



БАЗОВІ ЦІННОСТІ ЄС

Ганна ДУГІНЕЦЬ
координатор проекту



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





СВІТОВА МЕРЕЖА «ЖАН МОНЕ» 1989-2021



Over 90 countries
worldwide
more than 1000
universities
offering Jean
Monnet courses



Around **6130**
Jean
Monnet
actions in
the field of
European
studies

<https://erasmusplus.org.ua/erasmus/zhan-mone.html>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





НАША КОМАНДА



**Ганна
ДУГІНЕЦЬ**

координатор проекту



**Анжеліка
ГЕРАСИМЕНКО**



**Наталія
МАЗАРАКІ**



**Галина
ВЕРЦІМАХА**

<https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=44089&uk>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





План Першого модулю АЕРС (40 академічних годин)

Тестування на перевірку знань на початку модулю

Тестування на перевірку знань по результатам закінчення модулю

Підготовка аналітичного звіту щодо перспектив застосування європейських правил конкуренції в Україні

<https://knute.edu.ua/file/MTI0MDE=/8651e5b1162e7062357b1b00de041a14.pdf>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 АЕРС
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Етап	Нормативні акти первинного права ЄС	Приклад
Зона вільної торгівлі	Паризький договір 1951 р.	ЄЕС в 1958–1968 рр.
Митний союз	Римський договір 1957 р.	ЄЕС в 1968–1986 рр.
Єдиний ринок	Єдиний європейський акт 1986 р.	ЄЕС в 1987–1992 рр.
Економічний союз	Маастрихтський договір 1992 р. Амстердамський договір 1997 р. Ніццький договір 2001 р.	ЄС з 1993 р.
Політичний союз	Європейська конституція 2004 р. Лісабонський договір 2007 р.	ЄС з 2004 р. процес ще не завершився



Treaty on European Union (TEU) / Maastricht Treaty

<https://www.europarl.europa.eu/about-parliament/en/in-the-past/the-parliament-and-the-treaties/maastricht-treaty>



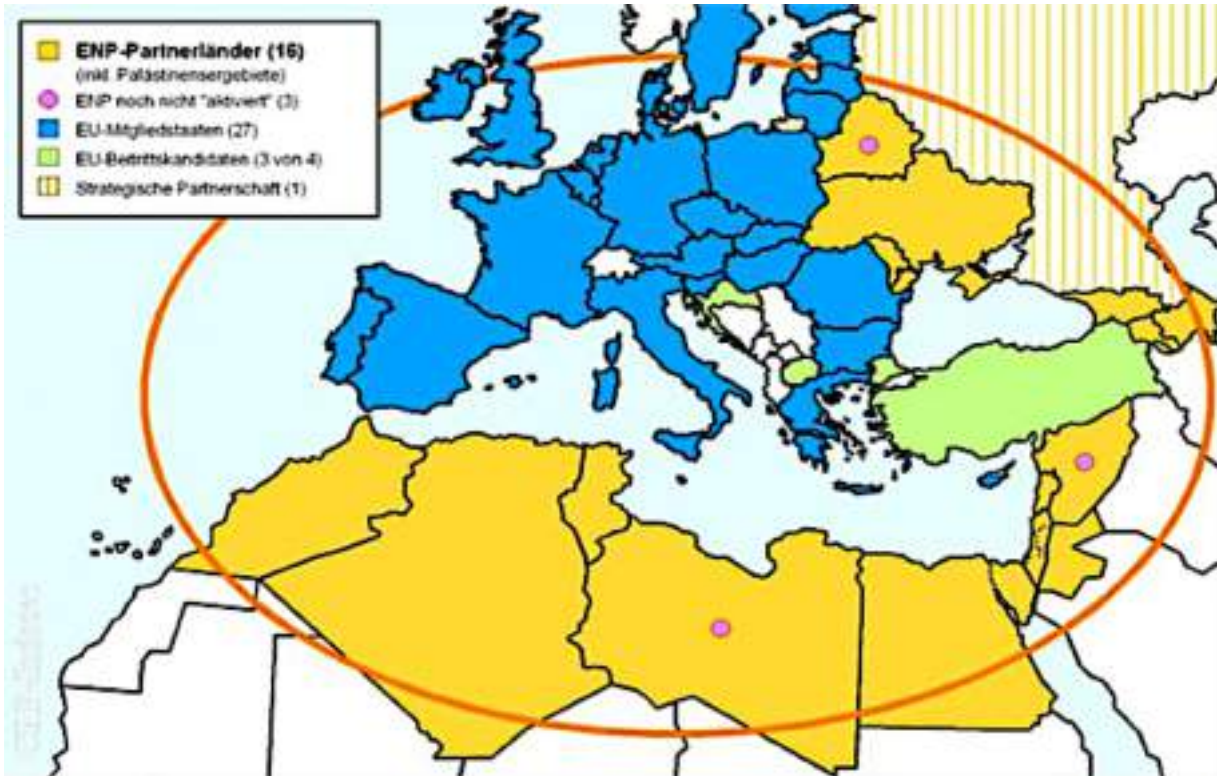
- повага до людської гідності,
- свобода,
- демократія,
- рівність,
- верховенство права,
- повага до прав людини включаючи права осіб, що належать до меншин



ПОЛІТИКА ЄС ЩОДО КОНКУРЕНЦІЇ ҐРУНТУЄТЬСЯ НА П'ЯТИ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПАХ:

- заборонені узгоджені дії, угоди й об'єднання між підприємствами, що можуть негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами, завадити конкуренції в межах спільного ринку, обмежити чи спотворити її;
- заборонено користуватися перевагами панівного становища на ринку, коли це може негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами;
- здійснюється контроль за державною допомогою в країнах-членах у будь-якій формі, що загрожує вільній конкуренції, бо дає переваги окремим підприємствам чи виробництву окремих товарів;
- плани злиття підприємств оцінюються з позиції потенційних наслідків для конкуренції на ринку ЄС і можуть стати забороненими;
- відбувається лібералізація деяких секторів, у яких донині панувала монополія певних державних чи приватних підприємств (наприклад, телекомунікації, транспорт чи енергетика).

Співробітництво в межах Європейської політики сусідства ЄС



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





ЕТАПИ ПІДПИСАННЯ УГОДИ ПРО АСОЦІАЦІЮ МІЖ УКРАЇНОЮ

На Саміті Україна-ЄС (*вересень 2008 р., м. Париж*) сторони досягнули домовленості, що нова посилена угода буде називатися Угодою про асоціацію.

19 грудня 2011 р. на Саміті Україна – ЄС оголошено про завершення переговорів щодо Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Ця Угода є більш масштабною у порівнянні з аналогічними угодами, укладеними ЄС з країнами Центральної та Східної Європи.

30 березня 2012 р. на рівні глав переговорних делегацій відбулося парафування Угоди про асоціацію, а 19 липня 2012 р. парафовано розділ Угоди щодо створення зони вільної торгівлі.

15 травня 2013 р. Колегія Європейської Комісії прийняла рішення рекомендувати Раді ЄС підписати Угоду, а також дозволити її тимчасове застосування до завершення процедур ратифікації державами – членами ЄС.

9 серпня 2013 р. проект Угоди був оприлюднений на Урядовому порталі.

«Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами – членами, з іншої сторони».



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





№	Назва розділу	Питання, яких стосується розділ
1	Преамбула, загальні цілі та принципи	Цілі угоди, серед яких: досягнення асоціації, поступове зближення між ЄС та Україною на основі спільних цінностей, поглиблення економічних та торговельних відносин, посилення співробітництва у сфері юстиції, свободи та безпеки
2	Політичний діалог та реформи, політична асоціація, співпраця та зближення у сфері зовнішньої політики та політики безпеки	Зближення у зовнішній та безпековій політиці; зміцнення поваги до демократичних принципів, верховенства права та належного врядування; поширення міжнародної стабільності та безпеки; співробітництво у сфері оборони та безпеки; зміцнення миру та міжнародного правосуддя, зокрема шляхом імплементації Римського статуту Міжнародного кримінального суду; попередження конфліктів, нерозповсюдження, роззброєння та контроль над озброєнням; боротьба з тероризмом.
3	Юстиція, свобода та безпека	Правоохоронна система, міграційний менеджмент, захист персональних даних, утвердження верховенства права, зміцнення судочинства – його ефективності, незалежності та неупередженості.
4	Торгівля та питання, пов'язані із торгівлею	Створення глибокої та всеосяжної Зони вільної торгівлі. Відповідні положення УА розбиті на такі частини: торгівля товарами; інструменти торгового захисту; митні питання та сприяння торгівлі; правила походження товарів; торговельні відносини в енергетичній сфері; заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами, електронна комерція; антимонопольні заходи; державна допомога; захист прав інтелектуальної власності; державні закупівлі; торгівля і сталий розвиток; врегулювання суперечок; механізм посередництва.





№	Назва розділу	Питання, яких стосується розділ
5	Економічна та секторальна співпраця	Цілі, завдання, напрями та форми співробітництва у 28 сферах: енергетика; макроекономічна співпраця; управління публічними фінансами; оподаткування; статистика; довкілля; транспорт; космос; дослідження і розвиток; промислова політика і політика щодо підприємств; видобувна та металургійна галузі; фінансові послуги; право компаній, корпоративне управління, бухгалтерський облік і аудит; інформаційне суспільство; аудіовізуальна політика; туризм; сільське господарство і розвиток сільської місцевості; морська політика та політика у сфері рибальства; співробітництво щодо Дунаю; захист споживачів; зайнятість, соціальна політика та рівні можливості; охорона здоров'я; освіта, навчання та молодь; культура; спорт і фізична активність; розвиток громадянського суспільства; транскордонна та регіональна співпраця; участь в програмах та агентствах ЄС.
6	Фінансова співпраця, включаючи положення щодо боротьби з шахрайством	Попередження та боротьба з шахрайством, корупцією та іншою нелегальною діяльністю, допомога ЄС Україні в цьому
7	Інституційні, загальні та прикінцеві положення	Створення та визначення функцій нових інституцій, покликаних сприяти реалізації Угоди по асоціацію: Ради асоціації, Комітету асоціації, Парламентського комітету асоціації, Платформи громадянського суспільства



Основні положення щодо ПВЗВТ



Основні зовнішньоекономічні аспекти Зони вільної торгівлі з ЄС

- Скасування мит при торгівлі товарами
- Домовленості про технічні бар'єри в торгівлі та інструменти торговельного захисту;
- Гармонізація санітарних та фітосанітарних заходів;
- Сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері;
- Правила походження товарів;
- Торгові відносини в енергетиці;
- Торгівля послугами, заснування компаній, інвестиції; визнання кваліфікації;
- Конкурентна політика;
- Права інтелектуальної власності та географічні позначення



23 червня 2022 року лідери 27 країн-членів ЄС ухвалили рішення про надання Україні статусу кандидата на членство в ЄС



Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Корисні джерела

1. УГОДА ПРО АСОЦІАЦІЮ між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011#Text
2. УКРАЇНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО ТА ЄВРОПЕЙСЬКІ ЦІННОСТІ. Звіт за результатами соціологічного дослідження. <https://aprei.com.ua/ukrayinske-suspilstvo-ta-yevropejski-czinnosti/>
3. Курс "Цінності Європейського Союзу" розроблений в рамках проекту Модуль Жана Моне ЕРАЗМУС+ 600115-EPP-1-2018-1-UA-EPPJMO-MODULE, СумДУ <https://ocw.sumdu.edu.ua/content/1019/nodes/prjqmzt4/permalink#node109476>
4. European Values in Ukrainian Education: Challenges and Frontiers : колект. моногр. / за ред. О. В. Тупахіної, К. Г. Сіріньок-Долгарьової, Р. К. Махачашвілі. Львів-Торунь : Liha-Pres, 2021. 228 с. https://aprei.com.ua/yevropejski-czinnosti-v-ukrayinskij-osviti_vyklyky-ta-perspetyvy_euvolia-kolektyvna-monografyya_lihapres/
5. European Neighbourhood Policy. https://www.eeas.europa.eu/eeas/european-neighbourhood-policy_en





ЗАПРОШУЄМО ДО СПІВПРАЦІ!

Усі запитання та побажання щодо участі або реалізації проекту просимо надсилати на адресу координатора

Проф. Ганна ДУГІНЕЦЬ g.duginets@knute.edu.ua



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Що таке економічна конкуренція?

Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Економічна конкуренція - змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку.

Ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції»





ЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ

*

цінова

нецінова

**

горизонтальна

вертикальна

внутрішньогалузева

міжгалузева





КОНКУРЕНЦІЯ vs КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ

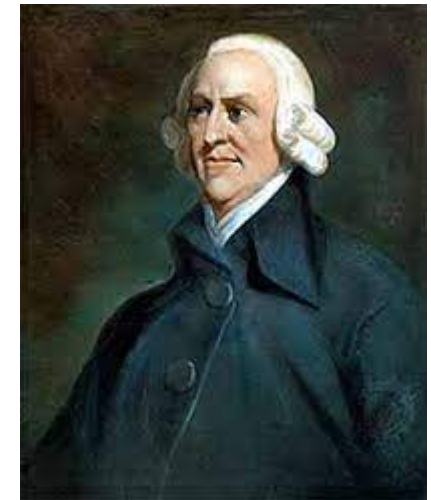




«Конкуренція –
життя торгівлі і смерть
торгівців»

Елберт Грін Хаббард

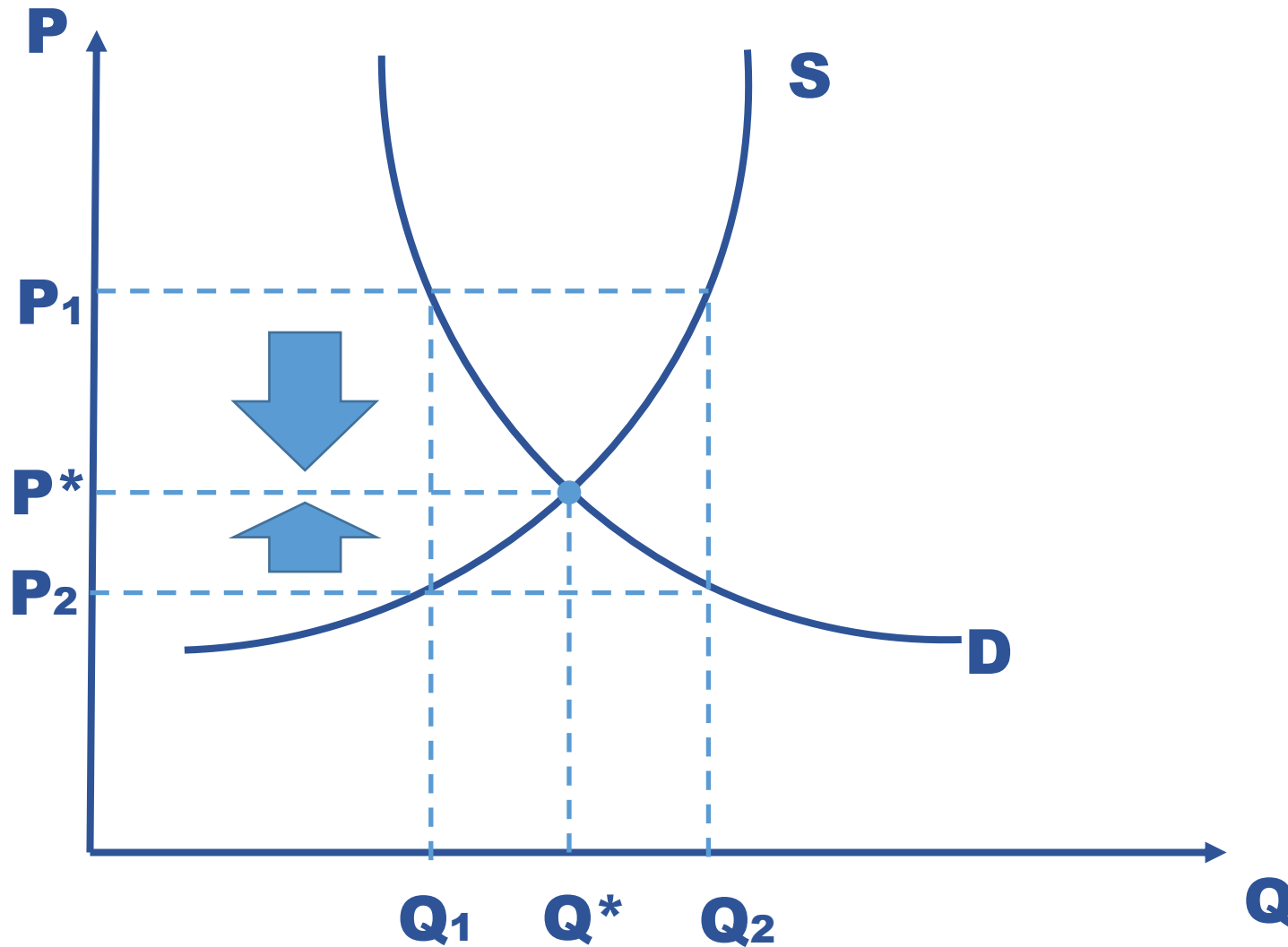
Концепція
«невидимої руки ринку»
Адама Сміта



