомендации ОЭСР 2014 года о международном сотрудничестве в области расследования и производства по вопросам конкуренции и перечень соответствующих положений из 15 соглашений о двустороннем сотрудничестве.

В частности, согласно Рекомендации Совета ОЭСР касательно международного сотрудничества в области расследований и судебных разбирательств по вопросам конкуренции, присоединившимся к Рекомендации сторонам (далее – Стороны) рекомендуется:

1) свести к минимуму влияние законодательства и нормативных актов, которые могут привести к ограничению сотрудничества между органами по вопросам конкуренции Сторон или препятствовать расследованию или судебному разбирательству, в частности, запрету национальным компаниям или отдельным

лицам сотрудничать в расследовании или судебном разбирательстве, проводимом органами по вопросам конкуренции других Сторон;

2) предоставлять публично доступную информацию о своих основных и процессуальных нормах, в том числе касающихся конфиденциальности, соответствующими средствами, в целях содействия взаимопониманию о том, как действуют национальные правоохранительные системы; а также

3) свести к минимуму несоответствия между программами их снисхождения или амнистии, которые отрицательно сказываются на сотрудничестве.

Также отмечается, что антимонопольный орган Стороны, который считает, что расследование или судебное разбирательство, проводимое другим органом в соответствии с его законодательством о конкуренции, может повлиять на его важные интересы, должен передать свое мнение по этому вопросу другой Стороне или запросить консультацию. С этой целью, без ущерба для продолжения его действия в соответствии с его законодательством о конкуренции и его полной свободой принимать окончательное решение, антимонопольный орган, к которому поступило обращение, должен полностью рассмотреть мнения, высказанные запрашивающей стороной, и, в частности, любые предложения относительно альтернативных способов удовлетворения потребностей или целей расследования или судебного разбирательства.

Согласно следующему направлению антимонопольный орган, который считает, что одно или несколько предприятий или отдельных лиц, расположенных в одной или нескольких других Сторонах, являются или были вовлечены в антиконкурентную практику или слияния с антиконкурентными последствиями, которые существенно и негативно влияют на его важные интересы, могут запрашивать консультации у других таких органов.

При этом получение таких консультаций не наносит ущерба никаким действиям в соответствии с законодательством о конкуренции и полной свободе окончательного решения соответствующих антимонопольных органов.

Любой орган, к которому поступило обращение, должен полностью рассмотреть поступившие мнения и фактические материалы, которые могут быть предоставлены запрашивающей стороной, в частности, характер предполагаемой антиконкурентной практики или слияния с антиконкурентными последствиями, вовлеченные предприятия или лица и предполагаемые губительные воздействия на интересы запрашивающего органа.

При запросе консультаций антимонопольный орган должен разъяснять затрагиваемые национальные интересы достаточно подробно, с тем, чтобы они могли полностью рассмотреть их.

Далее, в соответствии с рекомендациями антимонопольный орган должен уведомлять другой орган, когда его расследование или судебное разбирательство могут повлиять на важные интересы такого органа.

Обстоятельства, которые могут оправдывать уведомление, включают, но не ограничиваются:

(i) формальным поиском непубличной информации, расположенной в другом государстве;

(ii) расследованием предприятия, расположенного или зарегистрированного или организованного по законам другого государства;

(iii) расследованием практики, происходящей полностью или частично на территории другого государства или требуемой, поощряемой или одобренной правительством другого государства;

(iv) рассмотрением средств правовой защиты, которые могли бы потребовать или запретить поведение на территории другой Стороны.

Уведомление должно быть направлено компетентным органом по расследованию расследующей Стороны по каналам, запрошенным каждым государством, как указано в списке, который должен быть создан и периодически обновляться. Насколько это возможно, Сторонам следует направлять уведомление непосредственно органам, занимающимся вопросами конкуренции. Уведомления должны быть в письменной форме с использованием любых эффективных и

соответствующих средств связи, включая электронную почту. По возможности, без ущерба для расследования или судебного разбирательства, уведомление должно быть сделано, когда становится очевидным, что важные интересы другой Стороны, вероятно, будут затронуты, и с достаточной детализацией, с тем, чтобы разрешить проведение первоначальной оценки, уведомленной Стороной, вероятности воздействия на его важные интересы.

В случае, когда две или более Стороны расследуют или действуют против одной и той же или связанной с ней антиконкурентной практики или слияния с антиконкурентными последствиями, они должны стремиться координировать свои расследования или разбирательства, когда их конкурентные ведомства соглашаются с тем, что это будет в их интересах.

С этой целью координация между государствами:

1) должна проводиться в каждом конкретном случае между заинтересованными органами по вопросам конкуренции;

2) не должна затрагивать право самостоятельно принимать решения на основе собственного расследования или судебного разбирательства;

3) должна стремиться:

(i) избегать возможных противоречивых подходов и результатов среди Сторон, включая средства правовой защиты; а также

(ii) сократить дублирование затрат на правоприменение и наилучшим образом использовать ресурсы правоприменения вовлеченных Сторон;

4) может включать любой из следующих шагов, насколько это целесообразно и практически осуществимо, и с учетом соответствующих гарантий, в том числе относящихся к конфиденциальной информации:

(i) уведомление о применимых временных периодах и графиках принятия решений;

(ii) координирование сроков процедур;

(iii) обратившись с просьбой, в надлежащих обстоятельствах, о том, чтобы стороны следствия и третьи стороны добровольно предоставляли отказ от конфиденциальности при сотрудничестве с органами по вопросам конкуренции;

(iv) координирование и обсуждение соответствующих анализов конкурентных ведомств;

(v) координирование разработки и внедрения средств правовой защиты для решения антиконкурентных проблем, выявленных органами по вопросам конкуренции разных Сторон;

(vi) изучение новых форм сотрудничества.

В сотрудничестве с другими государствами, когда это целесообразно и практически осуществимо, государства должны предоставлять друг другу соответствующую информацию, которая позволяет их органам по вопросам конкуренции расследовать и принимать надлежащие и эффективные меры в отношении антиконкурентной практики и слияния с антиконкурентными последствиями.

Обмен информацией должен осуществляться в каждом конкретном случае между компетентным органом по вопросам конкуренции, который передает информацию («Передающий») и органом по вопросам конкуренции государства, который получает информацию («Получающий»), и он должен охватывать только информацию, которая имеет отношение к расследованию. В своем запросе на информацию получающий должен объяснить передающему органу цель для которой запрашивается информация.

Передающий сохраняет полную свободу действий при принятии решения о передаче информации.

Для обеспечения эффективного сотрудничества сторонам предлагается обмениваться информацией, которая не подлежит юридическим ограничениям в соответствии с международным или внутренним законодательством, включая обмен информацией во всеобщем достоянии и другой неконфиденциальной информацией.

Стороны могут также рассмотреть вопрос об обмене информацией, созданной органом по вопросам конкуренции, который антимонопольный орган обычно не раскрывает, и для которого отсутствует законный запрет или ограничение по раскрытию, и который конкретно не определяет конфиденциальную информацию отдельных предприятий. В этом случае передающий может наложить условия, ограничивающие дальнейшее распространение и использование информации. Получающий должен защищать его в соответствии со своим собственным законодательством и правилами и не должен раскрывать мнения передающего без его согласия.