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Конкурентний механізм ринку

1-е найкраще рішення



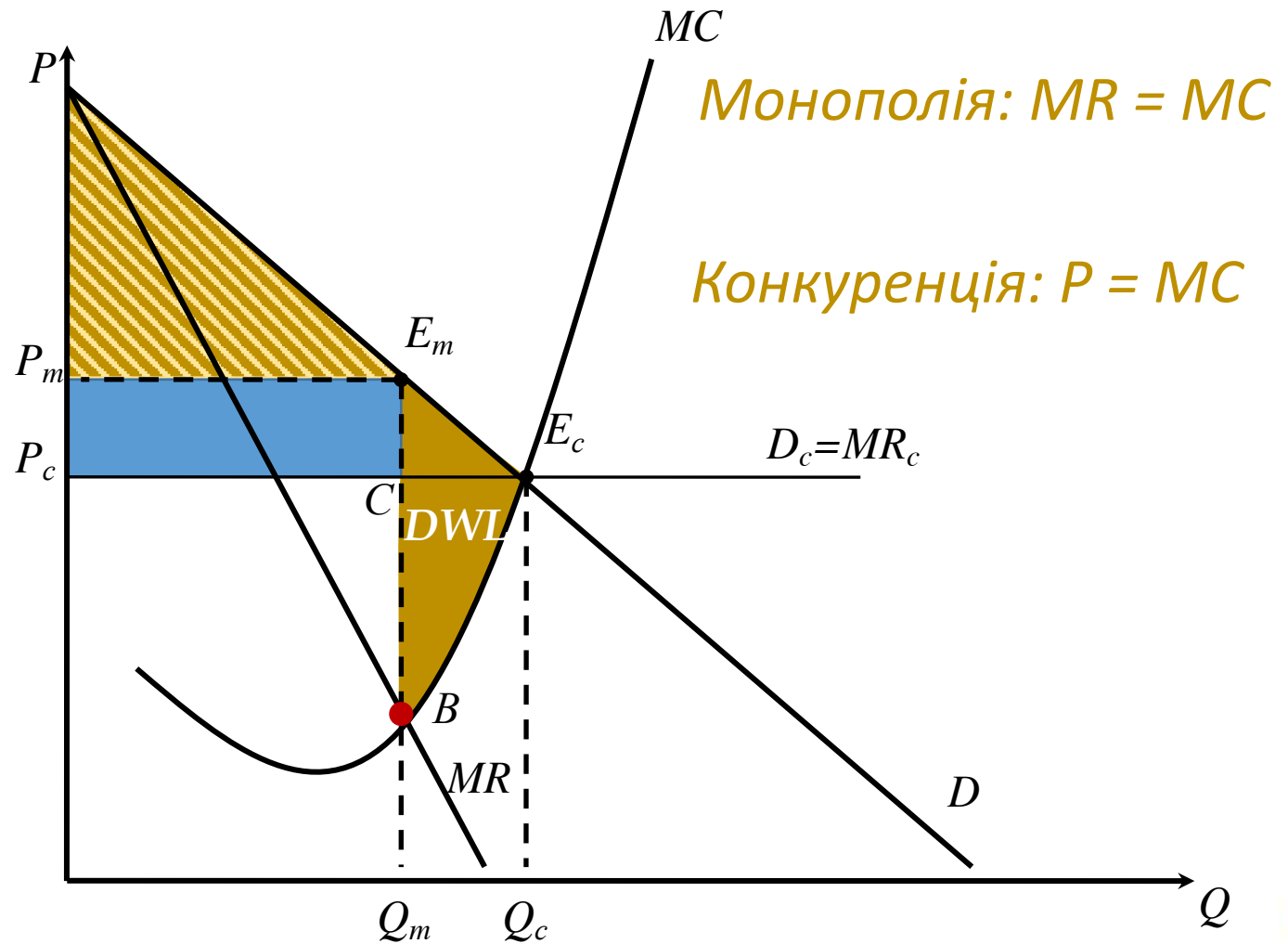
Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





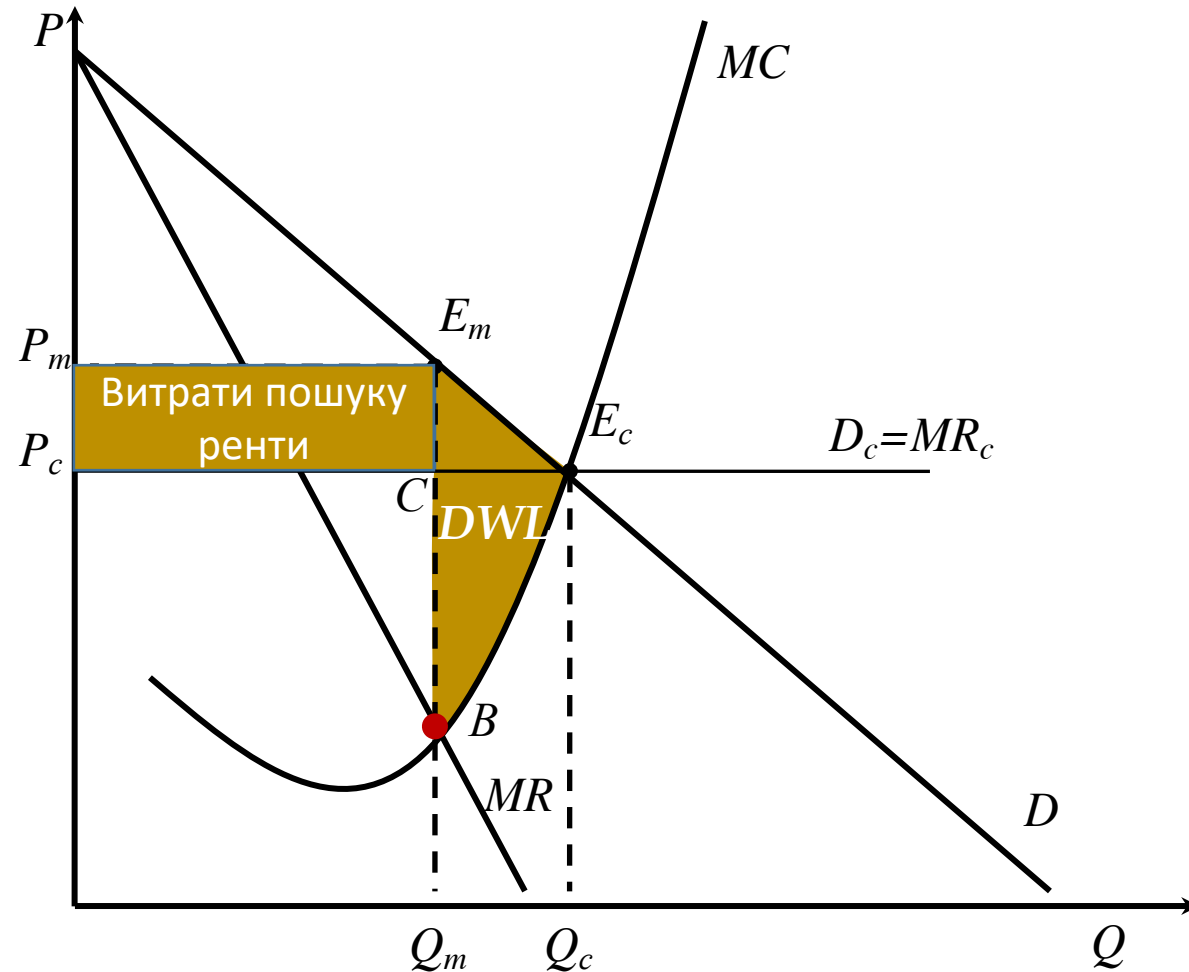
Чисті втрати
суспільного
добробуту
від монополізму





Пошук ренти – комплекс заходів, пов'язаних із утриманням, посиленням і захистом монопольного становища, що обумовлює появу неефективних витрат суспільних ресурсів.

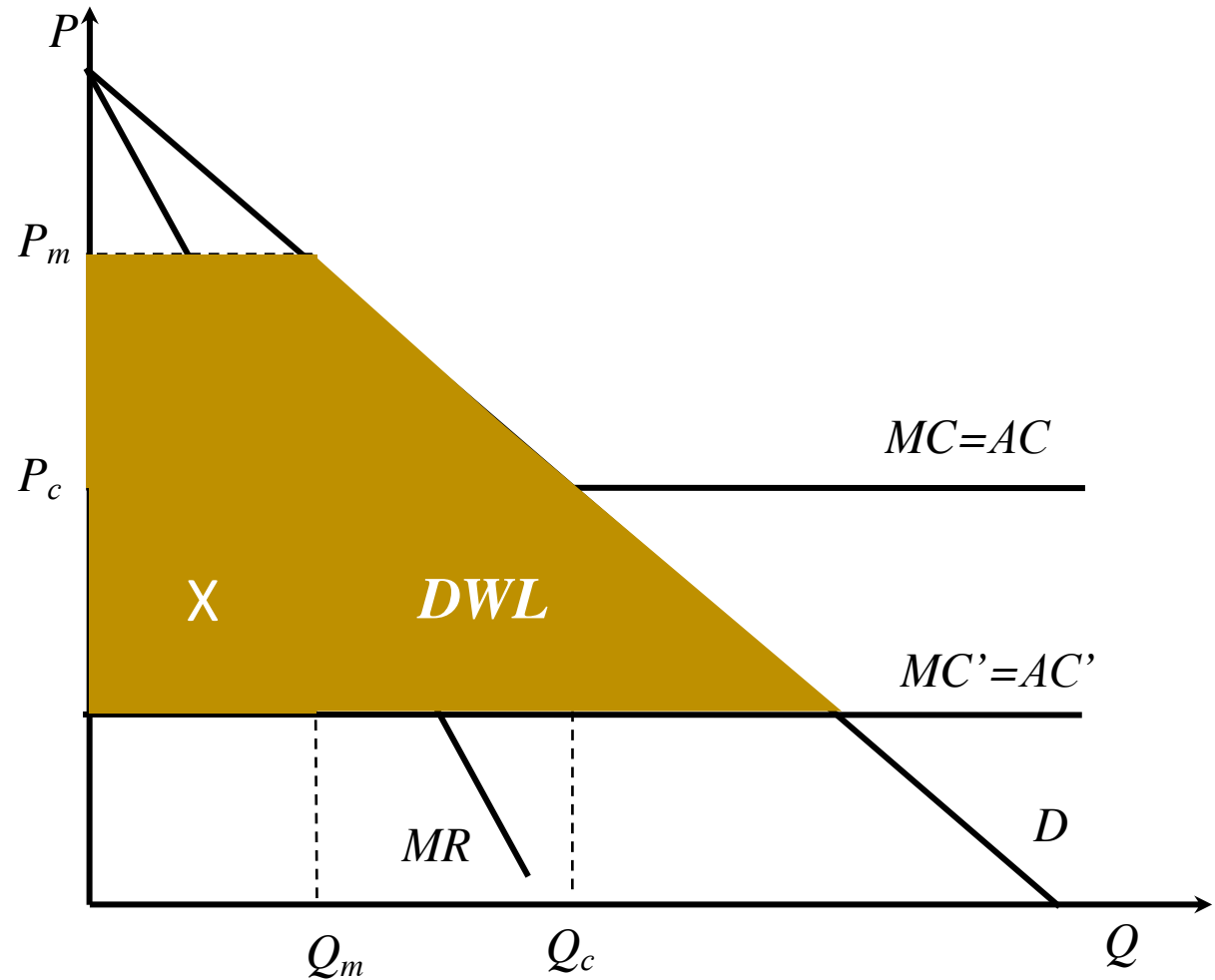
Втрати суспільного добробуту від монополізму. Підхід Р. Познера





X-неефективність
(виробнича, технологічна неефективність) – перевищення фактичного рівня витрат монополіста над суспільно-необхідним.

Втрати від X-неефективності





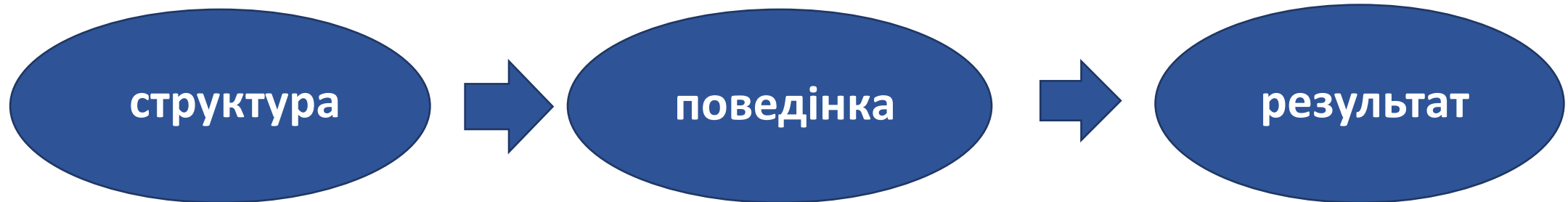
Досконала конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Монополія
багато гравців однорідна продукція відкритий вхід немає ринкової влади повна поінформованість	багато гравців диференційована продукція відкритий вхід обмежена ринкова влада обмежена поінформованість	мало гравців будь-яка продукція закритий вхід обмежена ринкова влада обмежена поінформованість	один гравець однорідна продукція закритий вхід повна ринкова влада асиметрична поінформованість





Парадигма: «структура – поведінка – результат»

Гарвардська школа економіки





Дякую за увагу!



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Еволюція конкурентного права ЄС

проф. Наталія Мазаракі

n.mazaraki@knu.edu.ua



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Конкурентне право ЄС зараз



- Ст. 101, 102 ДФЄС
- Регламенти та директиви
- Рішення Європейської комісії
- М'яке право
- Рішення Суду ЄС
- Міжнародні договори

Найбільш домінуюча модель конкурентного права у світі





Основні питання:

1. Що і як саме вплинуло на розвиток конкурентного права ЄС та дозволило йому досягти свого «розквіту»?
 - становлення концепції захисту економічної конкуренції у період до 1950 р.р.
 - еволюція цілей та підходів до регулювання економічної конкуренції
 - Етапи становлення конкурентного права через призму етапів розвитку європейської інтеграції





Що сформувало західну антимонопольну традицію?

1. Арістотель. Політика. Приклад щодо Фалеса Мілетського (масліни)
2. Дигести Юстиніана
3. Середньовіччя. Цехові монополії. Адам Сміт
4. Досвід Франції, Англії, Німеччини у формуванні антимонопольних механізмів





Чому врегулювання відносин у сфері конкуренції входить до компетенції ЄС?

Стаття 3 ДФЄС. Союз має виключні повноваження у таких сферах:

.....

Встановлення правил конкуренції, необхідних для функціонування внутрішнього ринку



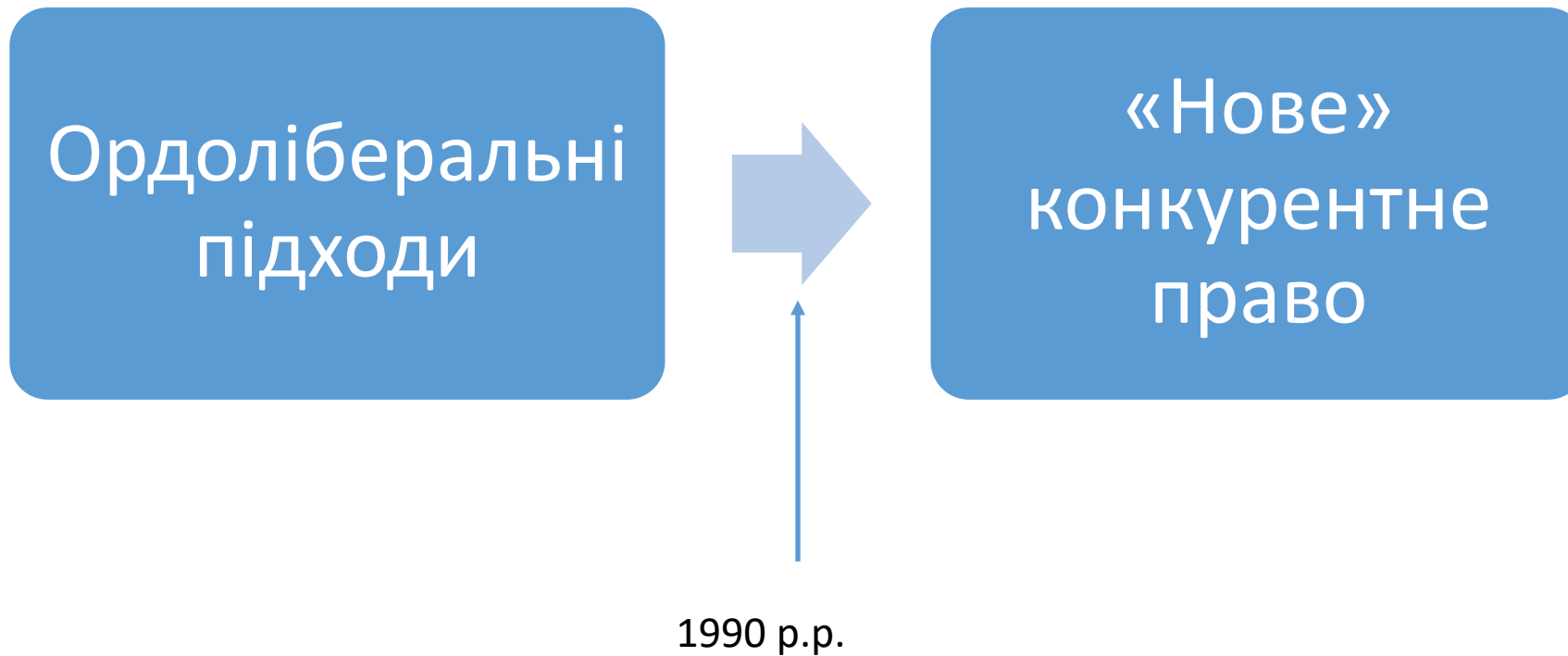
Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Еволюція конкурентного права ЄС





Договір про створення
Європейського
об'єднання вугілля та
сталі
1951 р.

Стаття 65

1. Цим забороняються будь-які угоди між підприємствами, усі рішення асоціацій підприємств і будь-які узгоджені дії, які прямо чи опосередковано спрямовані на запобігання, обмеження чи перешкодження нормальному функціонуванню конкуренції в межах спільного ринку....





Етап I – Закладення основ – 1958-1969 р.р.

Договір про створення
Європейського
економічного
співтовариства
1957 р.
(Римський договір)

Статті 85-86
(на даний час
ст.ст. 101-102 ДФЄС)





Етап I – Закладення основ – 1958-1969 р.р.

Article 87

1. Within a period of three years after the date of the entry into force of this Treaty, the Council, acting by means of a unanimous vote on a proposal of the Commission and after the Assembly has been consulted, shall lay down any appropriate regulations or directives with a view to the application of the principles set out in Articles 85 and 86.