Когда обмен вышеуказанной информацией не может полностью удовлетворить потребность в эффективном сотрудничестве по данному вопросу, Сторонам следует рассмотреть возможность участия в обмене конфиденциальной информацией.

Обмен конфиденциальной информацией посредством использования отказов в конфиденциальности

В соответствующих случаях, Стороны должны поощрять использование отказов, например, путем разработки модельных отказов от конфиденциальности и поощрять их использование во всех областях правоприменения.

Решение предприятия или отдельного лица отказаться от права на защиту конфиденциальности является добровольным.

При получении конфиденциальной информации, в соответствии с отказом от конфиденциальности, получающий должен использовать информацию, полученную в соответствии с условиями отказа.

Информация должна использоваться исключительно органом по вопросам конкуренции принимающеей Стороны, если только отказ не предусматривает дальнейшее использование или раскрытие информации.

Обмен конфиденциальной информацией через «информационные шлюзы» и соответствующие гарантии

Сторонам следует рассмотреть возможность содействия принятию правовых положений, позволяющих обмен конфиденциальной информацией между органами

по вопросам конкуренции без необходимости получения предварительного согласия от источника информации («информационные шлюзы»).

Стороны должны уточнить требования, которые должны соблюдать как передающие, так и принимающие органы для обмена конфиденциальной информацией, и должны установить достаточные гарантии для защиты конфиденциальной обмениваемой информации. Стороны могут дифференцировать применение положений, например, на основе типа расследования или типа информации.

Передающая Сторона должна сохранять полную свободу действий в том, предоставлять ли информацию в информационном шлюзе и может ли оно предусмотреть ограничения на использование или раскрытие. При принятии решения о том, следует ли положительно реагировать на запрос на передачу конфиденциальной информации, передающая Сторона может рассмотреть, в частности, следующие факторы:

(i) характер и серьезность затрагиваемого вопроса, затрагиваемые интересы принимающей Стороны, и может ли расследование или судебное разбирательство адекватно защищать процессуальные права заинтересованных сторон;

(ii) относится ли раскрытие информации к расследованию или судебному разбирательству органа, принимающего решение;

(iii) расследуют ли органы по вопросам конкуренции как передающих Сторон, так и получающих Сторон одну и ту же или связанную с ней антиконкурентную практику или слияние с антиконкурентными последствиями;

(iv) будет ли уровень защиты, который будет обеспечен информации принимающей Стороной по меньшей мере эквивалентен уровню защиты информации, обеспечиваемой передающей Стороной.

Передающей Стороне следует проявлять особую осторожность при рассмотрении вопроса о том, следует ли и как реагировать на запросы, касающиеся особо конфиденциальной информации, такие как перспективные стратегические планы и планы ценообразования.

Прежде тем как пройзойдет передача конфиденциальной информации, получающая Сторона должна подтвердить передающей Стороне, что она обязуется:

(i) поддерживать конфиденциальность передаваемой информации в объеме, согласованном с передающей Стороной в отношении его использования и раскрытия;

(ii) уведомлять передающую Сторону о любом запросе третьей стороны, связанном с раскрываемой информацией; а также

(iii) противодействовать раскрытию информации третьим лицам, до тех пор пока не уведомила передающую Сторону об этом, а передающая Сторона не подтвердила, что не возражает против раскрытия.

При передаче конфиденциальной информации по информационному шлюзу, получающая Сторона должна гарантировать, что она будет выполнять любые условия, наложенные передающей Стороной. Получающая Сторона должна обеспечить передающей Стороне гарантии, которые она имеет, до передачи информации, чтобы:

(i) защищать конфиденциальность передаваемой информации. С этой целью получающая Сторона должна определить и соблюдать соответствующие правила и практики конфиденциальности для защиты передаваемой информации, в том числе: (a) надлежащую защиту, такую как электронная защита или защита паролем; (b) ограничение доступа к информации для лиц, по мере необходимости; и (c) процедуры возврата в орган по конкуренции передающей Стороны или удаление переданной информации в порядке, согласованном с передающей Стороной, после того как переданная информация выполнила свою задачу; а также

(ii) ограничить его использование или его дальнейшее распространение получающей Стороной. С этой целью эта информация должна использоваться исключительно органом по вопросам конкуренции получающей Стороны и исключительно для цели, для которой первоначально запрашивалась информация, если только передающая Сторона не предоставила четкое предварительное разрешение на дальнейшее использование или раскрытие информации.

Принимающая Сторона должна принять все необходимые и надлежащие меры для обеспечения того, чтобы не происходило несанкционированное раскрытие переданной информации. Если происходит несанкционированное раскрытие, принимающая Сторона должна предпринять соответствующие шаги для сведения к минимуму любого вреда, причиненного в результате несанкционированного раскрытия, включая оперативное уведомление и, при необходимости, координацию с передающей Стороной, чтобы гарантировать, что такое несанкционированное раскрытие не повторится. Передающая Сторона должна уведомлять источник информации о несанкционированном раскрытии, за исключением случаев, когда это может подорвать расследование или судебное разбирательство в передающей или принимающей стране.

Положения, применимые к системам обмена информацией

Сторона, получающая конфиденциальную информацию должна защищать конфиденциальность полученной информации в соответствии с ее собственным законодательством.

Стороны должны предусмотреть соответствующие санкции за нарушение положений о конфиденциальности, касающихся обмена конфиденциальной информацией.

Передающая Сторона должна применять свои собственные правила, регулирующие применимые привилегии, в том числе, привилегию против самообвинения и профессиональные привилегии, при передаче запрошенной конфиденциальной информации и стремиться не предоставлять информацию, которая считается привилегированной в принимающей Стороне. Передающая Сторона может рассмотреть возможность работы со сторонами для определения привилегированной информации в принимающей Стороне в соответствующих случаях.

Принимающая сторона должна в максимально возможной степени:

(i) не запрашивать информацию, которая будет защищена этими привилегиями;

(ii) обеспечить, чтобы не использовалась какая-либо информация, предоставленная передающей Стороной, которая подлежит применимым привилегиям принимающей Стороны.

Стороны должны обеспечить надлежащую структуру защиты конфиденциальности в соответствии с их законодательством.

Следственное содействие другому органу по конкуренции

Независимо от того, будут ли две или более Стороны вести расследование в отношении одной той же или связанной с ней антиконкурентной практики или слияния с антиконкурентными последствиями, органы по вопросам конкуренции Сторон должны поддерживать друг друга на добровольной основе в своей деятельности, предоставляя друг другу следственную помощь по мере необходимости и с учетом имеющихся ресурсов и приоритетов.

Без ущерба для применимых правил конфиденциальности, помощь в расследовании может включать любые из следующих видов деятельности:

(i) предоставление информации, являющейся общественным достоянием, и касающейся соответствующего поведения или практики;

(ii) оказание помощи в получении информации;

(iii) использовать от имени запрашивающей Стороны полномочия по принуждению в производстве информации в форме показаний или документов;

(iv) обеспечение в максимально возможной степени того, чтобы официальные документы были вручены от имени запрашивающей Стороны своевременно; а также

(v) выполнение обысков от имени запрашивающей Стороны для получения доказательств, которые могут помочь в расследовании запрашивающей Стороны, особенно в случае расследований или разбирательств в отношении действий злостных картелей.

Любая запрашиваемая помощь о расследовании должна регулироваться процедурными правилами содействующей Стороны и должна соответствовать положениям и гарантиям, предусмотренным в данной Рекомендации. Запрос об

оказании помощи должна учитывать полномочия и применимые правила конфиденциальности органа по вопросам конкуренции содействующей Стороны.

Стороны должны принимать во внимание материальные право и процессуальные нормы других Сторон при обращении с запросами об оказании помощи в получении информации, находящейся за рубежом. Прежде чем обращаться за информацией, находящейся за границей, Стороны должны рассмотреть вопрос о том, доступна ли адекватная информация из источников на их территории. Запросы информации, расположенной за границей, должны быть сформулированы в максимально конкретной форме.

Когда запрос об оказании помощи не может быть удовлеворен полностью или частично, содействующая Сторона должна соответствующим образом проинформировать об этом запрашивающую Сторону и рассмотреть возможность предоставления причин по которым запрос не может быть удовлетворен.

Предоставление следственной помощи между Сторонами может также включать консультации в отношении распределения расходов на эти виды деятельности по запросу органа по вопросам конкуренции содействующей Стороны.

Таким образом, по мере роста трансграничных операций и сделок международных компаний, особо важное значение приобретает развитие межведомственного взаимодействия при рассмотрении конкретных случаев антиконкурентных действий хозяйствующих субъектов, имеющих трансграничный характер.

При всей значимости данного вектора сотрудничества для всех вовлечённых сторон, оперативное взаимодействие между конкурентными ведомствами разных стран при рассмотрении конкретных дел не является повсеместным явлением.

По сведениям ОЭСР, реальные примеры межведомственного партнёрства чаще всего складываются в сфере контроля операций экономической концентрации, реже - при расследованиях случаев картельного сговора и практически не развито в отношении дел о злоупотреблении хозяйствующими субъектами своим доминирующим положением.

В силу того, что участие в картельном сговоре наносит наибольший вред конкуренции на любых рынках, считаем необходимым отдельно перечислить основные проблемы, тормозящие межведомственное взаимодействие.

Оперативному противодействию международным картелям препятствуют такие факторы, как сложность так и длительность процедур межведомственного сотрудничества (например, подача и обработка официального запроса информации), недостаточное распространение практики отказа от конфиденциальности, ограничения в отношении обмена конфиденциальной информацией, разность подходов к определению допустимых доказательств участия в сговоре (так, не во всех юрисдикциях легальными являются результаты внезапных проверок - «рейдов на рассвете»).

В этой связи полагаем целесообразным ЕЭК разработать аналогичные рекомендации для антимонопольных органов государств-членов ЕАЭС касательно международного сотрудничества в области расследований и судебных разбирательств по вопросам конкуренции.

Кроме того, в качестве одного из приоритетных направлений международного сотрудничества для ЕЭК считаем использование опыта взаимодействия в рамках ЮНКТАД в целях содействия подготовке и принятию международной конвенции по борьбе с картелями.

Ещё одним важным направлением развития международного сотрудничества ЕЭК, по нашему мнению, является более широкое применение результатов деятельности международных рабочих групп.

Далее, в качестве приоритетных направлений развития международного сотрудничества выделим содействие принятию Международной конвенции по борьбе с картелями, расширение положительного опыта взаимодействия в рамках международных групп на остальные проблемные, с точки зрения конкуренции, отрасли экономики стран ЕАЭС.

Также с учетом передового опыта ОЭСР рекомендуется дальнейшее развитие сотрудничества, изучения и обмена опытом по следующим направлениям:

- борьба со сговором на торгах при осуществлении государственных закупок;

- структурное разделение в регулируемых отраслях, в том числе в сферах электроэнергетики, природного газа, железнодорожных перевозок, телекоммуникаций;

- определение общих методов и передовой практики выбора и применении методологии изучения рынка, включая методы сбора информации, эконометрическое моделирование, финансовый анализ и качественные оценки;

- антимонопольное регулирование на вторичных рынках, которые представляют собой рынки для поставок продуктов или услуг, необходимых для или в связи с использованием относительно длительного оборудования, которое уже было приобретено (автомобили и автозапчасти / услуги по ремонту, принтеры и чернильные картриджи, а также компьютеры и программное обеспечение);

- изучение возможных антиконкурентных эффектов компьютерных алгоритмов ценообразования, настройки услуг и прогнозирования тенденций рынка, пересмотр традиционных антимонопольных концепций соглашения и молчаливого сговора и возможность наложения ответственности на создателей и пользователей алгоритмов;

- определение географических рынков за пределами национальных границ, где особенно важно сотрудничество между органами по вопросам конкуренции;

- изучение динамики развития конкуренции в сфере наземного транспорта должна в свете совершенствования способов предоставления транспортных услуг, разработки «интеллектуальных транспортных систем» с учетом возможности таких технологических изменений изменить динамику рынка и создать новые рынки, привести к слияниям между традиционными участниками рынка и новыми участниками и др. [119]

В ЕАЭС принято специальное регулирование для сотрудничества: Раздел V «Взаимодействие уполномоченных органов государств-членов» и Раздел VI «Взаимодействие Комиссии и уполномоченных органов государств-членов при осуществлении контроля за соблюдением общих правил конкуренции» Протокола к

Договору о ЕАЭС «Об общих принципах и правилах конкуренции», а также Соглашение о порядке защиты конфиденциальной информации и ответственности за ее разглашение при осуществлении ЕЭК полномочий по контролю за соблюдением единых правил конкуренции 2014 г. Устанавливается порядок осуществления кооперации, соответствующий требованиям ОЭСР (совместные процессуальные действия, обмен информацией, защита конфиденциальной информации и т.п.). Для развития компетенции ЕЭК и обеспечения защиты конкуренции на трансграничных рынках необходимо расширение взаимодействия ЕЭК с антимонопольными органами третьих стран и международными организациями (включая ОЭСР). Всего было заключено 3 Меморандума с органами третьих стран (Австрия, Южная Корея, Китай), 2 – с организациями (Межгосударственный совет по антимонопольной политике СНГ и Национальной палатой предпринимателей Республики Казахстан «Атакемен», а также подписана Декларация о формировании и реализации конкурентной политики в рамках Единого экономического пространства [125].

Подписанные документы представлены в приложении П.

Существует ряд механизмов и форм участия органов стран ЕАЭС и ЕЭК в работе органов ОЭСР и сотрудничающих организаций. Это Региональный центр ОЭСР-ГВХ1 (Армения, Белоруссия, Казахстан, Кыргызстан, Россия), Программа «Развитие конкурентоспособности Азии» (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан), Комитет по конкуренции ОЭСР (Казахстан, Россия), Глобальный Форум по конкуренции (Казахстан, Россия).