Регламент 17/62 – визначення широких повноважень Європейської комісії





Етап I – Закладення основ – 1958-1969 р.р.

Формування бази рішень Суду ЄС у справах про порушення конкуренції

- Consten and Grundig v European Commission (56/64 & 58/64) [1966]
- Kledingverkoopbedrijf de Geus en Uitdenbogerd v Robert Bosch GmbH (preliminary ruling) (13/61) [1962]
- Soci´et´e Technique Mini`ere v Maschinenbau Ulm GmbH (preliminary ruling) (56/65) [1966]
- Commission Decision of July 16, 1969—Quinine [1969] OJ L192/5.
- ACF Chemiefarma NV v European Commission (41/69) [1970]





Етап І І – випробування повноважень – 1970-1989 р.р.

- Посередня боротьба із картелями
- Прийняття регламентів
- Commission Regulation 1983/83 on the application of Art.85(3) of the Treaty to categories of exclusive distribution [1983] OJ L173/1.
- Commission Regulation 1984/83 on the application of Art.85(3) of the Treaty to categories of exclusive purchasing [1983] OJ L173/5.
- Commission Decision of December 15, 1975—Saba [1976] OJ L28/19.





Етап І І – випробування повноважень – 1970-1989 р.р.

Формування концепції правозастосування ст.86 (на даний час ст.102 ДФЄС)

Пошук балансу між національним конкурентним правом та конкурентним правом ЄС із фінальним переважанням права ЄС, зокрема, у контролі над злиттями



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Етап ІІІ – зрілість – 1990 – 2004 р.р.

Merger Control Regulation 4064/89

Запровадження програми
послаблення відповідальності за
участь у картелі

Значне підвищення штрафів

The ability of the Commission to pass judgment on the biggest mergers occurring in Europe, in fact in the world, catapulted the Commission into a position of power and importance that no competition agency in Europe had ever enjoyed.

WEITBRECHT: THE FIRST 50 YEARS OF EUROPEAN COMPETITION LAW: [2008] E.C.L.R





Етап І І І – зрілість – 1990 +

Процедурна реформа, що призвела до прийняття Регламенту 1/2003

1. Пряма дія ч.3 ст.81 ДФЄС
2. Утвердження верховенства конкурентного права ЄС над національним конкурентним правом
3. Захист конкуренції у рамках ст.81 та 82 ДФСЄ Європейською Комісією та національними відомствами у сфері конкуренції



Number of Commission Regulations in force: middle and end of each period

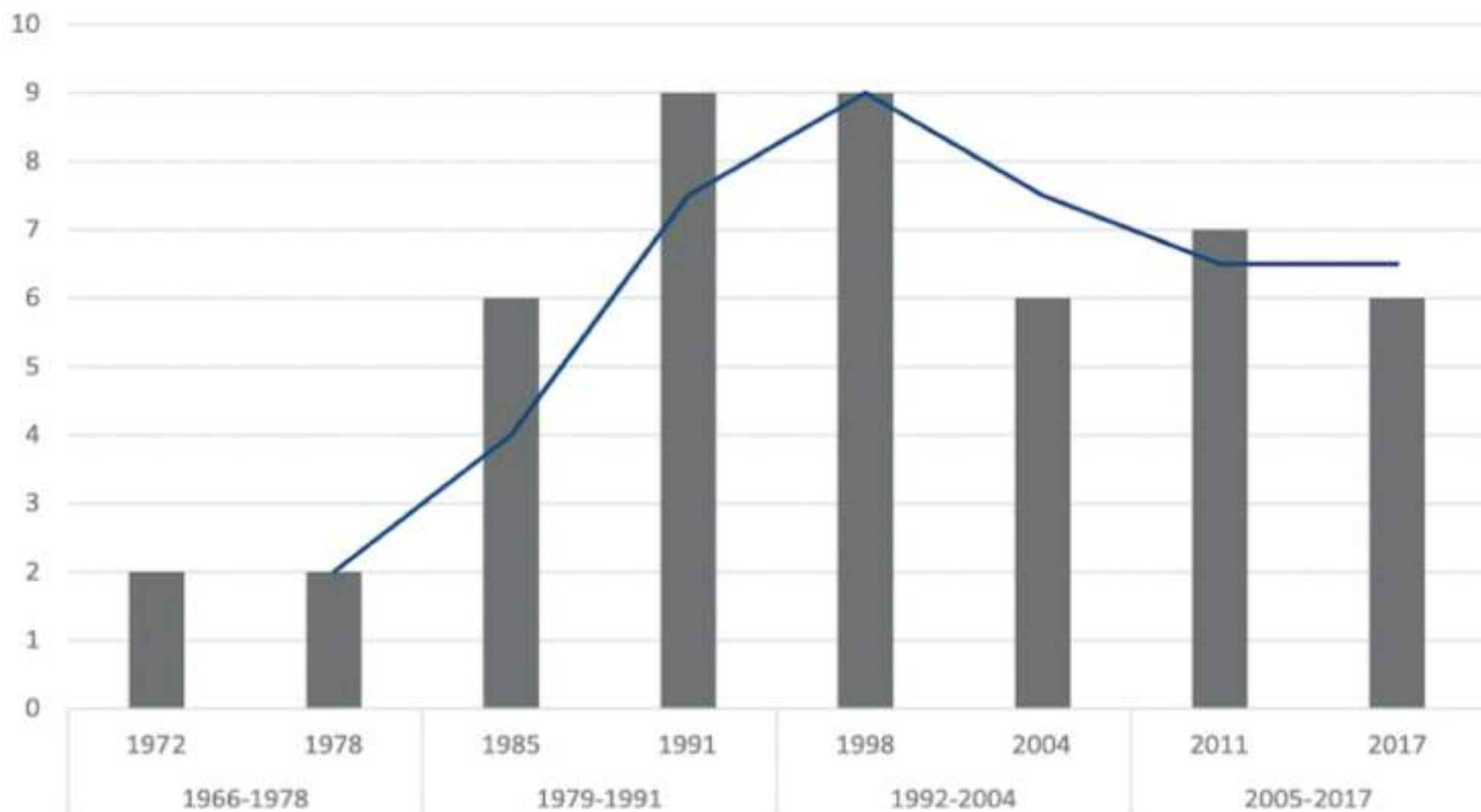


Figure 5: Number of Commission Regulations in force (middle and end of each period) [Colour figure can be viewed at wileyonlinelibrary.com]

Number of soft law instruments in force: middle and end of each period

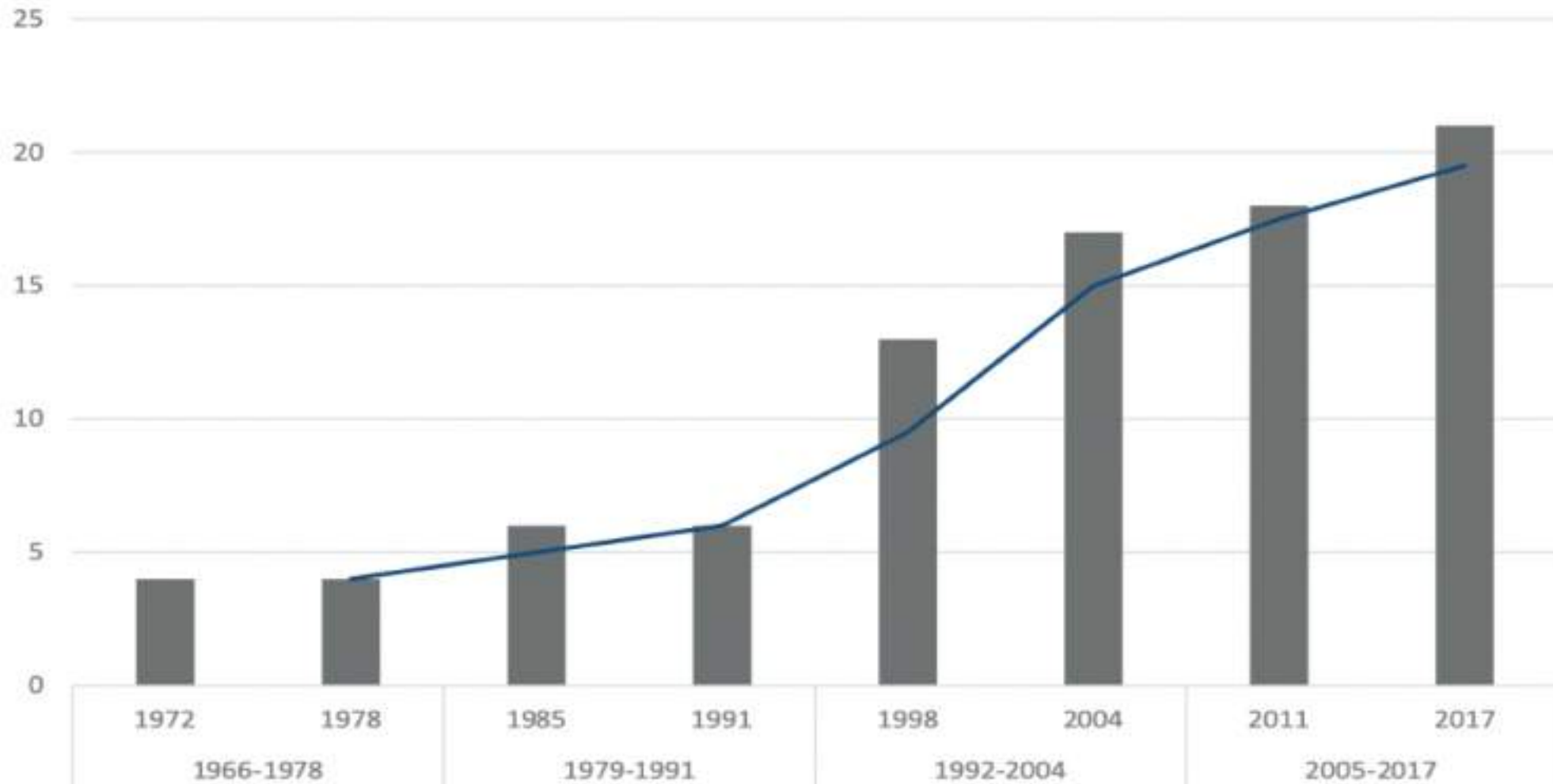


Figure 19: Number of soft law instruments in force (middle and end of each period) [Colour figure can be viewed at wileyonlinelibrary.com]



Co-funded by the
European Union

АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Інституційна структура застосування правил конкуренції в ЄС



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Home - European Commission



DG COMP | Directorate-General
For Competition

the Advisory Committee on Restrictive Practices
and Dominant Positions

the Advisory Committee on Concentrations

The Economic and Social Committee

the Court of Justice of the EU

Національні конкурентні відомства та
національні суди



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Стаття 17 ДФЄС

1. Комісія обстоює загальний інтерес Союзу та висуває належні ініціативи в цьому напрямку. Вона забезпечує виконання Договорів та заходів, які ухвалюються установами на їх підставі. Комісія під контролем Суду Європейського Союзу наглядає за застосуванням права Союзу. Вона виконує бюджет та керує програмами. Вона здійснює координаційну, виконавчу та управлінську функції, як встановлено Договорами. Вона забезпечує представництво Союзу в зовнішніх відносинах, за винятком сфери спільної зовнішньої та безпекової політики та інших випадків, обумовлених Договорами. Вона ініціює щорічне та багаторічне планування діяльності Союзу з метою досягнення міжінституційних домовленостей.





Стаття 103

1. Рада за пропозицією Комісії та після проведення консультацій з Європейським Парламентом ухвалює необхідні регламенти або директиви, спрямовані на втілення принципів, встановлених у статтях 101 та 102.





Стаття 105

1. Без шкоди статті 104 Комісія забезпечує застосування принципів, встановлених у статтях 101 та 102. За заявою держави-члена або за власною ініціативою та у співпраці з компетентними органами влади держав-членів, що надають їй допомогу, Комісія розслідує випадки ймовірного порушення цих принципів. Якщо встановлено, що порушення мало місце, Комісія пропонує належні заходи для його припинення.

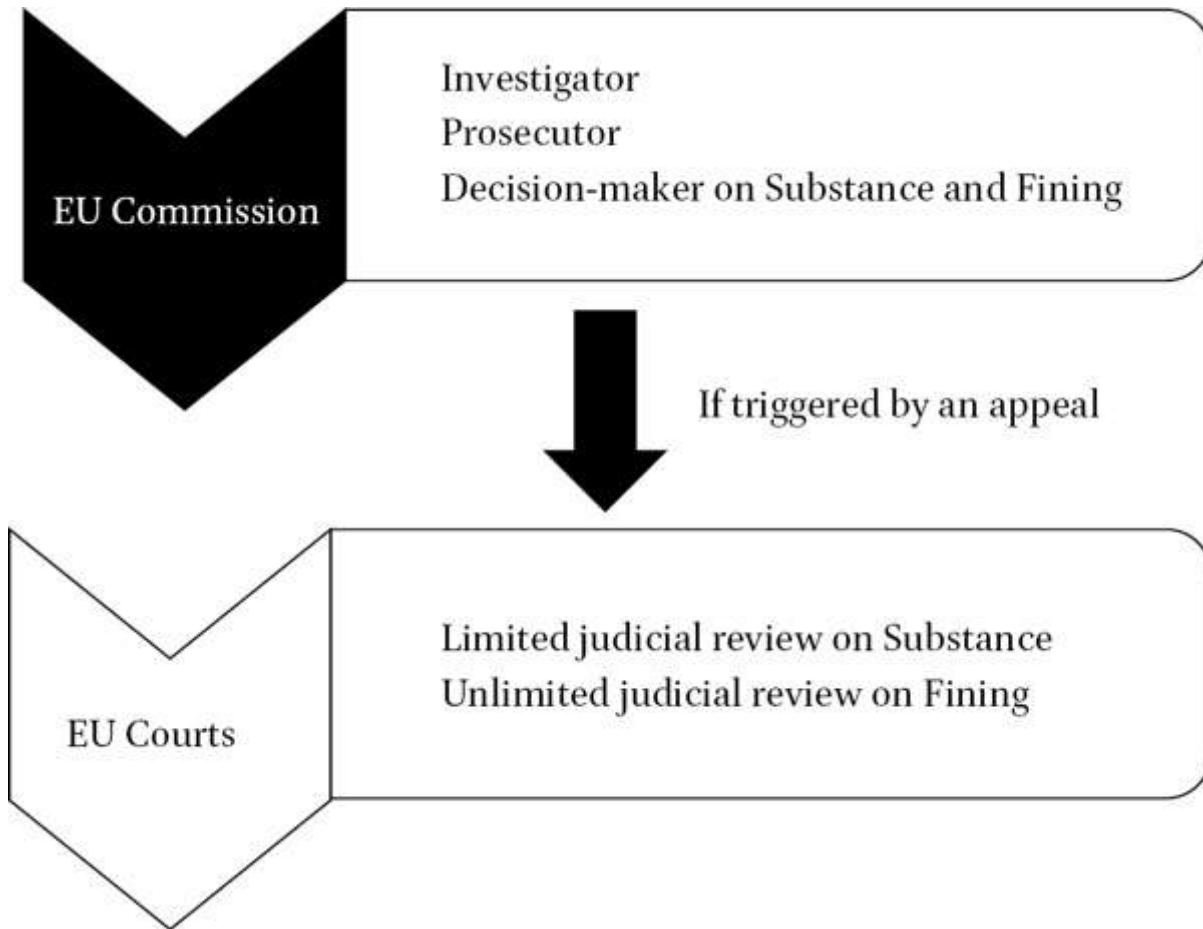




Повноваження ЄК:

- Розслідувати факти порушення законодавства про економічну конкуренцію
- Виступати стороною обвинувачення у справах про порушення законодавства про економічну конкуренцію
- Притягати до відповідальності за порушення законодавства про економічну конкуренцію
- Приймати нормативно-правові акти у сфері охорони та захисту економічної конкуренції





Адміністративний рівень

Застосування законодавства у сфері конкуренції

Судовий рівень





Bureaucratic Branch

DG Competition
+ Other DGs



Prepare the Decision

Political Branch

EU Commissioners



Adopt the Decision





Розслідування фактів порушень ст.101 – 102 ДФЄС

На підставі:

скарги (неформальної чи формальної)

або

Власного рішення

або

Отримання інформації від учасника картелю

Європейська Комісія приймає рішення про відкриття справи

T-24/90, Automec v Commission, paragraph 77, 86





Розслідування фактів порушень ст.101 – 102 ДФЄС

Орган, що проводитиме розслідування:

ЄК

або

національне конкурентне відомство (відомства) згідно принципу паралельних повноважень, передбаченого Регламентом 1/2003

T-339/04, France Télécom v Commission



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Duty of Vigilance

Обов'язки ЄК після отримання інформації про порушення ст.ст.101-102

1) Збір необхідної інформації

The Court explained that this “stage may include inter alia an informal exchange of views and information between the Commission and the complainant with a view to clarifying the factual and legal issues with which the complaint is concerned and to allowing the complainant an opportunity to expand on his allegations in the light of any initial reaction from the Commission”

2) Збір додаткових необхідних даних (у тому числі, від скаржника). ЄК може прийняти рішення завершити розслідування та відхилити скаргу (не є *res judicata*)





Можливі варіанти дій ЄК після

1. Офіційне повідомлення про початок розслідування. Statement of objections)
2. Commitment Procedure (сторона справи зобов'язується від вчинення певних дій)
3. Закриття справи

PRESS RELEASE | 11 July 2022

Antitrust: Commission accepts commitments from T-Mobile CZ, CETIN and O2 CZ on Czech network sharing

The European Commission has made commitments offered by T-Mobile CZ, CETIN and O2 CZ, as well as their parent companies Deutsche Telekom and PPF Group, legally binding under EU antitrust rules.

PRESS RELEASE | 14 July 2022

Antitrust: Commission seeks feedback on commitments offered by Amazon concerning marketplace seller data and access to Buy Box and Prime

The European Commission invites comments on commitments offered by Amazon to address competition concerns over its use of non-public marketplace seller data and over a possible bias in granting sellers access to its Buy Box and its Prime programme.





Opening of Proceedings and Statement of Objections

Press release | 11 March 2022 | Brussels

Antitrust: Commission opens investigation into possible anticompetitive conduct by Google and Meta, in online display advertising

Page contents

[Top](#)

[Print friendly pdf](#)

[Press contact](#)

The European Commission has opened a formal antitrust investigation to assess whether an agreement between Google and Meta (formerly Facebook) for online display advertising services may have breached EU competition rules.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Statement of objections

Before adopting a decision adversely affecting the interests of an addressee, in particular, a decision finding an infringement of Article 101 and 102 tfeu and ordering its termination and/or imposing fines, the Commission will give the parties subject to the proceedings the opportunity to be heard on the matters to which the Commission has objected. The Commission will do this by adopting a statement of objections, which is notified to each of the parties subject to the proceedings.





Процедури врегулювання спорів про порушення конкурентного законодавства

more than 90% of infringement cases are closed using the informal settlement procedure

formal settlement procedure in cartel cases:

- (1) investigation as usual;
- (2) (2) exploratory steps regarding settlement;
- (3) (3) bilateral rounds of settlement discussions;
- (4) (4) settlement; (5) 'settled' statement of objections; and
- (5) (6) 'settlement' decision





БАЧЕННЯ СПІЛЬНОГО РИНКУ ЄС

Ганна ДУГІНЕЦЬ
координатор проекту



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Спільний (внутрішній /єдиний) ринок ЄС (The Single Market) – простір без внутрішніх кордонів, на якому забезпечується вільний рух товарів, послуг, осіб та капіталів.

https://ec.europa.eu/internal_market/scoreboard/_archives/2015/04/performance_by_member_state/index_en.htm



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Етапи формування спільного ринку Європейського Союзу

Етап	Характеристика
1951 р. – Договір про Європейське співтовариство вугілля та сталі	Створення спільного ринку вугілля, заліза та сталі шляхом поступового зниження мит та зняття кількісних обмежень, введення єдиних транспортних тарифів
1957 р. – Римські договори	Створення Європейського економічного співтовариства, ліквідація торговельних бар'єрів, створення та розвиток спільного ринку протягом 12 років в 3 етапи
1970 р.	Уніфікація спільної торговельної політики щодо третіх держав
1979 р.	Запроваджено валютне співробітництво шляхом створення Європейської валютної системи
1985 р.	Затверджено Білу книгу про “Завершення формування внутрішнього ринку”
1992 р. – Маастрихтський договір	Створено єдиний ринковий простір, що передбачав дію базових засад функціонування єдиного ринку на всій території Західної Європи



THE SINGLE MARKET OVER 2021-27:
THE NEW EU PROGRAMME AT A GLANCE

28 April 2021

https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/2021_factsheet_-_budget_-_single_market_programme_2806.pdf



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Умови реалізації вільного руху товарів на ринку країн ЄС

Товар – продукт, який можна оцінити у грошовому вимірі та який може бути предметом комерційних трансакцій (зокрема твори мистецтва, відходи, об'єкти колекціонування тощо).

До товарів не відносяться грошові засоби та певні товари, супутні наданню послуг.

Положення щодо вільного руху товарів застосовуються до:

- 1) руху товарів, які переміщуються для продажу з однієї країни-члена в іншу, незалежно від країни їх походження;
- 2) руху товарів, які переміщуються транзитом через одну державу-член в іншу або за межі Співтовариства;
- 3) реімпорту товарів;
- 4) паралельного імпорту;
- 5) переміщення товарів особами.

Ключові умови вільного руху товарів:

- ліквідація митних і рівнозначних їм зборів між державами-членами;
- усунення кількісних і рівнозначних їм обмежень у взаємній торгівлі держав-членів;
- прийняття певних заходів у сфері непрямого оподаткування, що впливає на товарообіг усередині Співтовариства.

Критерії допустимості введення заходів, що можуть обмежити вільний рух товарів:

- відсутність регулювання на рівні ЄС;
- не створення ускладнень у торгівлі;
- доступність для всіх приватних осіб ЄС;
- «тест розумності» – відповідність імперативним вимогам, які слугують суспільству та виправдовують розумність торговельних правил держав-членів.

Підґрунтя для введення кількісних обмежень вільного руху товарів:

- суспільна мораль;
- захист промислової та комерційної власності
- захист здоров'я та життя людей, тварин та рослин;
- захист національних скарбів, що мають художню, історичну чи археологічну цінність;
- суспільний порядок та безпека.



Регулювання вільного руху осіб в ЄС

Свобода руху осіб (в широкому сенсі) – *свобода пересування* осіб, що не працюють (студентів та пенсіонерів); громадян третіх країн; безвізове пересування осіб в Шенгенській зоні, свобода пересування юридичних осіб або свобода підприємницької діяльності; у вузькому розумінні – **свобода пересування робітників**.

КРАЇНИ-ЧЛЕНИ ШЕНГЕНСЬКОЇ УГОДИ

14 червня 1985 – *Бельгія, Франція, ФРН, Люксембург, Нідерланди*

27 листопада 1990 – *Італія*

25 червня 1992 – *Португалія, Іспанія*

6 листопада 1992 – *Греція*

28 квітня 1995 – *Австрія*

19 грудня 1996 – *Данія, Фінляндія, Ісландія, Норвегія, Швеція*

29 травня 2000 – *Ірландія, Великобританія (обидві країни мають обмежене членство)*

1 травня 2004 – *Чехія, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія*

12 грудня 2008 – *Швейцарія (повністю з 29 березня 2009 р.)*



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Права робітників-мігрантів:

- приймати реальні пропозиції щодо працевлаштування;
- вільно пересуватись з цією метою територією Спільноти;
- залишатись на території держави-члена з метою працевлаштування;
- залишатись на території держави-члена після закінчення трудової діяльності.

Винятки з принципу вільного руху осіб:

- не розповсюджується на публічну (державну) службу;
- держава-член ЄС може обмежувати рух осіб з причин суспільного порядку, громадської безпеки та охорони здоров'я.

Установа (за Договором про ЄС) – фактичне здійснення господарської діяльності шляхом створення структур в інших державах-членах на невизначений термін.

Фактично обмеженням свободи пересування підприємців **є відмінності національних стандартів видачі дипломів** про відповідність освіти та професійної кваліфікації.

Свобода надання послуг та проблеми її реалізації

Загальний режим транскордонного надання послуг на внутрішньому ринку ЄС передбачає:

- адміністративне спрощення доступу на ринок послуг постачальників послуг на основі системи «єдиного вікна»;
- реалізацію свободи установ для постачальників послуг шляхом створення уніфікованої системи отримання ліцензій;
- визначення загальних принципів, на основі яких можуть встановлюватися обмеження торгівлі послугами з боку держав-членів (недискримінація, необхідність, пропорційність);
- забезпечення прав одержувачів послуг та комплексу заходів щодо підвищення якості послуг.

Винятки з вільного руху послуг

Вид послуг	Особливості регулювання
банківські та страхові	спеціальний правовий режим
транспортні	регулюються окремим розділом Договору про ЄС
послуги загальнодержавного значення (включаючи послуги пошти, електро-, водо-газозабезпечення, утилізація відходів); соціальні; адвокатські та нотаріальні; послуги щодо персонального захисту даних, телекомунікаційні; медичні; аудіовізуальні; послуги приватних охоронних агенцій; фінансові; лотереї та послуги грального бізнесу	виключені із загального режиму, режим лібералізації передбачається окремим спеціальними директивами



Основні засади вільного руху капіталу

Свобода пересування капіталів – заборона на будь-які обмеження пересування капіталів та платежів у межах ЄС та між країнами – членами ЄС та третіми країнами (ст. 56 – 60 Договору).

Внутрішні обмеження свободи руху капіталів (у межах ЄС):

- застосування відмінностей у податковому законодавстві між платниками податків, які знаходяться неоднакових умовах, в тому, що стосується їх податкового підпорядкування чи місця вкладення капіталів;
- застосування необхідних заходів щодо запобігання податкових правопорушень, включаючи контроль за діяльністю фінансових установ;
- введення обов'язкового декларування даних про рух капіталів для адміністративних та статистичних цілей;
- обмеження з причин суспільного порядку чи державної безпеки.





*СПІЛЬНИЙ РИНОК МАЄ БАГАТО ПЕРЕВАГ,
АЛЕ ТАКОЖ СТВОРЮЄ ЧИМАЛО ЗАГРОЗ...*



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Ринок: де працює конкуренція?

Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Парадигма: «структура – поведінка – результат»

Гарвардська школа економіки



Релевантний ринок – це ринок, у межах якого для конкретного підприємства (фірми) складаються дійсні відносини конкуренції і монополії.





Межі релевантного ринку:

1. Товарні межі ринку *Загальноєвропейська практика*
2. Територіальні (географічні) межі ринку *Загальноєвропейська практика*
3. Часові межі ринку *Практика окремих європейських країн*





Товарні межі ринку окреслюють коло взаємозамінних товарів / послуг у термінах споживчого призначення, характеристик і цін.

Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law, para 7

ВЗАЄМОЗАМІННІСТЬ

за попитом

- ✓ подібність призначення;
- ✓ схожість споживчих характеристик;
- ✓ наявність спільної групи споживачів;
- ✓ відсутність суттєвої різниці в цінах.

за пропозицією

- ✓ здатність постачальника швидко і без суттєвих витрат та змін у ціні переключитися на постачання запитуваного товару



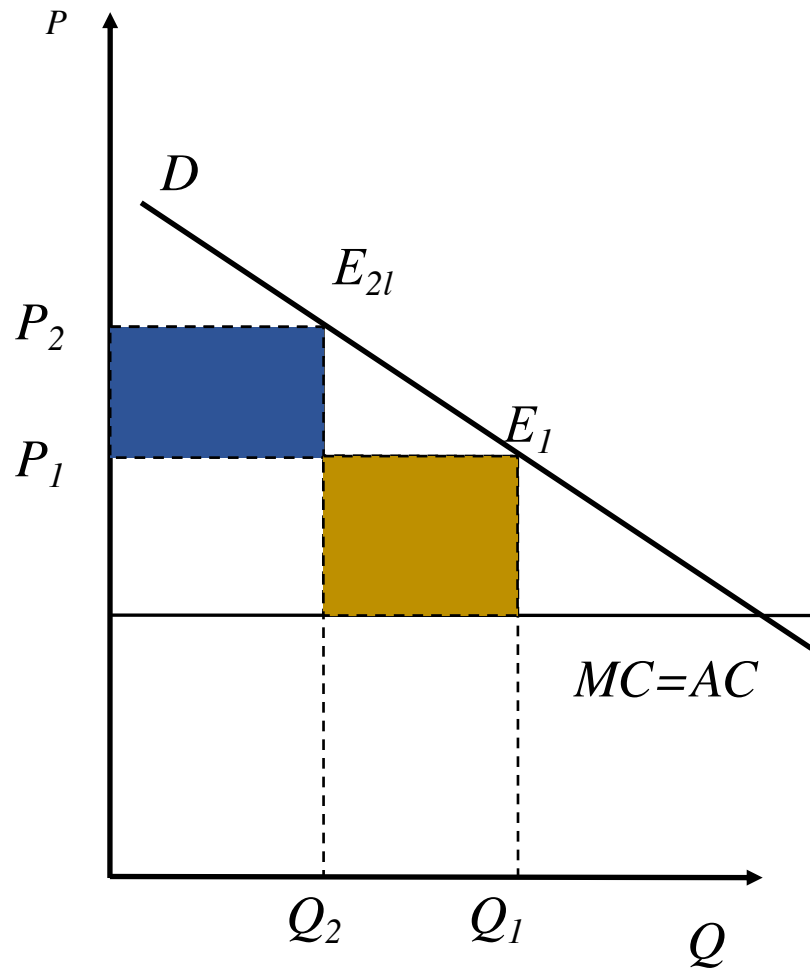




SSNIP-тест (тест невеликого але помітного і тривалого підвищення ціни) – аналітичний інструмент визначення меж ринку, який передбачає опитування споживачів щодо їхньої готовності переключитися зі споживання певного товару на споживання його замітника у відповідь на невелике але помітне і тривале підвищення ціни.

SSNIP-тест – аналітичний інструмент визначення меж ринку, який передбачає опитування споживачів щодо їхньої готовності переключитися зі споживання певного товару на споживання його замітника у відповідь на невелике але помітне і тривале погіршення його якості чи нецінових умов реалізації товару.





Аналіз критичності втрат (Critical Loss Analysis (CLA))





Перехресна еластичність попиту – це міра якою попит на один товар зміниться при зміні ціни на інший товар на один відсоток.

$$E_{xy} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y}$$

де P_y – ціна товару Y ;

ΔP_y – зміна ціни товару Y ;

Q_x – обсяг попиту на товар X ;

ΔQ_x – зміна величини попиту на товар X внаслідок зміни ціни товару Y .

SSNIP-тест & Перехресна еластичність попиту:

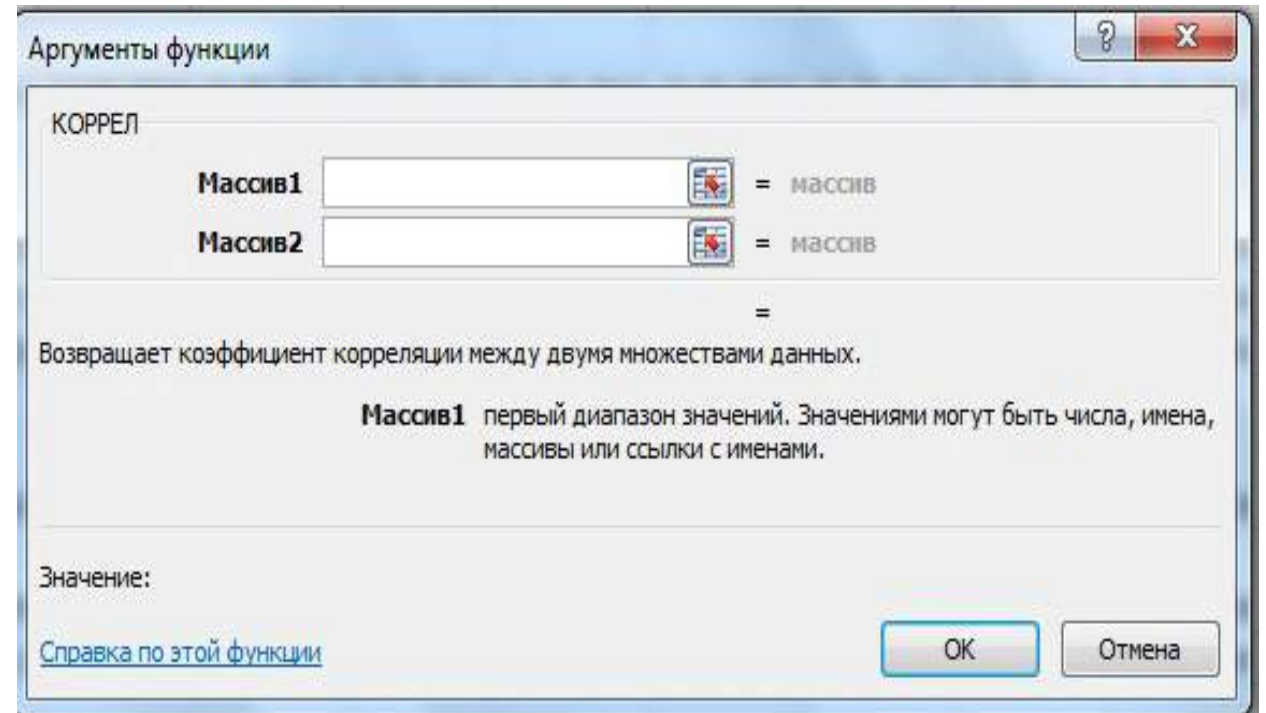
Якщо ціна на товар А зростає на 5-10%, то як зміниться Ваше споживання товару В?



Кореляційний аналіз динаміки зміни цін використовується як індикатор залежності цінових стратегій поведінки конкурентів – продавців взаємозамінних товарів.

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n p_{xi} p_{yi} - \sum_{i=1}^n p_{xi} \sum_{i=1}^n p_{yi}}{\sqrt{\left[n \sum_{i=1}^n p_{xi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{xi} \right)^2 \right] \left[n \sum_{i=1}^n p_{yi}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{yi} \right)^2 \right]}}$$

де n – кількість періодів дослідження;
 p_{xi} – ціна продукції x в i -тому періоді;
 p_{yi} – ціна продукції y в i -тому періоді.





Шоки попиту та пропозиції:

- ✓ зміна валютного курсу;
- ✓ дефіцит поставок;
- ✓ кризове скорочення споживання товару;
- ✓ введення на ринок нового товару;
- ✓ технологічні зміни;
- ✓ зміни в системі державного регулювання та ін.





Територіальні межі ринку окреслюють територію, в рамках якої умови конкуренції для учасників ринку з боку попиту і пропозиції є достатньо однорідними та відмінними від умов конкуренції на суміжних територіях.

Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law, para 8

Територіальні межі ринку – це територія зі сферою взаємовідносин купівлі-продажу товару (групи товарів), в межах якої за звичайних умов споживач може легко задовольнити свій попит на певний товар і яка може бути, як правило, територією держави, області, району міста тощо або їхніми частинами.

Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, п. 1.3





Методи визначення територіальних меж ринку

експертні

формалізовані

Розширений
експертний
аналіз

SSNIP-тест

аналіз
перехресної
еластичності
попиту

кореляційний
аналіз
залежності
динаміки зміни
цін

аналіз шоків
попиту та
пропозиції





Розширений експертний аналіз територіальних меж ринку

виявлення ймовірних перешкод, здатних ізолювати компанії на певній території від конкуренції з боку нерезидентів



- ✓ витрати переключення, наприклад на розбудову дистрибуторської мережі;
- ✓ транспортні витрати;
- ✓ вимоги локалізації, наприклад, в публічних закупівлях;
- ✓ цінове регулювання;
- ✓ квотування, тарифні обмеження торгівлі;
- ✓ технічні стандарти, вимоги до пакування,
- ✓ інституційна монополія, дозвільні процедури тощо.