Между тем, обзор активности органов стран ЕАЭС на площадках ОЭСР показал, что используются не все доступные инструменты. Таким образом, нужно обеспечить сотрудничество ЕЭК с ОЭСР (путем заключения Меморандума о взаимопонимании), а также повысить активность национальных антимонопольных органов в ОЭСР и имплементацию имеющихся стандартов.

Заключение

В ходе выполнения второго этапа научно-исследовательской работы проведен сравнительно-правовой анализ рекомендаций, принятых ОЭСР для государств-членов ЕАЭС (для Республики Казахстан и Российской Федерации), с правом ЕАЭС.

В рамках сравнительного анализа договорно-правовой базы ЕАЭС с отдельными государствами-членами ОЭСР в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования изучены такие аспекты, как:

- определение доминирующего положения и установление факта злоупотребления им;
- пресечение деятельности картелей;
- контроль за экономической концентрацией;
- развитие конкуренции на социально-значимых ранках;
- порядок проведения анализа регуляторного воздействия НПА на конкуренцию;
- защита потребителей.

Выявлены основные различия в антимонопольном регулировании в ЕАЭС и отдельных государствах-членах ОЭСР, которые, в частности, обусловлены:

- подходами к определению доминирующего положения;

- широкой практикой применения в странах ОЭСР инструментов урегулирования (англ. settlement) и смягчения ответственности (англ. leniency policy) в рамках борьбы с картелями;

- широким применением в странах ОЭСР механизма принятии обязательств (англ. commitment decision) при нарушении антимонопольного законодательства;

- системностью в вопросе проведения анализа регуляторного воздействия НПА на состояние конкуренции.

Проведен анализ передового опыта отдельных государств-членов ОЭСР в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования. В частности, проанализированы примеры из правоприменительной практики членов ОЭСР по использованию инструментов урегулирования и смягчения ответственности, а также смягчения ответственности в рамках расследования дел, связанных с согласованными действиями субъектов. Выработаны соответствующие рекомендации для имплементации на уровне ЕАЭС.

Изучен и описан опыт отдельных государств-членов ОЭСР и ЕАЭС по саморегулированию и совместному регулированию в таких отраслях, как торговля автомобильной продукцией, фармацевтика, торговые сети. В частности, проанализирован опыт РФ по разработке «Кодекса добросовестных практик в фармацевтической отрасли», «Кодекса поведения автопроизводителей на рынке продаж новых автомобилей и запасных частей», «Кодекса добросовестных практик взаимоотношений между торговыми сетями и поставщиками потребительских товаров».

Дана оценка передовым методам исследования товарных рынков и результатов его применения в отдельных государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС.

Проанализирована система защиты информации и практик по обмену конфиденциальной информацией при проведении расследований нарушений антимонопольного законодательства в государствах-членах ОЭСР и ЕАЭС, описан детальный порядок данных процессов.

Изучено содержание отдельных меморандумов по обмену информацией, в частности, заключенных между антимонопольными органами Канады и Республики Корея (2006), Франции и Китайского Тайбэя (2014), ЕС и Индии (2013), Республики Корея и США (2015), Японии и Республики Корея (2014), Австралии и Японии(2015) и т.д.

Проанализированы три тома Инструментария ОЭСР для оценки воздействия на конкуренцию (Принципы, Руководство по оценке конкуренции и Операционное руководство). Проведен анализ системы оценки регуляторного воздействия, принимаемых нормативных правовых актов на предмет их влияния на конкуренцию в практике членов ОЭСР (в Австралии, Великобритании, ЕС и др.) и ЕАЭС (в Республике Армения, Республике Беларусь, Республике Казахстан, Кыргызской Республике и в Российской Федерации).

Изучены направления международного сотрудничества ЕЭК и проанализированы мировые тенденции сотрудничества в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования.

Проведение исследований в рамках второго этапа НИР позволило подробно изучить рекомендации ОЭСР по вопросам развития конкуренции и антимонопольного регулирования с учетом возможности их реализации на уровне ЕАЭС.

В частности, установлено, что ряд рекомендаций ОЭСР, адресованных антимонопольным органам Республики Казахстан и Российской Федерации имеет практическую значимость и для работы Комиссии. К таким рекомендациям отнесены:

- практика проведения необъявленных проверок («рейдов на рассвете») в рамках проведения расследований, а также право опрашивать подозреваемых и свидетелей;

- преимущественное использование анализа последствий предполагаемых злоупотреблений при выявлении нарушений антимонопольного законодательства;

- четкая регламентация основных прав субъектов рынка и физических лиц, затронутых антимонопольными разбирательствами;

- отход от статических методов при осуществлении конкурентного правоприменения, таких как установление рыночных индексов для определения законности ценового поведения, и использование теста цена-выгода в отношении решений, накладывающих поведенческие требования на участников рынка.

По итогам проведенного анализа сформулированы следующие основные рекомендации для программы ЕАЭС по смягчению наказания при рассмотрении дел о картелях (leniency policy):

1) Поскольку текущая версия предоставляет освобождение только первой фирме, выполнившей все условия программы (абзац 5 п. 19 Протокола об общих принципах и правилах конкуренции), предложено предусмотреть условия для ослабления наказания для других участников картеля, согласившихся признать факт правонарушения, при этом максимально прояснив процедуру определения приоритетности заявок. В качестве «готового» решения предложено внедрение «системы маркеров», используемой членами ОЭСР.

2) Предложено (в явном виде) установить, что признание можно совершать как до начала расследования, так и после, но не позднее вынесения решения в рамках дела.

3) Предложено в целом обеспечить прозрачность всей процедуры освобождения от ответственности и четко регламентировать порядок подачи документов в адрес ЕЭК. К примеру, по опыту ЕС предложено создать специальный электронный почтовый ящик для приема заявлений (аналог comp-leniency@ec.europa.eu).

4) Для повышения привлекательности программы и экономии издержек наднационального антимонопольного органа ЕАЭС предложено позволить фирмам собирать дополнительные улики (в объеме, достаточном для установления факта административного правонарушения), продолжая участие в картеле после

обращения в антимонопольный орган. При этом такие действия предложено согласовывать с ЕЭК.

В соответствии с опытом членов ОЭСР предложено внедрить в нормативную базу ЕАЭС процедуры урегулирования (settlement procedure) и порядка принятия решений о принятии обязательств (commitment decision) в рамках рассмотрения дел о нарушении правил конкуренции.

Разработаны соответствующие проекты правовых актов ЕЭК.

Выявлены следующие передовые методы анализа товарных рынков в практике членов ОЭСР:

- новые подходы к анализу рынков в сфере цифровой экономики и электронной коммерции (в частности, опыт ЕС по определению географических границ на таких рынках):

- широкое применение инструментов эконометрического анализа при анализе товарных рынков (примеры Норвегии и Турции);

- переход на электронный формат работы при проведении опросов и анкетирования в ходе анализа товарных рынков (пример системы «e-questionnaire», используемой в ЕС);

- активное использование дискуссионных площадок (круглые столы, панельные дискуссии, презентации) для обмена мнениями участниками рынка, экспертами и заинтересованными сторонами в ходе проведения анализа рынка (пример США);

- различная глубина анализа товарных рынков для эффективного использования ресурсов (примеры «market studies» и «sector inquiries» из практики ЕС).

Установлено, что в ОЭСР отдельные положения по вопросам защиты информации и практик по обмену конфиденциальной информацией при проведении расследований нарушений антимонопольного законодательства закрепляются в меморандумах о сотрудничестве между антимонопольными органами стран ОЭСР.

В рамках актуализации направлений международного сотрудничества Комиссии с учетом мировых тенденций международного сотрудничества в сфере конкуренции и антимонопольного регулирования предложено:

- расширить присутствие ЕЭК на таких площадках, как Региональный центр ОЭСР-ГВХ, Комитет по конкуренции ОЭСР, Глобальный Форум по конкуренции;

- активизировать сотрудничество ЕЭК с ОЭСР, в том числе, рассмотреть возможность заключения Меморандума о взаимопонимании;

- расширить взаимодействия Комиссии с антимонопольными органами третьих стран и международными организациями (в т.ч. по вопросу обмена информацией).

По результатам анализ принятого в ЕАЭС регулирования и компетенций ЕЭК выявлен ряд несоответствий основным рекомендациям и стандартам ОЭСР, что, в частности, обусловлено недостатком компетенции ЕЭК для контроля трансграничных слияний, несоответствующим стандартам ОЭСР регулированием по борьбе с картелями и т.д. В связи с чем предложено:

- внести изменения в Договор о ЕАЭС (Раздел XVIII и Протокол об общих принципах и правилах конкуренции) и предоставить ЕЭК полномочия по контролю за экономической концентрацией на трансграничных рынках в соответствии с Рекомендацией ОЭСР 2005 г. «О рассмотрении сделок по слиянию» и опытом ЕС;

- разработать меры по структурному разделению в регулируемых сферах, в соответствии с Рекомендацией ОЭСР по структурному разделению в регулируемых отраслях 2016 г., а также стремиться к сокращению количества регулируемых отраслей, в связи с чем рассмотреть возможность отмены положения о включении новых сфер естественных монополий в ЕАЭС (п.7 ст. 78 Договора о ЕАЭС);

- продолжить работу по подготовке и принятию Соглашения о предупреждении, выявлении и пресечении деятельности международных картелей на территории государств-членов ЕАЭС;

- продолжить совершенствование в нормативно-правовой базы ЕАЭС в сфере пресечения деятельности картелей, в том числе с учетом опыта членов ОЭСР по использованию инструментов урегулирования и смягчения ответственности.

Список использованных источников

1 Экспертный обзор «Конкурентное право о политика в Казахстане». [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.oecd.org/daf/competition/OECD2016_Kazakhstan_Peer_Review_RU.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

2 Концепция проекта Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования регулирования предпринимательской деятельности» (в редакции от 31.08.2017);

3 Письмо Фредерика Женни, председателя Комитета по конкуренции ОЭСР Артемьеву И.Ю. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nationalinterest.ru/wp-content/uploads/2015/12/Rekomendatsii-OESR-2013-1.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

4 Федеральный закон от 5 октября 2015 г. № 275-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О защите конкуренции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации»;

5 Презентация ФАС «О развитии конкурентного законодательства и политики в Российской Федерации». Париж, 15 июня 2016 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fas.gov.ru/upload/documents/%D0%9E%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B8%20%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BA%D1%83%D1%80%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D0%BE%20%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B4%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B0%20%D0%B8%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B8%20%D0%B2%20%D0%A0%D0%BE%D1%81%D1%81%D0%B8%D0%B9%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B9%20%D0%A4%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

6 Федеральный закон против картелей и других видов ограничений конкуренции от 2005 года (Австрия) [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=9754, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

7 Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, 2012/C 326/01. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX%3A12012M%2FTXT, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

8 Competition Act 1998. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1998/41/pdfs/ukpga_19980041_en.pdf, свободный (дата обращения: 02.05.2017);

9 Commission Regulation (EEC) No 1983/84 of 11 July 1984 altering the export refunds on white sugar and raw sugar exported in the natural state. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.1984.185.01.0034.01.ENG&toc=OJ:L:1984:185:TOC, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

10 Commission Regulation (EEC) No 1984/84 of 11 July 1984 altering the basic amount of the import levies on syrups and certain other products in the sugar sector. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=uriserv:OJ.L_.1984.185.01.0036.01.ENG&toc=OJ:L:1984:185:TOC, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

11 Commission Regulation (EEC) No 123/85 of 12 December 1984 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to certain categories of motor vehicle distribution and servicing agreements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1512323430558&uri=CELEX:31985R0123, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

12 Commission Regulation (EEC) No 417/85 of 19 December 1984 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of specialization agreements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1512323460277&uri=CELEX:31985R0417, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

13 Commission Regulation (EEC) No 418/85 of 19 December 1984 on the application of Article 85 (3) of the Treaty to categories of research and development agreements. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1512323628736&uri=CELEX:31985R0418, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

14 Уведомление Европейской Комиссии об освобождении от уплаты штрафа или снижении суммы уплаты штрафа в делах о картельных соглашениях.

[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://отрасли-права.рф/, свободный (дата обращения: 17.03.2017).

15 Зарубежная практика предупреждения и борьбы с картелями, включая программы освобождения от административной ответственности. Режим доступа: http://www.fas.gov.ru, свободный (дата обращения: 15.05.2017);

16 Закон о конкуренции (Швеция). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.konkurrensverket.se/globalassets/english/competition/the-swedish-competition-act.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

17 Cartel Regulation. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://gettingthedealthrough.com/area/5/jurisdiction/38/cartel-regulation-sweden/, свободный (дата обращения: 17.05.2017);

18 Федеральный закон о картелях и других видах ограничений конкуренции (Швейцария). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.admin.ch/opc/en/classified-compilation/19950278/201412010000/251.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

19 Commission Regulation (EC) No 2790/1999 of 22 December 1999 on the application of Article 81(3) of the Treaty to categories of vertical agreements and concerted practices (Text with EEA relevance). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31999R2790:EN:HTML, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

20 Закон о конкуренции (Дания). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.en.kfst.dk/media/1351/competition-act-8692015.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

21 Council Regulation (EC) No 139/2004 of 20 January 2004 on the control of concentrations between undertakings (the EC Merger Regulation) (Text with EEA relevance). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-

content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32004R0139, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

22 Федеральный закон от 19 декабря 1986 года «О недобросовестной конкуренции» (Швейцария). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.wipo.int/wipolex/en/details.jsp?id=16795, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

23 Institutional design of competition authorities, Frederic Jenny, 2015;

24 Инструментарий для оценки воздействия на конкуренцию. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd.org/daf/competition/assessment-toolkit.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

25 Cass. R. Sunstein. Simpler: the future of government. Simon & Schuster, 2013;

26 Regulatory impact analysis: best practices in OECD countries. Режим доступа: https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/35258828.pdf, свободный (дата обращения: 17.05.2017);

27 Закон Республики Армения от 29 апреля 2002 года № ЗР-320 «О правовых актах»;