Процес інтеграції очікувано призведе до розширення територіальних меж ринків і має братися до уваги у справах про концентрацію

Критерії



- ✓ фізичні і технічні характеристики товару (товарної групи);
- ✓ можливості щодо технічного, гарантійного, абонентського обслуговування;
- ✓ наявність торгових, складських приміщень, зручностей виконання вантажно-розвантажувальних робіт, можливостей виконання передпродажної підготовки;
- ✓ технологічні зв'язки між виробниками і споживачами;
- ✓ співвідношення цін, зокрема рівень співвідношення цін на певні товари (товарні групи) в межах ринку, прийнятний для виробників чи споживачів;
- ✓ можливості щодо переміщення попиту на товар (товарну групу) між територіями, які за припущенням входять до одного географічного ринку;
- ✓ наявність на відповідній території та рівень бар'єрів на вивезення чи ввезення товару (товарної групи);
- ✓ рівень транспортних витрат, включаючи особливості транспортування товару;
- ✓ місце розташування специфічних груп споживачів;
- ✓ наявність знаків для товарів і послуг.





SSNIP-тест

Чи купували б ви певний товар у межах окресленої території у разі невеликого, але помітного і тривалого підвищення ціни, чи переключились би на придбання товару за її межами?





Перехресна еластичність попиту – це міра якою попит на товар в межах однієї території зміниться при зміні ціни на один відсоток на аналогічний товар, представлений для продажу на іншій території.

де P_y – ціна товару в регіоні У;

ΔP_y – зміна ціни товару в регіоні У;

Q_x – обсяг попиту на товар в регіоні Х;

ΔQ_x – зміна величини попиту на товар в регіоні Х внаслідок зміни ціни товару в регіоні У

$$E_{xy} = \frac{\Delta Q_x / Q_x}{\Delta P_y / P_y}$$

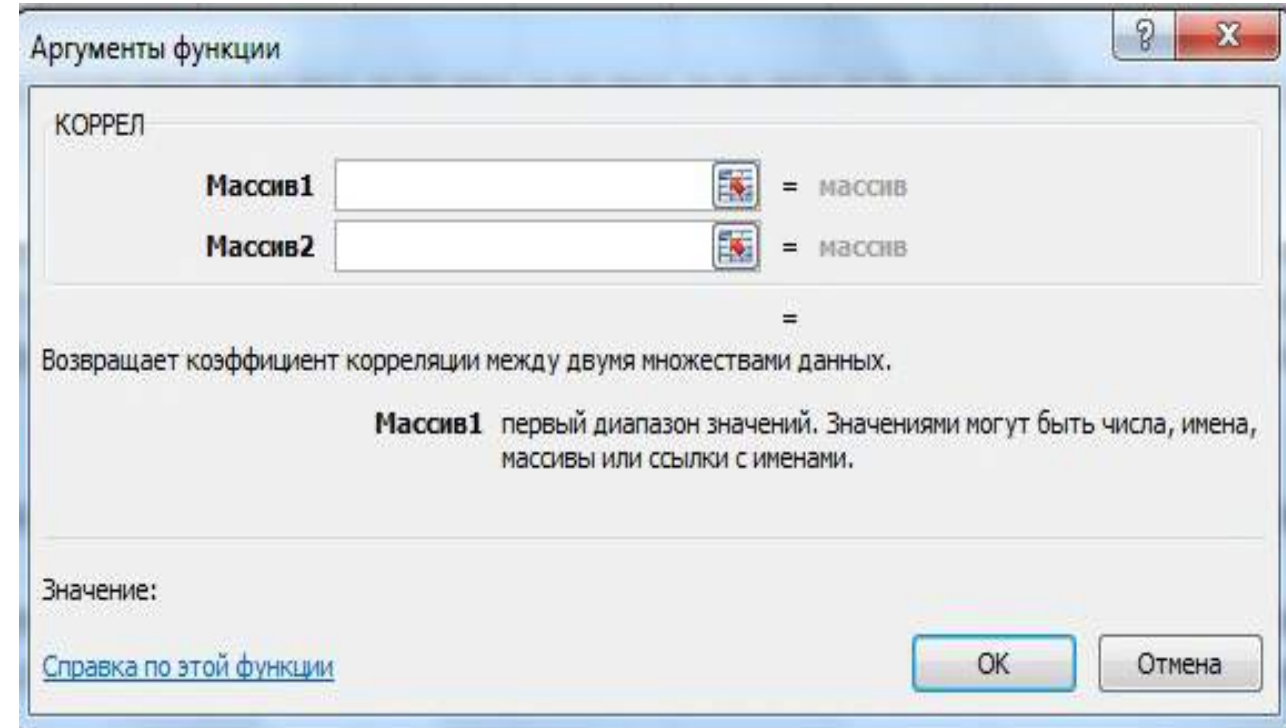




Кореляційний аналіз динаміки зміни цін використовується як індикатор залежності цінкових стратегій поведінки конкурентів – продавців **релевантного товару**, що продається в суміжних регіонах.

$$r = \frac{n \sum_{i=1}^n p_{x_i} p_{y_i} - \sum_{i=1}^n p_{x_i} \sum_{i=1}^n p_{y_i}}{\sqrt{\left[n \sum_{i=1}^n p_{x_i}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{x_i} \right)^2 \right] \left[n \sum_{i=1}^n p_{y_i}^2 - \left(\sum_{i=1}^n p_{y_i} \right)^2 \right]}}$$

де n – кількість періодів дослідження;
 p_{x_i} – ціна продукції в регіоні x в i -тому періоді;
 p_{y_i} – ціна продукції в регіоні y в i -тому періоді.



Commission Notice on the definition of relevant market for the purposes of Community competition law (1997)



- ↳ цифрові ринки;
- ↳ конкуренція інновацій;
- ↳ економіко-математичний аналіз;
- ↳ нестабільність співвідношення попиту і пропозиції.



Часові межі ринку - час стабільності ринку, тобто період, протягом якого структура ринку, співвідношення попиту та пропозиції на ньому істотно не змінюються.

Методика визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку, п. 1.3





ПІДХОДИ

до визначення часових меж ринку



дискретний

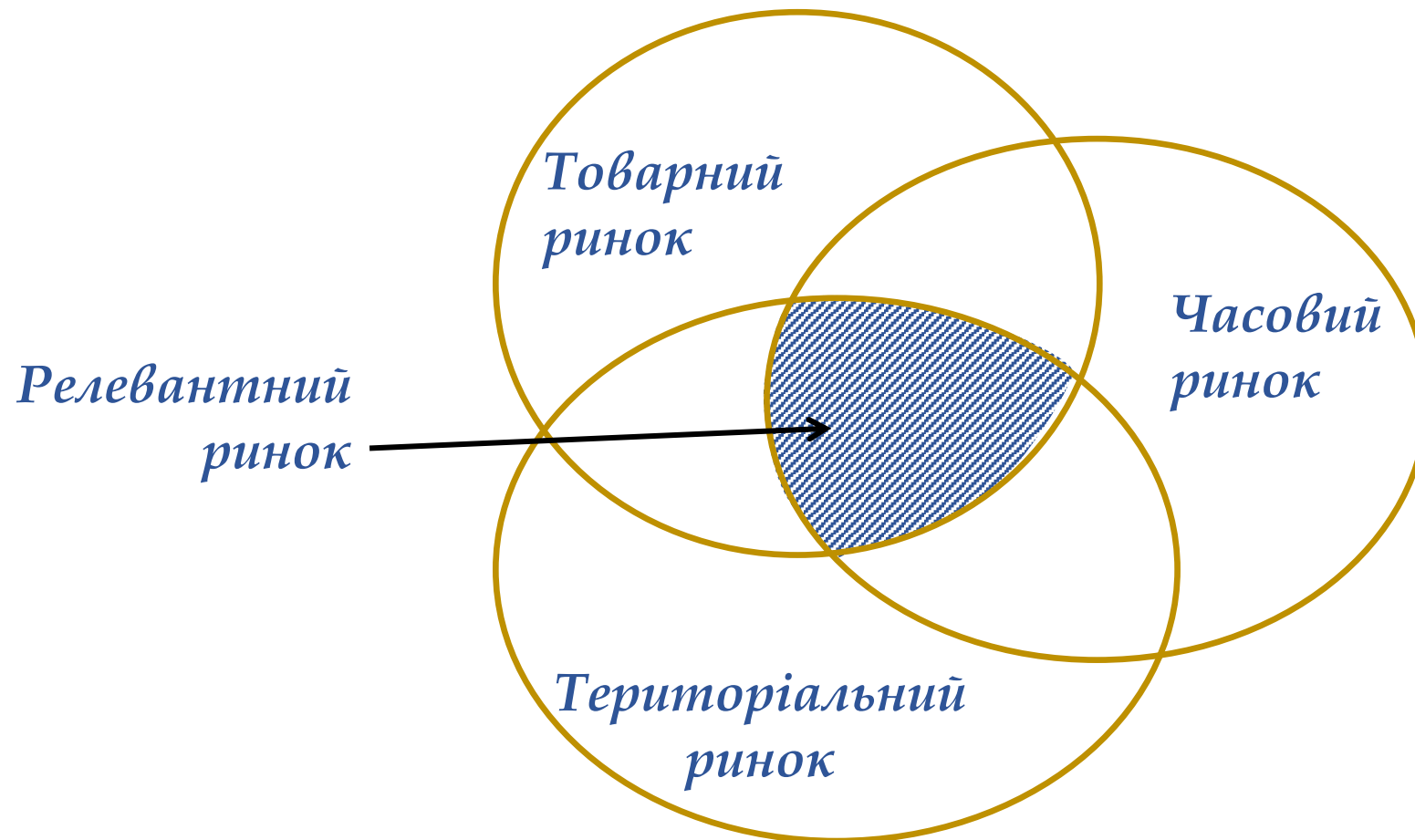
короткостроковий аналіз товарної заміності, що впливає з різної цінності для споживача споживання товару / послуги у пікові та непікові періоди, формування такими періодами різних часових ринків

когерентний

довгостроковий аналіз товарної заміності з урахуванням циклічної зміни місткості ринку і заснований на усвідомленні споживачами такої циклічності та їх можливості заміщувати пікове споживання непіковим у обмін на знижку в ціні









Бар'єри для потенційної конкуренції

Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Бар'єри для потенційної конкуренції – будь-які обмеження, здатні нейтралізувати вплив потенційної конкуренції на релевантний ринок, виключаючи цю стратегічну змінну із функції максимізації економічної ренти чинних учасників ринку – носіїв ринкової влади.

бар'єри входження в ринок нових конкурентів

обмеження, що стримують входження в ринок нових фірм, раніше не задіяних у відповідному чи аналогічному виробництві

бар'єри розширення випуску фірм конкурентної периферії

обмеження, що стримують фірми конкурентної периферії від збільшення масштабів власної діяльності та послаблення тим самим ринкової влади домінуючих фірм на ринку

бар'єри споживчого переключення

обмеження, які передбачають послаблення конкуренції з боку товарів-замінників й обмеження тим самим товарних / територіальних меж релевантного ринку, спрямоване на посилення ринкової влади його учасників.





ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ БАР'ЄРІВ ВХОДЖЕННЯ В РИНОК:

I. Фактичний

Бар'єр входження в ринок – це міра, якою в довготривалій перспективі наявні фірми здатні підвищувати свої ціни продажу понад мінімальні середні витрати на виробництво і збут продукції ..., не викликаючи при цьому припливу в галузь нових потенційних конкурентів.

Дж. Бейн

II. Превентивний

Бар'єр входження на ринок – це виробничі витрати, котрі змушені нести фірми, що прагнуть увійти в ринок певної галузі, й котрі не доводиться нести фірмам, що вже працюють на цьому ринку.

Дж. Стіглер





КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ВЕЛИЧИНИ БАР'ЄРІВ:

- ймовірність вступу в ринок потенційних конкурентів;
- достатність вступу в ринок потенційних конкурентів;
- вчасність вступу в ринок потенційних конкурентів.





Ймовірність вступу в ринок потенційних конкурентів являє собою інтегральний показник їх здатності і готовності подолати наявні перешкоди вступу в ринок.

а) дослідження досвіду плинності ринкового складу;

Норма входження підприємств в ринок

$$N_{ex} = \frac{M_{ex}}{M_{\partial}}$$

де, M_{ex} – кількість підприємств, що ввійшли на ринок протягом періоду, рівного часовим межам ринку;

M_{∂} – загальна кількість діючих на ринку підприємств станом на кінець періоду, рівного часовим межам ринку.

Норма приросту учасників ринку

$$N_{\Delta} = \frac{M_{\partial 1} - M_{\partial 0}}{M_{\partial 0}}$$

$M_{\partial 0}$ – загальна кількість діючих на ринку підприємств станом на кінець попереднього періоду, рівного часовим межам ринку;

$M_{\partial 1}$ – загальна кількість діючих на ринку підприємств станом на кінець поточного періоду, рівного часовим межам ринку.





Ймовірність вступу в ринок потенційних конкурентів являє собою інтегральний показник їх здатності і готовності подолати наявні перешкоди вступу в ринок.

- а) дослідження досвіду плинності ринкового складу;
- б) моніторинг намірів потенційних конкурентів щодо входження в ринок;
- в) збір суб'єктивних оцінок потенційних конкурентів, учасників ринку, незалежних членів професійних асоціацій, експертів тощо щодо можливості входження в ринок;
- г) кількісна оцінка необхідних витрат та можливих ризиків входження в ринок.





Ймовірність вступу в ринок потенційних конкурентів

г) кількісна оцінка необхідних витрат та можливих ризиків входження в ринок.

- ✓ капітальні витрати, пов'язані з налагодженням випуску певного товару;
- ✓ адміністративні витрати, пов'язані з розробкою проектів, отриманням дозволів тощо;
- ✓ витрати на удосконалення якісних характеристик товару;
- ✓ витрати на інтенсивне рекламування, торговельні знижки та інші методи просування товарів на ринок;
- ✓ витрати, пов'язані з протидією стратегічній поведінці підприємств, які вже функціонують на ринку;
- ✓ інші витрати.





Ймовірність вступу в ринок потенційних конкурентів

г) кількісна оцінка необхідних витрат та можливих ризиків входження в ринок.

*Коефіцієнт ймовірності
входження потенційних конкурентів в ринок*

$$K_L = \frac{\sum_{i=1}^n sc_i \times p_i}{\bar{r}}$$

sc_i – витрати на подолання і-того бар'єру;
 p_i – ймовірність виникнення і-го бар'єру;
 \bar{r} – середньогалузевий обсяг прибутку за
період повного обороту авансованого
капіталу;
 n – кількість бар'єрів вступу в ринок.





Достатність вступу в ринок потенційних конкурентів – передбачає оцінку можливостей потенційних конкурентів щодо входження до ринку в таких обсягах, які дозволяють запобігти реалізації ринкової влади з боку суб'єктів, уже присутніх на ринку.

Норма проникнення підприємств в ринок

$$N_{np} = \frac{Q_{vx}}{Q_p}$$

де, Q_{vx} – обсяг реалізації продукції підприємствами, що ввійшли на ринок протягом періоду, рівного часовим межам ринку;

Q_p – місткість ринку станом на кінець періоду, рівного його часовим межам.



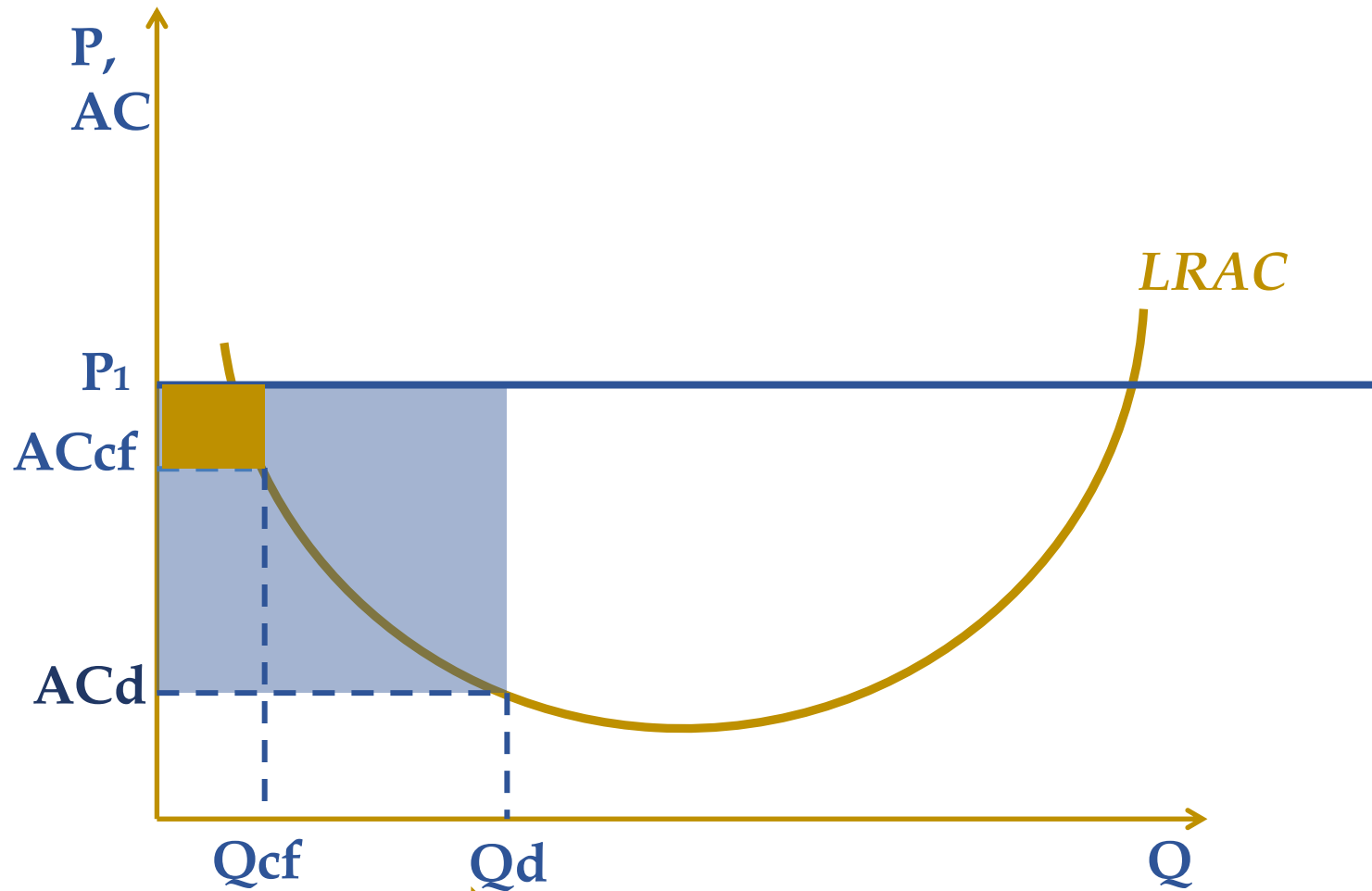


Вчасність вступу в ринок потенційних конкурентів – це показник, що оцінює висоту бар'єру, виходячи з того, скільки часу потрібно потенційному конкуренту для входження в ринок.