28 Концепция совершенствования оценки регулирующего воздействия нормативно-правовых актов Республики Армения от 29 декабря 2011 года;

29 Проект Указа Президента Республики Беларусь «Об оценке регулирующего воздействия проектов нормативных правовых актов (их отдельных положений), влияющих на условия осуществления предпринимательской деятельности»;

30 Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 30 ноября 2015 года № 748 «Об утверждении Правил проведения и использования анализа регуляторного воздействия регуляторных инструментов»;

31 Постановление Правительства Кыргызской Республики от 30 сентября 2014 года №559 «Об утверждении Методики проведения анализа регулятивного воздействия нормативных правовых актов на деятельность субъектов предпринимательства»;

32 Постановление Правительства Российской Федерации от 30 января 2015 года № 83 «О проведении оценки фактического воздействия нормативных правовых актов, а также о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации»;

33 Порядок проведения процедуры оценки регулирующего воздействия проектов решений Евразийской экономической комиссии;

34 Минэкономики надеется на введение в 2017 году механизма оценки регулирующего воздействия проектов нормативно-правовых актов. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://naviny.by/new/20170414/1492184956-minekonomiki-nadeetsya-na-vvedenie-v-2017-godu-mehanizma-ocenki, свободный (дата обращения: 18.05.2017);

35 Особенности оценки регулирующего воздействия в странах ЕАЭС. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inform.kz/kz/osobennosti-ocenki-reguliruyuschego-vozdeystviya-v-stranah-eaes_a2731899, свободный (дата обращения: 16.06.2017);

36 Закон Республики Беларусь от 10 января 2000 г. N 361-З «О нормативных правовых актах Республики Беларусь». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://zakonby.net/zakon/63060-zakon-respubliki-belarus-ot-10012000-n-361-z-red-ot-02072009-quoto-normativnyh-pravovyh-aktah-respubliki-belarusquot.html, свободный (дата обращения: 18.06.2017);

37 Постановление Совета министров Республики Беларусь № 81 от 37 января 2017 года «Об утверждении перечня социально значимых товаров, цены на которые регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение одного года, и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17 января 2014 г. № 35». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/filee60297e8e13133d0.PDF, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

38 Перечень социально значимых товаров, цены на которые регулируются облисполкомами и Минским горисполкомом не более 90 дней в течение одного

года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.government.by/upload/docs/fileb9118c4f7e9eb75b.PDF, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

39 Распоряжение Председателя Правительства РФ от 5 сентября 2015 г. № 1738-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/EPhsiaffQIT8bK1Eov94GawSO179HxFI.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

40 Распоряжение Председателя Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2579-р. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://static.government.ru/media/files/41d46dc4377feda2aa37.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

41 Примерные рекомендации по участию территориального органа ФАС России в рамках своей компетенции в содействии внедрению Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации (распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.09.2015 № 1738-р). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fas.gov.ru/upload/standartfas/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%BC%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5%20%D1%80%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%B8%20%D0%B4%D0%BB%D1%8F%20%D0%A2%D0%9E.docx, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

42 Разъяснения по вопросам внедрения Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ac.gov.ru/files/attachment/3466.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

43 Распоряжение Губернатора Белгородской области от 09.03.2017 N 125-р «Об утверждении перечня приоритетных и социально значимых рынков и плана мероприятий («Дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в белгородской области на 2015 - 2017 годы». [Электронный ресурс]. Режим

доступа: http://docs.cntd.ru/document/432982537, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

44 Распоряжение Правительства Нижегородской области от 12 ноября 2014 года № 2051-р «Об утверждении перечня приоритетных и социально значимых рынков для содействия развитию конкуренции в Нижегородской области». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/465515617, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

45 Распоряжение Правительства Ханты-Мансийского Автономного Округа – Югры от 10 июля 2015 года n 387-рп «О перечне приоритетных и социально значимых рынков товаров и услуг, плане мероприятий («Дорожной карте») по содействию развитию конкуренции в Ханты-Мансийском Автономном Округе - Югре и признании утратившим силу распоряжения Правительства Ханты-Мансийского Автономного Округа - Югры от 4 июля 2014 года n 382-рп «О плане мероприятий («Дорожной карте») «развитие конкуренции в Ханты-Мансийском Автономном Округе – Югре». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://docs.cntd.ru/document/428583237, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

46 Программа смягчения ответственности ЕС. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/cartels/leniency/leniency.html, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

47 Cartel Settlements: An overview of EU and national case law. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.bakermckenzie.com/-/media/files/insight/publications/2016/09/cartel-settlements/ar_antitrust_cartelsettlements_20160929.pdf?la=en, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

48 The Settlement Procedure in EC Cartel Cases: An Empirical Assesment [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ub-madoc.bib.uni-mannheim.de/39743/1/dp15064.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

49 The European Commission's Settlement Procedure. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.cliffordchance.com/content/dam/cliffordchance/PDFs/Greg_Olsen_and_Mark_Jephcott_ABA.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

50 Antitrust: Commission fines three car lighting system producers €27 million in cartel settlement. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1741_en.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

51 Antitrust: Commission fines six car air conditioning and engine cooling suppliers € 155 million in cartel settlement. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-501_en.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

52 Summary of Commission Decision of 20 September 2016 relating to a proceeding under Article 102 of the Treaty on the Functioning of the European Union and Article 54 of the EEA Agreement. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016XC1123(01)&from=EN, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

53 The European Commission extends its settlement procedure to abuse of dominance cases under Article 102 TFEU. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.whitecase.com/sites/whitecase/files/files/download/publications/the-european-commission-extends-its-settlement-procedure-to-abuse-of-dominance-cases.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

54 Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32003R0001, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

55 Antitrust: commitment decisions – frequently asked questions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-189_en.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

56 Antitrust: Commission accepts commitments from Amazon on e-books. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-17-1223_en.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

57 Краткий путеводитель по вопросам, связанным с нарушением запрета на картель, А.Ю. Кинев, А.П. Тенишев, М.А. Хамуков, 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fas.gov.ru/upload/documents/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BF%D1%83%D1%82%D0%B5%D0%B2%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%20%D0%BF%D0%BE%20%D0%BA%D0%B0%D1%80%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8F%D0%BC,%20%D0%90.%D0%AE.%20%D0%9A%D0%B8%D0%BD%D0%B5%D0%B2,%20%D0%90.%D0%9F.%20%D0%A2%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D1%88%D0%B5%D0%B2,%20%D0%9C.%D0%90.%20%D0%A5%D0%B0%D0%BC%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

58 Competition Policy Review. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://competitionpolicyreview.gov.au/files/2015/03/Competition-policy-review-report_online.pdf, свободный (дата обращения: 18.06.2017);

59 Structural separation in regulated industries. Report on implementing the OECD Recommendation. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd.org/daf/competition/Structural-separation-in-regulated-industries-2016report-en.pdf, свободный (дата обращения: 21.06.2017);

60 Antitrust: Commission accepts commitments from CEZ concerning the Czech electricity market and makes them legally binding. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-320_en.htm, свободный (дата обращения: 25.06.2017);

61 Directive 2009/73/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in natural gas and repealing Directive 2003/55/EC. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/ALL/?uri=CELEX%3A32009L0073, свободный (дата обращения: 30.06.2017);

62 Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32009L0072, свободный (дата обращения: 05.07.2017);

63 Antitrust: Commission sends Statement of Objections to Bulgarian Energy Holding for suspected abuse of dominance on Bulgarian wholesale electricity market. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-922_en.htm, свободный (дата обращения: 05.07.2017);

64 Electricity System Reform. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.meti.go.jp/english/policy/energy_environment/electricity_system_reform/index.html, свободный (дата обращения: 07.07.2017);

65 Proposals for the electricity market from competition policy. http://www.jftc.go.jp/en/pressreleases/yearly-2012/sep/individual-000499.files/FullText.pdf, свободный (дата обращения: 11.07.2017);

66 State of the Market Assessment. http://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/86804/assessmentdocumentpublished.pdf, свободный (дата обращения: 14.07.2017);

67 Eastern Australian Domestic Gas Market Study. www.industry.gov.au/Energy/EnergyMarkets/Documents/EasternAustralianDomesticGasMarketStudy.pdf, свободный (дата обращения: 15.07.2017);

68 Antitrust: Commission sends Statement of Objections to Bulgarian Energy Holding and subsidiaries for suspected abuse of dominance on Bulgarian natural gas markets.

http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4651_en.htm, свободный (дата обращения: 22.07.2017);

69 General Director of Restrictive Trade Practices Considers Declaring Delek to have a Monopoly in the Supply of Natural Gas and to determine that Delek, Avner, Noble and Ratio were Sides to a Restrictive Arrangement in relation to the 'Leviathan' Joint Venture http://www.antitrust.gov.il/eng/subject/182/item/32860.aspx, свободный (дата обращения: 25.07.2017);

70 Noble suspends Israel investments, expansion. http://www.oedigital.com/component/k2/item/8295-noble-suspends-israel-investments-expansion, свободный (дата обращения: 29.07.2017);

71 Antitrust Commissioner David Gilo to resign in August amid gas disputes. www.jpost.com/Business-and-Innovation/Antitrust-Commissioner-David-Giloto-resign-in-August-amid-gas-disputes-404017, свободный (дата обращения: 02.08.2017);

72 Turkey: On the way to becoming an energy hub. www.iflr1000.com/NewsAndAnalysis/Turkey-on-the-way-to-becoming-an-energy-hub/Index/637, свободный (дата обращения: 05.08.2017);

73 Pilbara Infrastructure Pty Ltd v Australian Competition Tribunal. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eresources.hcourt.gov.au/showCase/2012/HCA/36, свободный (дата обращения: 10.08.2017);

74 BUDGET MEASURES. BUDGET PAPER NO. 2 2015‑16. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.budget.gov.au/2015-16/content/bp2/html/bp2_prelims.htm, свободный (дата обращения: 11.08.2017);

75 The Fourth Railway Package—Completing the Single European Railway Area to Foster European Competitiveness and Growth. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/procedure/EN/202347, свободный (дата обращения: 13.08.2017);

76 Rail Transport: the Competition Authority agrees with commitments of the FS Group to provide more information for rail travelers about competitors, who will have simpler access to the Railways. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.agcm.it/en/newsroom/press-releases/2135-a443-rail-transport-the-competition-authority-agrees-with-commitments-of-the-fs-group-to-provide-more-information-for-rail-travellers-about-competitors-who-will-have-simpler-access-to-the-railways-two-new-investigations-have-been-started-against-the-group.html, свободный (дата обращения: 18.08.2017);

77 China Rail Stocks Sink After Mexico Shelves High-Speed Rail Line. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-02/china-rail-stocks-sink-after-mexicoshelves-high-speed-rail-line

78 Liberalization of Turkish Railway Sector. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cakmak.av.tr/articles/Construction_Infrustructure/Liberalization%20of%20Turkish%20Railway%20Sector_01.pdf, свободный (дата обращения: 22.08.2017);

79 Implementation of the National Broadband Network. Migration Assurance Policy. http://www.tunstallhealthcare.com.au/Uploads/Documents/Tunstall%20submission_NBN%20migration%20assurance%20policy%20consultation%20paper%20v1.0.pdf, свободный (дата обращения: 25.08.2017);

80 Assessment of Telstra's Structural Separation Undertaking and draft Migration Plan. Final decision. https://www.accc.gov.au/regulated-infrastructure/communications/industry-reform/assessment-of-telstras-ssu-draft-migration-plan/final-decision-released, свободный (дата обращения: 28.08.2017);

81 The impact of regulation and competition on the adoption of fiber-based broadband services: recent evidence from the European union member states. https://link.springer.com/article/10.1007/s11149-013-9237-4, платный (дата обращения: 30.08.2017);

82 Digital Agenda: public consultations on access to telecoms networks. http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1147_en.htm?locale=en, свободный (дата обращения: 01.09.2017);

83 Telekomunikacja Polska: Antitrust Enforcement in a Highly Regulated Environment. https://academic.oup.com/jeclap/article-abstract/3/1/45/1938993/Telekomunikacja-Polska-Antitrust-Enforcement-in-a?cited-by=yes&legid=jeclap;3/1/45, платный, (дата обращения: 03.09.2017);

84 Antitrust: Commission decision on abusive conduct on Slovak broadband markets by Slovak Telekom and Deutsche Telekom - frequently asked questions. http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-14-590_en.htm, свободный (дата обращения: 07.09.2017);

85 Summary of Commission Decision of 23 January 2013 relating to a proceeding under Article 101 of the Treaty on the Functioning of the European Union. http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52013XC0518(03) , свободный (дата обращения: 10.09.2017);

86 Mergers: Commission clears acquisition of E-Plus by Telefónica Deutschland, subject to conditions. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-14-771_en.htm, свободный (дата обращения: 12.09.2017);

87 Ultra-Fast Broadband Initiative. Overview of Initiative. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://fiberinaustralia.files.wordpress.com/2010/08/ultra-fast-broadband-initiative-overview.pdf, свободный (дата обращения: 14.09.2017);

88 Chorus. Our history. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.chorus.co.nz/about-chorus/our-history/our-history, свободный (дата обращения: 18.09.2017);

89 Regulatory forbearance to be replaced. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.beehive.govt.nz/release/regulatory-forbearance-be-replaced, свободный (дата обращения: 20.09.2017);

90 Broadband Deployment Update. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mbie.govt.nz/info-services/sectors-industries/technology-communications/fast-broadband/documents-image-library/quarterly-broadband-deployment-update-june-2015.pdf, свободный (дата обращения: 21.09.2017);

91 BT plans to scrap £2.4bn Wholesale division. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.telegraph.co.uk/finance/newsbysector/mediatechnologyandtelecoms/telecoms/11229857/BT-plans-to-scrap-2.4bn-Wholesale-division.html, свободный (дата обращения: 22.09.2017);

92 United States v. American Tel. and Tel. Co., 552 F. Supp. 131 (D.D.C. 1983). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://law.justia.com/cases/federal/district-courts/FSupp/552/131/1525975/, свободный (дата обращения: 25.09.2017);