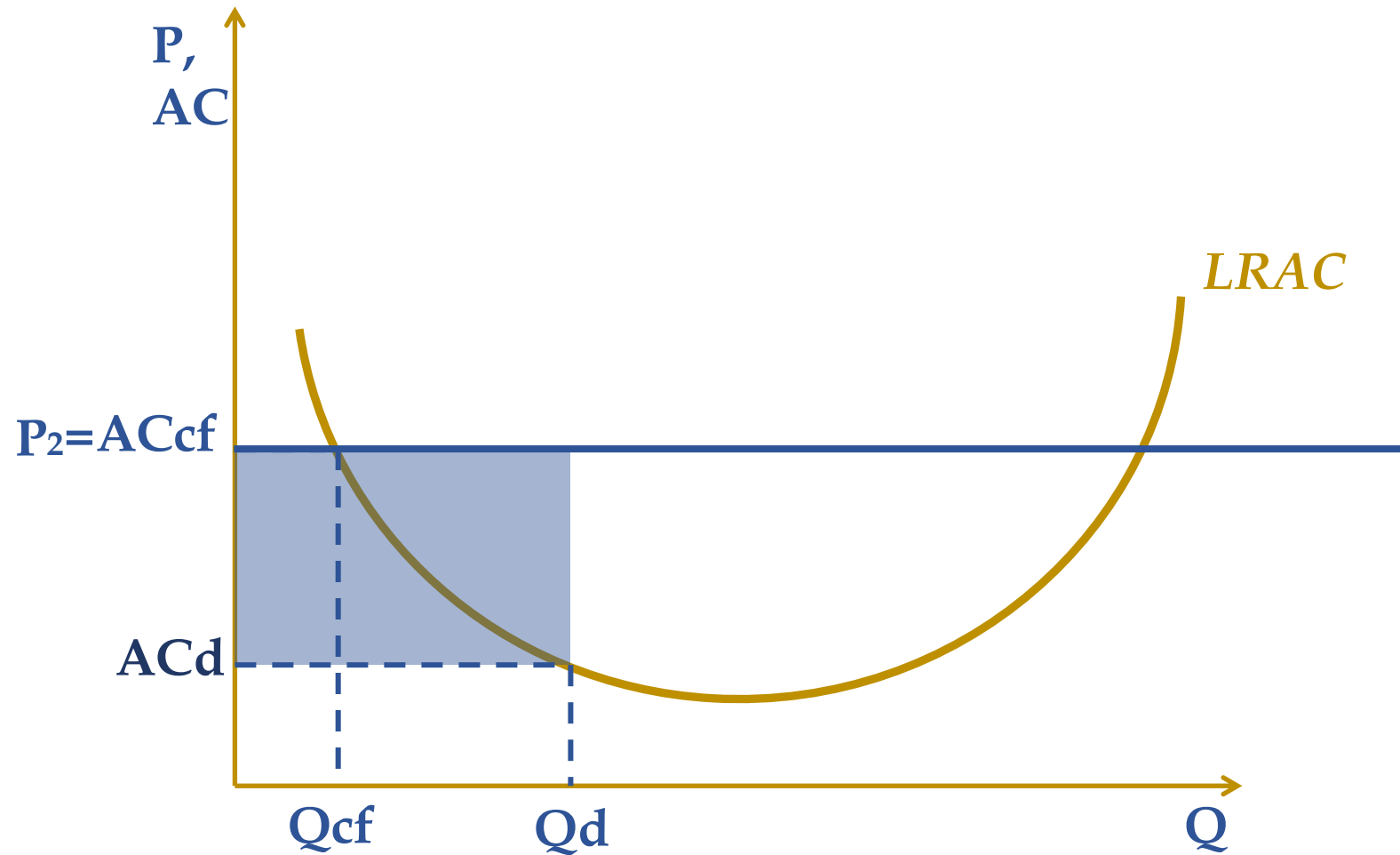


Короткозоре
ціноутворення
домінуючої
фірми





Стримуюче
ціноутворення
домінуючої
фірми





Розмноження торговельних марок – свідомо практика максимально щільного заселення товарно-асортиментного простору ринку продукцією чинних фірм з метою обмежити величину залишкового попиту, доступного потенційним конкурентам, та відповідно обмежити можливість їх прибуткового входження в ринок.





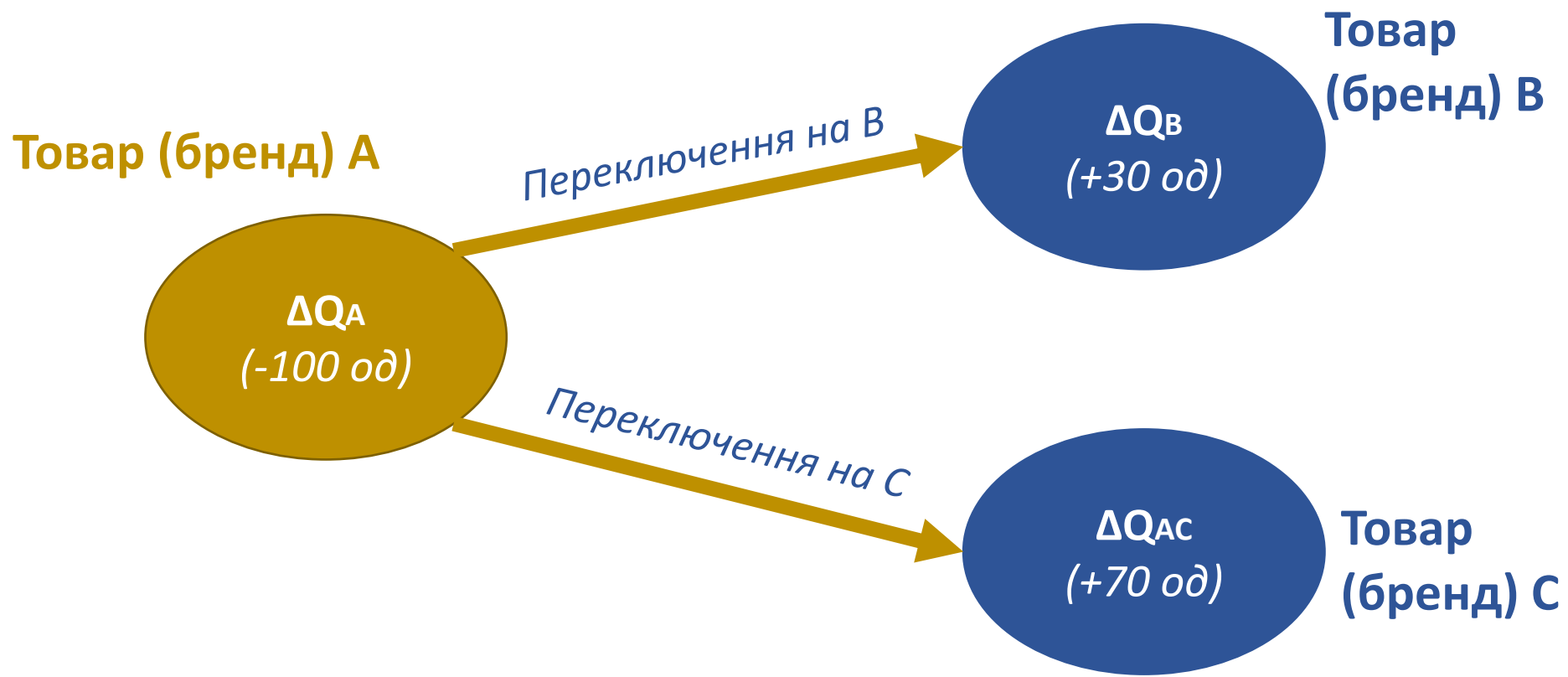
Бар'єри споживчого переключення

- ✓ стримуюче ціноутворення;
- ✓ диференціація товару;
- ✓ бар'єр звички;
- ✓ технологічні стандарти;
- ✓ мережевий ефект;
- ✓ продаж з навантаженням;
- ✓ довгострокові контракти, та ін.





Коефіцієнт споживчого переключення визначає частку ринкових продажів, перехоплену товаром-субститутом В, внаслідок зростання ціни товару-субституту А.





Коефіцієнт споживчого переключення

Статистична оцінка

Кількісний підхід

$$\frac{\Delta Q_B}{\Delta Q_A} = \frac{\varepsilon_{BA} Q_B}{-\varepsilon_A Q_A}$$

$$\frac{\Delta Q_B P_B}{\Delta Q_A P_A} = \frac{\varepsilon_{BA} Q_B P_B}{-\varepsilon_A Q_A P_A}$$

Вартісний підхід

ΔQ_A і ΔQ_B – зміна обсягу споживання товарів А і В відповідно;

P_A і P_B – ціни товарів А і В відповідно;

ε_{BA} – перехресна еластичність попиту на товар В по ціні товару А;

ε_A – еластичність попиту на товар А за власною ціною.

Опитування споживачів

- ✓ SSNIP-тест
- ✓ Опитування споживачів, що вже переключилися на споживання товару-субституту
 - тих, хто розриває договори про постачання товару А;
 - нових споживачів товарів В, С і т.д.





Що визначає правила гри на ринку?





• Ст.101 ДФЄС

• Угоди між суб'єктами господарювання

• Рішення об'єднань СГ

• Узгоджені практики

• Вплив на торгівлю між державами-членами

• Мета/наслідки таких угод

• виключення







Інтерпретація положень ст.101-102 Судом ЄС

Підхід Суду ЄС до тлумачення положень ст.101-102 полягає у підтримці цілей та завдань Установчих договорів.

«телеологічне» / цільове тлумачення

'You have to start with the wording (ordinary or special meaning). The Court can take into account the subjective intention of the legislature and the function of a rule at the time it was adopted. The provision has to be interpreted in its context and having regard to its schematic relationship with other provisions in such a way that it has a reasonable and effective meaning. The rule must be understood in connexion with the economic and social situation in which it is to take effect. Its purpose, either considered separately or within the system of rules of which it is a part, may be taken into consideration.'

'Ви повинні почати з формулювання (звичайне або спеціальне значення). Суд може взяти до уваги суб'єктивний намір законодавчої влади та функцію норми на момент її ухвалення. Положення має бути витлумачено у його контексті та з урахуванням його схематичного взаємозв'язку з іншими положеннями таким чином, щоб воно мало розумне та ефективне значення. Правило має бути зрозуміле у зв'язку з економічною та соціальною ситуацією, в якій воно має набути чинності. Може бути прийнята до уваги його мета, що розглядається або окремо, або в рамках системи норм, частиною якої воно є.





Суб'єкти господарювання в розумінні ст.101 (undertakings)

- Функціональний підхід – **економічна діяльність** в незалежності від правового статусу та організаційно-правової форми, джерел фінансування

FIFA – distribution of package tours during the 1990 World Cup Cases IV/33.384 and IV/33.378

Any entity, regardless of its legal form, which engages in economic activity, constitutes an undertaking within the meaning of Articles 101 and 102 TFEU. An economic activity includes any activity, whether or not profit-making, that involves economic trade.

sport is subject to Union law in so far as it constitutes an economic activity, but that the provisions of the Treaty on freedom of movement for persons and freedom to provide services do not affect rules concerning questions which are of purely sporting interest and, as such, have nothing to do with economic activity.





Угода (agreement) в розумінні ст.101 ДФЄС

- письмова/усна/будь-яка форма/неформальні угоди (джентельменські угоди)/незалежно від юридичної сили
- *«що можуть вплинути на торгівлю між державами-членами (1) і метою або наслідком яких є перешкодження, обмеження або спотворення конкуренції на внутрішньому ринку»*
- (1) ЄК - національні відомства-екстериторіальна дія;
- Vereeniging van Cementhandelaren v Commission of the European Communities (Case 8-72)





Угода - продовження

- case 32/78 BMW Belgium v Commission - белгійські автоділери письмово погодились на вимогу виробника не продавати автомобілі в інші держави-члени ЄС
- *BMW dealers in Belgium had received a circular from BMW Belgium urging them not to engage in such sales. They were asked to indicate assent to this policy by signing and returning a copy of the circular.*
- case C-338/00 VW v Commission - виробник зателефонував автоділерам з інструкціями щодо утримання від певних дій
- a call by a motor vehicle manufacturer to its authorised dealers is not a unilateral act which falls outside the scope of what is now Art 101(1) TFEU (previously Art 81(1) EC Treaty) but is an agreement within the meaning of that provision if it forms part of a set of continuous business relations governed by a general agreement drawn up in advance.
- The implementation of a policy of supply quotas by a motor manufacturer on dealers with a view to blocking re-exports, constitutes not a unilateral measure but an agreement within the meaning of that provision. In this case, in order to impose that policy, the manufacturer used clauses of the dealership agreement, such as those enabling supplies to dealers to be limited, and thereby influenced the commercial conduct of those dealers.
- case IV/35.733 Community v VW - вимога до автоділерів не здійснювати реекспорт





рішення об'єднань суб'єктів господарювання -
обов'язкові та необов'язкові інструкції,
рекомендації асоціацій своїм членам (напр.,
щодо рівня цін з метою утримання
монопольної позиції)

узгоджені практики - встановлення рівня цін,
який може бути пояснений виключно
узгодженими діями

Case 48/69 *Imperial Chemical Industries Ltd. v Commission (Dyestuffs)*

Co-funded by the

Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC

АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





• Ст.101 ДФЄС

• Угоди між суб'єктами господарювання

• Рішення об'єднань СГ

• Узгоджені практики

• Вплив на торгівлю між державами-членами

• Мета/наслідки таких угод

• виключення





Мета та наслідки таких угод

1. **COMMISSION NOTICE Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty (2004/C 101/07)** – методологія застосування концепції впливу на торгівлю між державами-членами
- 2.





мета/наслідки угоди

- перешкоджання, обмеження або спотворення конкуренції на внутрішньому ринку (ст.101)

- вертикальні та горизонтальні угоди

C-6 and 58/64 Consten and Grundig v Commission

угода між виробником та дистриб'ютором, що останній продаватиме товар виключно у Франції, а виробник вимагатиме від дистриб'юторів в інших державах, що вини не торгуватимуть на території Франції.

- it was not necessary to wait to see if trade was in fact affected in the way that the agreement intended.

- there is no need to take into account the concrete effect of an agreement once it appears that it has as its object the prevention, restriction or distortion of competition.





De minimis non curat lex

DE MINIMIS NOTICE (European Commission) - Notice on agreements of minor importance which do not appreciably restrict competition under Article 101

agreements between undertakings which may affect trade between Member States and which may have as their effect the prevention, restriction or distortion of competition within the internal market, do not appreciably restrict competition within the meaning of Article 101(1) of the Treaty:

- (a) if the **aggregate market share** held by the parties to the agreement does not exceed **10 % on any of the relevant markets** affected by the agreement, where the agreement is made between undertakings which are actual or potential competitors on any of those markets (agreements between competitors) (2); or
- (b) if the **market share held by each of the parties to the agreement does not exceed 15 %** on any of the relevant markets affected by the agreement, where the agreement is made between undertakings which are not actual or potential competitors on any of those markets (agreements between non-competitors).

9. In cases where it is difficult to classify the agreement as either an agreement between competitors or an agreement between non-competitors **the 10 % threshold** is applicable.





Як розрізнити про- і антиконкурентні практики?

Зловживання домінуючим становищем суб'єкта господарювання

Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО

доктор економічних наук, професор



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Суб'єкт господарювання:

- ✓ юридична особа незалежно від організаційно-правової форми та форми власності чи фізична особа, що здійснює діяльність з виробництва, реалізації, придбання товарів, іншу господарську діяльність, у тому числі яка здійснює контроль над іншою юридичною чи фізичною особою;
- ✓ група суб'єктів господарювання, якщо один або декілька з них здійснюють контроль над іншими.
- ✓ органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також органи адміністративно-господарського управління та контролю в частині їх діяльності з виробництва, реалізації, придбання товарів чи іншої господарської діяльності

Господарською діяльністю не вважається діяльність фізичної особи з придбання товарів народного споживання для кінцевого споживання.





Пов'язані особи – юридичні та/або фізичні особи, які спільно або узгоджено здійснюють господарську діяльність, в тому числі спільно або узгоджено чинять вплив на господарську діяльність іншої особи.

Вирішальний вплив – це можливість однієї чи декількох пов'язаних осіб приймати рішення стосовно господарської діяльності іншої особи, які впливають на загальні умови участі суб'єкта господарювання у товарному обороті.