93 Under Regulators' Scrutiny, Comcast and Time Warner Cable End Deal. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nytimes.com/2015/04/25/business/media/comcast-time-warner-cable-deal.html, свободный (дата обращения: 28.09.2017);

94 F.C.C. Approves Net Neutrality Rules, Classifying Broadband Internet Service as a Utility. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.nytimes.com/2015/02/27/technology/net-neutrality-fcc-vote-internet-utility.html?_r=0, свободный (дата обращения: 28.09.2017);

95 Text of the Recommendation concerning Effective Action against Hard Core Cartels (1998), Best Practices for the Formal Exchange of Information Between Competition Authorities in Hard Core Investigations (2005). Режим доступа: http://www.oecd.org/daf/competition/recommendationconcerningeffectiveactionagainsthardcorecartels.htm, свободный (дата обращения: 17.10.2017)

96 Leniency for Subsequent Applicants 2012. Режим доступа: http://www.oecd.org/competition/Leniencyforsubsequentapplicants2012.pdf, свободный (дата обращения: 17.10.2017)

97 Improving International Co-operation in Cartel Investigations 2012. Режим доступа: http://www.oecd.org/daf/competition/ImprovingInternationalCooperationInCartelInvestigations2012.pdf , свободный (дата обращения: 17.10.2017)

98 Experience with Direct Settlements in Cartel Cases. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.oecd.org/competition/cartels/44178372.pdf, свободный (дата обращения: 17.10.2017)

99 Итоги круглого стола по обязательствам в антимонопольных делах, состоявшегося на 125-м заседании Комитета по конкуренции ОЭСР. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/M(2016)1/ANN5/FINAL/en/pdf, свободный (дата обращения: 17.10.2017);

100 Международный опыт регулирования деятельности торговых сетей: обзор эмпирических исследований, З.В. Котельникова, 2011, [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/6/15122396381bc0ce1b66109758e82d371c2c81fcbd/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

101 Закон № 96-588 от 1 июля 1996 года «О справедливости и сбалансированности коммерческих отношений» (фр. La Loi nº 96-588 du 1er juillet 1996 sur la loyauté et l'équilibre des relations commerciales).

102 Закон № 2005-882 от 2 августа 2005 года «О малых и средних предприятиях» (фр. Loi n° 2005-882 du 2 août 2005 en faveur des petites et moyennes entreprises);

103 Закон № 2008-3 от 3 января 2008 года «О развитии конкуренции в интересах потребителей» (фр. LOI n° 2008-3 du 3 janvier 2008 pour le développement de la concurrence au service des consommateurs);

104 Международный опыт регулирования деятельности торговых сетей: обзор эмпирических исследований, З.В. Котельникова, 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

https://www.hse.ru/mirror/pubs/lib/data/access/ram/ticket/6/15122396381bc0ce1b66109758e82d371c2c81fcbd/%D0%9A%D0%BE%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0_%D1%82%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

105 Саморегулирование приветствуется. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cljournal.ru/ann2/73/?print, свободный (дата обращения: 02.03.2017);

106 Кодекс поведения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.aebrus.ru/en/aeb-committees-and-working-groups/code-of-conduct.php, свободный (дата обращения: 05.03.2017);

107 Леся Давыдова: необходимо привлечь компании из государств-членов ЕАЭС к выработке Кодексов добросовестного поведения. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fas.gov.ru/press-center/news/detail.html?id=45372, свободный (дата обращения: 07.03.2017);

108 Кодекс поведения автопроизводителей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://fas.gov.ru/documents/documentdetails.html?id=14510, свободный (дата обращения: 10.03.2017);

109 Carmakers give a firm 'no' to multi-branding and a code of conduct for manufacturer-dealer relations. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.am-online.com/news/market-insight/2015/09/30/carmakers-give-a-firm-no-to-multi-branding-and-a-code-of-conduct-for-manufacturer-dealer-relations, свободный (дата обращения: 12.03.2017);

110 Europe laws on car manufacturer and car dealer practices still a possibility if code of conduct fails. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.am-online.com/news/dealer-news/2015/05/28/europe-laws-on-car-manufacturer-and-car-dealer-practices-still-a-possibility-if-code-of-conduct-fails, свободный (дата обращения: 15.03.2017);

111 Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices. [Электронный ресурс]. Режим

доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX%3A32010R0330, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

112 Commission notice - Guidelines on Vertical Restraints. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010SC0411, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

113 Commission Regulation (EU) No 461/2010 of 27 May 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices in the motor vehicle sector. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32010R0461, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

114 Supplementary guidelines on vertical restraints in agreements for the sale and repair of motor vehicles and for the distribution of spare parts for motor vehicles. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52010XC0528%2801%29, свободный (дата обращения: 04.12.2017;

115 Волгин В.В. «Деловая практика и регулирование авторынка». Журнал «Управление автобизнесом». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://asa-direct.ru/magazine/archive/upravlenie-avtobiznesom-13-2013/, свободный (дата обращения: 17.03.2017);

116 Эксперты проанализировали Кодекс добросовестных практик в фармацевтической отрасли. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lf.pravo.ru/view/106/, свободный (дата обращения: 17.03.2017).

117 ECN RECOMMENDATION ON THE POWER TO IMPOSE STRUCTURAL REMEDIES [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/ecn/structural_remedies_09122013_en.pdf, свободный (дата обращения: 10.11.2017)

118 ECN RECOMMENDATION ON THE POWER TO ADOPT INTERIM MEASURES Электронный ресурс]. Режим доступа: http://ec.europa.eu/competition/ecn/recommendation_interim_measures_09122013_en.pdf, свободный (дата обращения: 10.11.2017);

119 Презентация ФАС России «Что такое «картель» и как с ним бороться.». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://novosibirsk.fas.gov.ru/sites/novosibirsk.f.isfb.ru/files/analytic/2015/05/27/chto_takoe_kartel.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

120 Интегрированный Контрольный лист ОЭСР-АТЕС по регуляторной реформе 2005 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.oecd.org/regreform/34989455.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

121 Indicators of Product Market Regulation Homepage. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd.org/eco/growth/indicatorsofproductmarketregulationhomepage.htm, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

122 Индекс экономической политики в сфере МСП: страны восточного партнерства, оценка соответствия принципам европейского акта о малом бизнесе, 2016, режим доступа. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.oecd.org/globalrelations/sme_policy_index_eastern_partners_2016_russian.pdf, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

123 Решение коллегии Евразийской экономической комиссии 26 сентября 2017 г. № 130 г. «Об установлении факта нарушения статьи 76 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года по делу о нарушении правил конкуренции на трансграничном рынке № 22-АС-01» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pravo.by/document/?guid=3871&p0=F91700266, свободный (дата обращения: 04.12.2017);

124 Материалы круглых столов ОЭСР по актуальным вопросам конкуренции. [Электронный ресурс]. Режим доступа:

http://www.oecd.org/daf/competition/roundtables.htm, свободный (дата обращения: 17.10.2017);

125 Меморандумы о сотрудничестве. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/caa/Pages/memorandums.aspx, свободный (дата обращения: 04.12.2017).