До числа таких рішень можна віднести рішення щодо:

- ✓ встановлення цін;
- ✓ асортименту товарів;
- ✓ обсягів попиту та пропозиції, обсягів реалізації товарів чи їх придбання;
- ✓ обсягів інвестування;
- ✓ вибору цільових ринків для входження чи розширення присутності фірми;
- ✓ напрямів техніко-технологічного розвитку;
- ✓ джерел постачання;
- ✓ кола продавців, покупців або споживачів;
- ✓ укладання угод;
- ✓ умов прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань.





Вирішальний вплив однієї особи на іншу може виникати тоді, коли:

- одна особа стосовно іншої:
 - володіє чи управляє не менш ніж 25% активів / часток у статутному фонді;
 - має понад 25% голосів у вищих органах управління;
 - має повноваження призначати керівника, заступника керівника або більше ніж 25% членів спостережної ради чи виконавчого, контрольного органу;
 - має право одержувати понад 25% прибутку, що залишається в розпорядженні суб'єкта господарювання;
- особи – суб'єкти господарювання:
 - прямо або опосередковано підпорядковані іншій особі згідно з правами, зафіксованими в установчих документах або угодах, зокрема про довірче управління, спільну діяльність, оренду, лізинг, фінансову підтримку, про створення суб'єкта господарювання;
 - характеризуються наявністю особистої унії (переплетених директоратів);
 - надають фінансову підтримку, що використовується для здійснення концентрації, якщо це може призвести до виникнення вирішального впливу одного суб'єкта господарювання на іншого.





Домінуюче становище – це становище, що характеризується реалізацією суб'єктом господарювання своєї економічної влади для запобігання ефективній конкуренції на релевантному ринку та дозволяє йому діяти значною мірою незалежно від інших конкурентів, покупців, кінцевих споживачів продукції.

Case 27/76, United Brands v Commission

Структурні передумови одноосібного домінування:



- > 70-80 % релевантного ринку – очевидне свідчення одноосібного домінування;
- > 50 % релевантного ринку – обґрунтоване припущення одноосібного домінування;
- > 40% релевантного ринку - припущення одноосібного домінування, що вимагає економічного аналізу;
- < 40% релевантного ринку - відсутність структурних передумов одноосібного домінування.



- > 35 % релевантного ринку - наявність структурних передумов одноосібного домінування, *якщо суб'єкт господарювання не доведе, що зазнає значної конкуренції.*
- < 35 % релевантного ринку, якщо суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції, *внаслідок порівняно невеликого розміру часток ринку, які належать конкурентам.*



Алгоритм встановлення домінуючого становища:

- ✓ 1. Визначення меж релевантного ринку
2. Оцінка місткості та структури релевантного ринку
3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку
- ✓ 4. Оцінка потенційної конкуренції
5. Оцінка ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання





2. Оцінка місткості та структури релевантного ринку

$$Q_{PT} = \sum_{j=1}^n (Q_{Vj} - \Delta Q_{Zj} - Q_{VNj} - Q_{exj} + Q_{imj})$$

Q_{PT} – місткість ринку;

Q_{Vj} – обсяг виробництва товару j суб'єктом господарювання;

ΔQ_{Zj} – зміна обсягів запасів товару в j суб'єкта господарювання

Q_{VNj} – обсяг споживання товару j суб'єктом господарювання у технологічному процесі власного виробництва;

Q_{ej} – обсяг вивезення (експорту) товару j суб'єктом господарювання за територіальні межі ринку;

Q_{ij} – обсяг ввезення (імпорту) товару j суб'єктом господарювання з-поза територіальних меж ринку.





2. Оцінка місткості та структури релевантного ринку

$$S_i^q = \frac{q_i}{Q_{PT}}$$

де, q_i – обсяг продажів і-тої фірми на ринку;
 Q_{PT} – місткість ринку.

Частка ринку може бути розрахована :

➤ за обсягом продажів;

➤ за вартісними показниками.

$$S_i^r = \frac{r_i}{R}$$

де, r_i – виручка від реалізації релевантного продукту і-тою фірмою-учасником ринку;
 R – обсяг ринкового обороту.





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції, якщо:

- ✓ він контролює домінуючу частку релевантного ринку;
- ✓ частки на ринку, які належать конкурентам, порівняно невеликого розміру;
- ✓ можливості доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів суттєво обмежені;
- ✓ покупці неспроможні урівноважити домінування продавців;
- ✓ бар'єри доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявні пільги чи інші обставини суттєво обмежують вступ на ринок нових суб'єктів господарювання.





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Коефіцієнт ринкової концентрації (CR_n)

$$CR_n = \sum_{i=1}^n Y_i$$

де n – кількість найбільших фірм на ринку, для яких розраховується коефіцієнт концентрації;

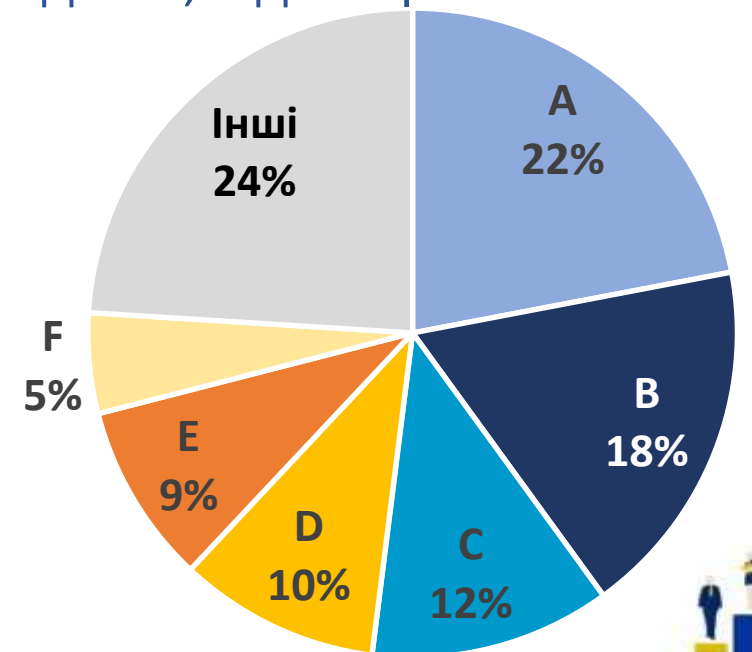
Y_i – відсоткова частка ринкових продажів, підконтрольна i -тій фірмі

Коефіцієнт структурного лідерства (k_{sl})

$$k_{sl}^n = \frac{CR_n}{MCR_n} = \frac{CR_1}{MCR_1}$$

Критичне значення $k_{sl} = 3$

$$k_{sl}^1 = \frac{CR_1}{MCR_1} = \frac{22\%}{18\%} = 1,2$$





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ)

$$ННІ = \sum_{i=1}^n Y_i^2$$

де Y_i – відсоткова частка ринкових продажів, підконтрольна i -тій фірмі,
 S_i – частка ринкових продажів, підконтрольна i -тій фірмі.

або

$$ННІ = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

Відсотковий вимір	Характеристика ринку	Коефіцієнтний вимір
$ННІ < 1000$	низько концентрований	$ННІ < 0,1$
$1000 \leq ННІ < 2000$	помірно концентрований	$0,1 \leq ННІ < 0,2$
$ННІ \geq 2000$	високо концентрований	$ННІ \geq 0,2$
$ННІ = 10000$	абсолютна монополія	$ННІ = 1$

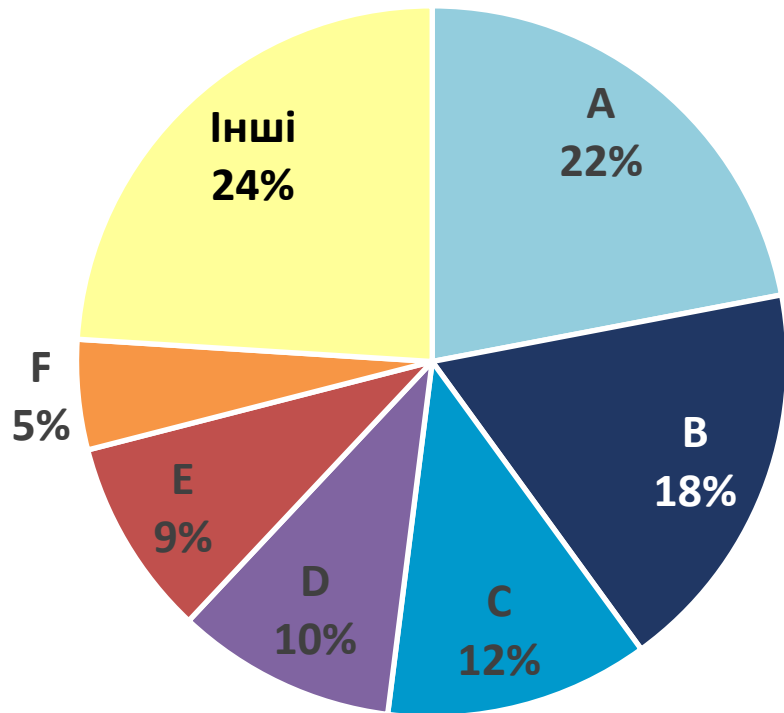




3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

24 5

4,8



Назва	Частка, %
A	22
B	18
C	12
D	10
E	9
F	5
Інші	5
	5
	5
	5
	4
Разом	100





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ)

Назва	Частка, %	Квадрат частки	Si	Si ²
A	22	484	0,22	0,0484
B	18	324	0,18	0,0324
C	12	144	0,12	0,0144
D	10	100	0,1	0,01
E	9	81	0,09	0,0081
F	5	25	0,05	0,0025
Інші	5	25	0,05	0,0025
	5	25	0,05	0,0025
	5	25	0,05	0,0025
	5	25	0,05	0,0025
	4	16	0,04	0,0016
Разом	100	1274	1	0,1274





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції, якщо:

- ✓ він контролює домінуючу частку релевантного ринку;
- ✓ частки на ринку, які належать конкурентам, порівняно невеликого розміру;
- ✓ можливості доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів суттєво обмежені;
- ✓ покупці неспроможні урівноважити домінування продавців;
- ✓ бар'єри доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявні пільги чи інші обставини суттєво обмежують вступ на ринок нових суб'єктів господарювання.





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Коефіцієнт купівельної потужності

$$k_{bp} = \frac{HHI_d}{HHI_u}$$

де HHI_d та HHI_r – ступені концентрації відповідно нижньосуміжного та релевантного ринків, розраховані за допомогою індексу Херфіндаля-Хіршмана.





3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку:

Суб'єкт господарювання не зазнає значної конкуренції, якщо:

- ✓ він контролює домінуючу частку релевантного ринку;
- ✓ частки на ринку, які належать конкурентам, порівняно невеликого розміру;
- ✓ можливості доступу інших суб'єктів господарювання щодо закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів суттєво обмежені;
- ✓ покупці неспроможні урівноважити домінування продавців;
- ✓ бар'єри доступу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявні пільги чи інші обставини суттєво обмежують вступ на ринок нових суб'єктів господарювання.





5. Оцінка ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання:

Ринкова влада - здатність суб'єкта господарювання визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та тривалий час підтримувати її понад рівень ціни, що існував би за умов значної конкуренції.





5. Оцінка ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання:

Джерела ринкової влади

структурні

Ринкова концентрація

Бар'єри вступу в ринок

Еластичність попиту

Диференціація товарів

інституціональні

Державне регулювання

Інформаційна асиметрія

Соціальний капітал



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





5. Оцінка ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання:

Індикатори ринкової влади

1. Індекс Ротшильда;
2. Індекс Папандреу;
3. Індекс Лернера;
4. Індекс Бейна;
5. Індекс Тобіна;
6. Індекс основного (ключового) постачальника (Pivotal Supplier Index);
7. Індекс залишкової пропозиції (Residual Supply Index).





5. Оцінка ринкової влади домінуючого суб'єкта господарювання:

Індекс залишкової пропозиції (Residual Supply Index)

$$RSI_k = \frac{TGC + I - GC_k}{TD}$$

RSI_k – індекс залишкової пропозиції k -ого суб'єкта господарювання;
 TGC – сумарна виробнича потужність усіх виробників товару на ринку;

I – величина потужності для максимально можливого ввезення (імпорту) товару на ринок;
 GC_k – виробнича потужність k -ого суб'єкта господарювання;
 TD – обсяг попиту на товар.

$RSI_k = 0$, абсолютна ринкову влада k -ого суб'єкта господарювання;

$RSI_k = 1$, втрата k -им суб'єктом господарювання ринкової влади;

$RSI_k = 1,1$ вкорінення конкурентного статусу k -ого суб'єкта господарювання.

Якщо для понад 95 % ринкових періодів взаємодії значення індексу залишкової пропозиції для досліджуваного виробника є більшим за 1,1, то ринкова влада у нього відсутня.





Будь-яке зловживання домінуючим становищем суб'єктом господарювання чи групою суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку чи у значній його частині забороняється як таке, що може обмежити торгівлю між країнами членами. Таке зловживання може полягати у:

- (1) прямому чи непрямому встановленні несправедливих цін закупівлі чи продажу, встановленні інших несправедливих умов реалізації товару;
- (2) обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку, що завдало чи може завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям;
- (3) застосування різних цін чи різних інших умов до рівнозначних угод з суб'єктами господарювання, продавцями чи покупцями без об'єктивно виправданих на те причин;
- (4) обумовлення укладання угод прийняттям суб'єктом господарювання додаткових зобов'язань, які за своєю природою або згідно з торговими та іншими чесними звичаями у підприємницькій діяльності не стосуються предмета договору.

Consolidated version of the Treaty on the Functioning of the European Union,

Art. 102





Зловживанням монополюним (домінуючим) становищем на ринку визнається:

1-4 ідентично Ст.102 TFEU

- (5) часткова або повна відмова від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання;
- (6) суттєве обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин;
- (7) створення перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарювання.

Закон України «Про захист економічної конкуренції», ст.13





Як розрізнити про- і антиконкурентні практики?

Картелі

Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор





Картель – договірне об'єднання підприємств однієї галузі, що передбачає фіксацію цін чи / та розподіл ринків збуту.

Змова – форма координації ринкової поведінки між суб'єктами господарювання з метою фіксації цін чи/ та розподілу ринків збуту, що, на відміну від картелю, не передбачає формалізації домовленості.

Свідомий паралелізм – форма координації ринкової поведінки між суб'єктами господарювання, які, не досягаючи стадії укладення формальної угоди, свідомо замінюють ризики, пов'язані з конкуренцією, практичною співпрацею між собою, орієнтованою на максимізацію їх сукупного прибутку.

Антиконкурентні узгоджені дії → *Імітація дій монополіста*





Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 1

Несумісними зі спільним ринком, а отже - забороненими є усі угоди між суб'єктами господарювання, рішення господарських асоціацій та узгоджені дії, що здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС та які мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції на спільному ринку, реалізуючись через:

- пряму або непряму фіксацію цін закупівлі чи продажу, інших торговельних умов;
- обмеження виробництва, ринків товарів, техніко-технологічного розвитку, інвестицій або встановлення контролю над ними;
- розподілу ринків чи джерел постачання;
- застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у не вигідне становище в конкуренції;
- укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод.





✓ Встановлення факту вчинення схожих дій ~~Коефіцієнт кореляції цін~~

Паралельна поведінка
(*parallel behaviour*)

≠

Узгоджені дії
(*concerted practices*)

Паралельна поведінка має місце тоді, коли кілька суб'єктів господарювання діють незалежно, але однаково реагують на ринкову кон'юнктуру

Узгоджені дії мають місце тоді, коли кілька суб'єктів господарювання діють погоджено, забезпечуючи реалізацію спільних інтересів

«Вимога щодо незалежності не позбавляє суб'єктів господарювання права раціонально пристосовуватися до існуючої та передбачуваної поведінки своїх конкурентів».

(ЄС) 16.12.1975

Проект «Інші справи» 40-48, 53, 54-56, 111, 113 і 114/73
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Co-funded by the
European Union

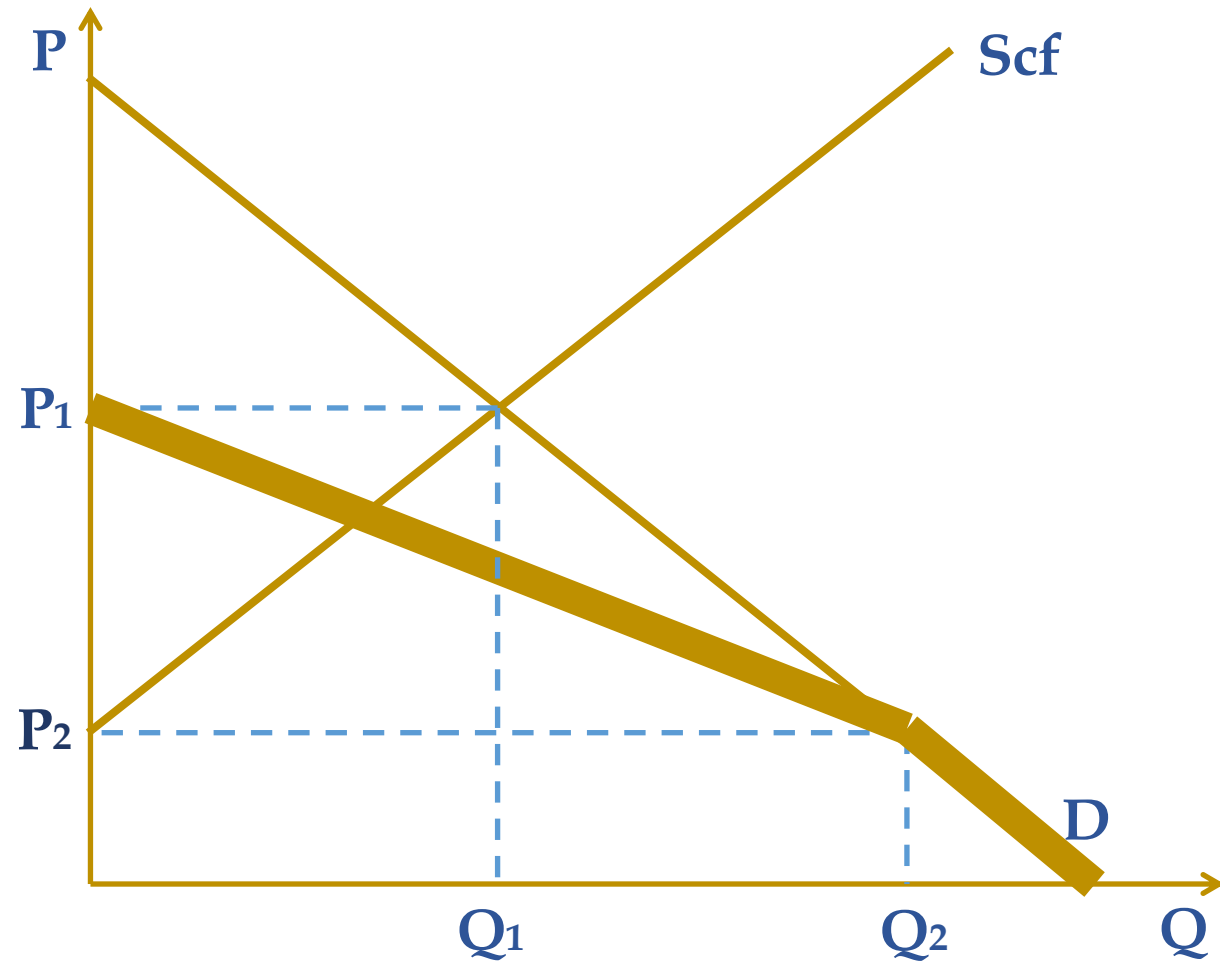




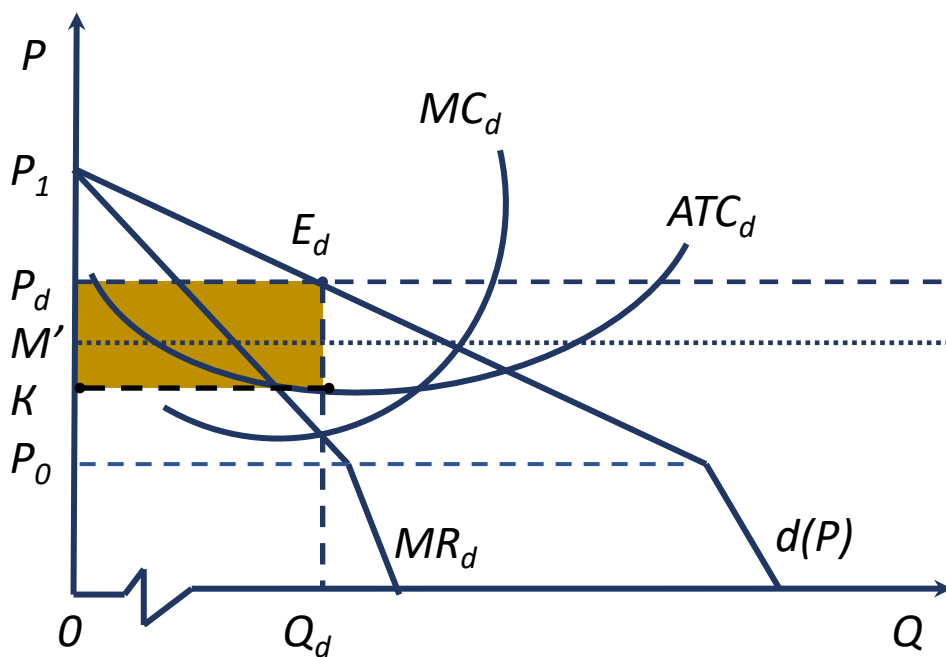
Модель домінуючої фірми (цінове лідерство)

«Цінове лідерство не є неправомірною практикою чи достатнім свідченням антиконкурентних узгоджених дій»

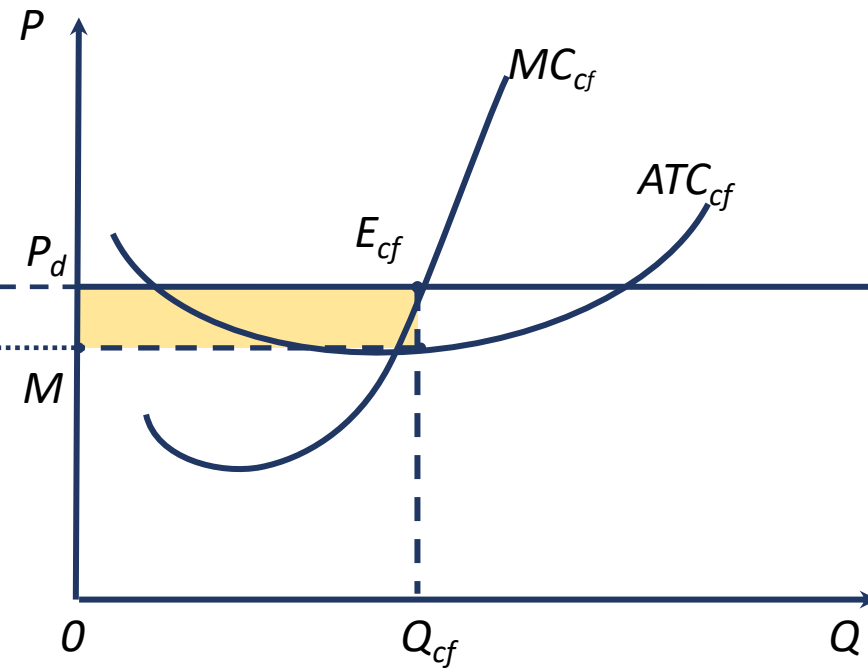
(EC Decision of 06.07.1984 relating IV/30350 — Zinc Producer Group)



Слідування у фарватері – раціональна конкурентна стратегія фірм конкурентної периферії, що передбачає орієнтацію на максимізацію власного короткострокового прибутку внаслідок встановлення цін на свою продукцію на рівні домінуючої фірми.



домінуюча фірма



типова фірма конкурентної периферії



Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 1

Несумісними зі спільним ринком, а отже - забороненими є усі угоди між суб'єктами господарювання, рішення господарських асоціацій та узгоджені дії, що **здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС та які мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції** на спільному ринку ...

здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС



мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції

Економічний аналіз:

1. Визначення меж релевантного ринку
2. Оцінка місткості та структури ринку
3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку
4. Оцінка потенційної конкуренції
5. Оцінка координаційної здатності ринку
6. Встановлення шаблонів «нормальної» поведінки

Процесуальний аналіз:

1. Контент-аналіз документів (угод, наказів тощо)
2. Аналіз змісту, періодичності та способів комунікації між учасниками узгоджених дій
3. Програма Ліненсі





Координаційна здатність ринку – це сприятливість умов функціонування того чи іншого ринку для реалізації на ньому стратегії кооперативних стратегій олігополістів – від паралельної поведінки до змови.

Критерії оцінки координаційної здатності ринку

- здатність досягти спільної рівноваги;
- легкість виявлення відхилень від паралельної поведінки;
- можливість покарання порушника спільної рівноваги.

Спільна рівновага – це такий стан ринкової рівноваги, який забезпечує максимізацію сукупного прибутку олігополістів.





Джерела координаційної здатності олігопольного ринку

1. жорсткості олігополії,
2. повторюваність взаємодії олігополістів,
3. еластичність попиту за власною ціною блага;
4. однорідність продукції,
5. прозорість ринку,
6. стабільність попиту на релевантний товар,
7. симетричність олігопольного ядра,
8. купівельна потужність учасників нижньосуміжного ринку,
9. мультиринкова взаємодія олігополістів,
10. наявність вільних потужностей для виробництва релевантного товару;
11. бар'єри входження в ринок (виходу з ринку).





Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 1

Несумісними зі спільним ринком, а отже - забороненими є усі угоди між суб'єктами господарювання, рішення господарських асоціацій та узгоджені дії, що **здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС та які мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції** на спільному ринку ...

здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС



мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції

Економічний аналіз:

1. Визначення меж релевантного ринку
2. Оцінка місткості та структури ринку
3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку
4. Оцінка потенційної конкуренції
5. Оцінка координаційної здатності ринку
6. Встановлення шаблонів «нормальної» поведінки

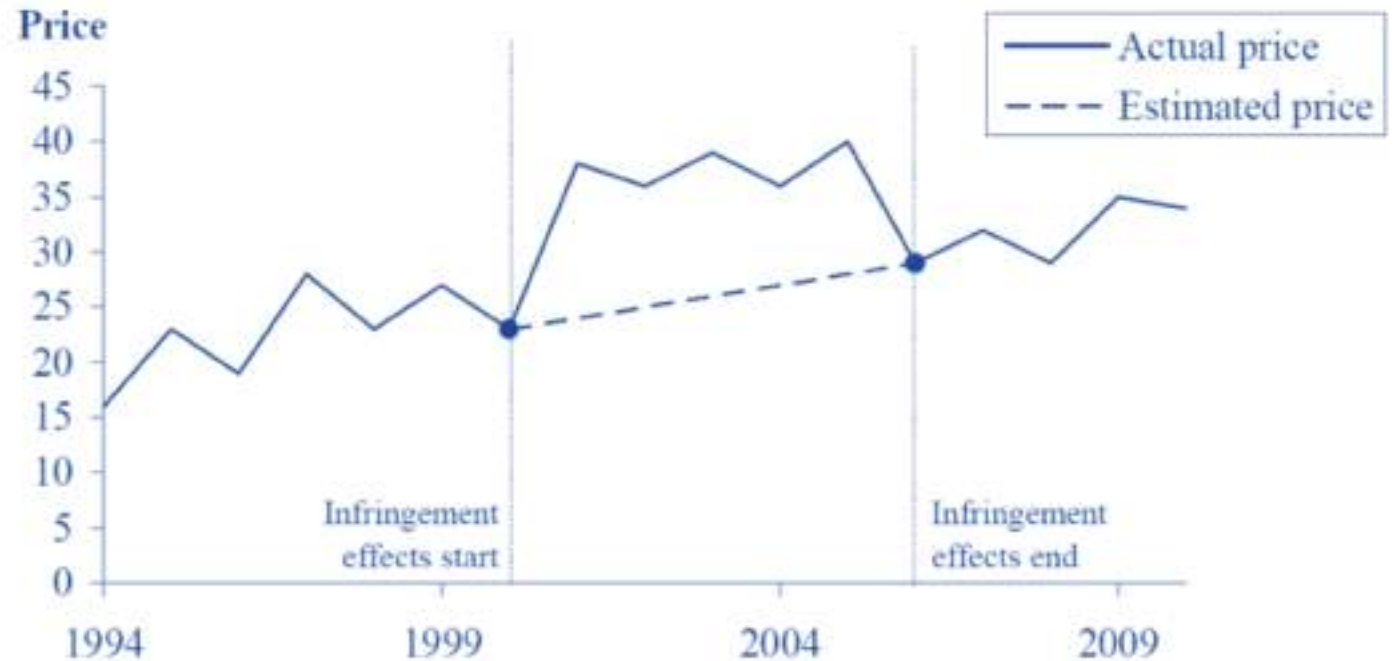
Процесуальний аналіз:

1. Аналіз змісту, періодичності та способів комунікації між учасниками узгоджених дій
2. Контент-аналіз документів (угод, наказів, тендерних пропозицій тощо)
3. Програма Ліненсі



Встановлення шаблонів «нормальної» поведінки

- ✓ Аналіз зовнішніх чинників
- ✓ Аналіз поведінки інших учасників ринку (незадіяних в картелі)
- ✓ Аналіз поведінки учасників суміжних ринків (з поправкою на схожість ринків)
- ✓ Аналіз поведінки учасників потенційного картелю у різні періоди



Динаміка світових цін на лізин, 1994-2009



Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 1

Несумісними зі спільним ринком, а отже - забороненими є усі угоди між суб'єктами господарювання, рішення господарських асоціацій та узгоджені дії, що **здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС та які мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції** на спільному ринку ...

здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС



мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції

Економічний аналіз:

1. Визначення меж релевантного ринку
2. Оцінка місткості та структури ринку
3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку
4. Оцінка потенційної конкуренції
5. Оцінка координаційної здатності ринку
6. Встановлення шаблонів «нормальної» поведінки

Процесуальний аналіз:

1. Аналіз змісту, періодичності та способів комунікації між учасниками узгоджених дій
2. Контент-аналіз документів (угод, наказів, тендерних пропозицій тощо)
3. Програма Ліненсі





Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





«Будь-які прямі або непрямі контакти між такими суб'єктами, метою або наслідком яких є вплив на ринкову поведінку фактичного або потенційного конкурента або розголошення такому конкурентної стратегії поведінки, якої вони самі вирішили дотримуватися або планують дотримуватися на рику є ознакою антиконкурентного узгодження».

(ЄСІ 16/12/1975

об'єднані справи 40-48, 50, 54-56, 111, 113 і 114/73)

Wesfalen Gassen vs EC EGC T-303/02

Суд постановив:

- мовчазне схвалення незаконної ініціативи без публічного відсторонення від її змісту або повідомлення про неї адміністративних органів сприяє продовженню порушення та ставить під загрозу його розкриття, тому *участь у зустрічах без явного заперечення проти антиконкурентних угод прирівнюється до участі в картелі.*
- *невиконання рішень з очевидною антиконкурентною метою, прийнятих на зустрічах, недостатньо для повного звільнення від відповідальності за участь у картелі, якщо відповідний суб'єкт господарювання публічно не відсторониться від такої угоди.*





Способи антиконкурентної комунікації:

- ✓ Прямі переговори
- ✓ Публічні оголошення
- ✓ Обмін інформацією
- ✓ Стандартизація
- ✓ Гарантія конкурентоспроможної ціни (meeting competition clause (MCC))
- ✓ Вимога максимально сприятливих умов продажу (most-favoured customer clause (MFC))
- ✓ Підтримка роздрібних цін та ін.





Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 1

Несумісними зі спільним ринком, а отже - забороненими є усі угоди між суб'єктами господарювання, рішення господарських асоціацій та узгоджені дії, що **здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС та які мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції** на спільному ринку ...

здатні спотворити торгівлю між країнами членами ЄС



мають за мету запобігання, обмеження або спотворення конкуренції

Економічний аналіз:

1. Визначення меж релевантного ринку
2. Оцінка місткості та структури ринку
3. Оцінка наявності / відсутності значної конкуренції на релевантному ринку
4. Оцінка потенційної конкуренції
5. Оцінка координаційної здатності ринку
6. Встановлення шаблонів «нормальної» поведінки

Процесуальний аналіз:

1. Аналіз змісту, періодичності та способів комунікації між учасниками узгоджених дій
2. Контент-аналіз документів (угод, наказів, тендерних пропозицій тощо)
3. Програма Ліненсі





Ознаки вчинення антиконкурентних узгоджених дій при проведенні тендерів

- одночасність подання тендерної документації, запитів щодо роз'яснень тощо;
- існування єдиного представника інтересів учасників тендеру;
- схожість оформлення тендерних пропозицій, не обумовлена встановленими вимогами;
- схожість оформлення іншої документації;
- наявність спільних експертних висновків, угод про дистриб'юторство тощо;
- використання усіма чи переважною більшістю учасників тендеру роз'яснень наданих замовником за тендером лише одному із учасників;
- незацікавленість окремих учасників тендерної процедури щодо контролю за чесним проведенням торгів та ін.





Ознаками спотворення результатів тендеру внаслідок узгоджених дій суб'єктів господарювання можуть бути:

- завідомо неприйнятні пропозиції частини учасників тендеру;
- деякі цінові пропозиції суттєво вищі, ніж опубліковані прайс-листи, попередні заявки фірми або відповідно підраховані клієнтом витрати проекту;
- менша кількість конкурентів, ніж за нормальних умов тендеру;
- один і той же підрядник постійно є учасником із найнижчою ціною;
- існує суттєва відмінність між виграшною заявкою у тендері та іншими, яку не можна пояснити об'єктивними чинниками;
- має місце чергування учасників, що встановлюється переможцями конкурсних процедур;
- певний учасник заявляє суттєво вищі ціни на певних тендерах, а на інших – ні, без будь-якого логічного пояснення такої різниці;
- переможець призначає субпідрядників серед компаній, що призначали вищі ціни на даних тендерах відносно тих же проектів;
- наявна практика того, що ціни тендеру різко падають завжди, коли у тендері бере участь новий учасник.





ПРОГРАМА ЛІНЕНСІ – це система часткового або повного звільнення від відповідальності за участь у антиконкурентному узгодженні в обмін на інформацію щодо діяльності такого картелю. Ця програма застосовується тільки до першого із учасників картелю, що поінформує відповідні органи щодо наявності на ринку (в економіці) антиконкурентного узгодження, учасником якого він є.

КОНСТРУКТИВНА АМНІСТІЯ (Процедура Врегулювання) - метод вияву та ініціації дослідження антиконкурентних узгодженостей, що полягає у пропозиції, яка висувається учасникам ймовірного антиконкурентного узгодження (підозри щодо існування якого є у конкурентного відомства) скористатися перевагами Програми Ліненсі протягом чітко визначеного періоду, мінімувавши тим самим відповідальність за порушення.





Ст. 101 Договору про створення ЄС, абз. 3

Положення абзацу 1 не застосовуються якщо відповідні узгоджені дії мають своїм наслідком:

- покращення виробництва чи дистрибуції товарів,
- стимулювання техніко-економічного прогресу,

забезпечуючи водночас споживачам справедливу частку переваг, обумовлених узгодженими діями за умови, що:

- ✓ задіяним суб'єктам господарювання НЕ нав'язуватимуться обмеження, що не є обов'язковими для досягнення цілей узгоджених дій;
- ✓ задіяні суб'єкти господарювання НЕ отримують можливості усунути конкуренцію в значній частині пропозиції.

Draft of Horizontal Block Exemption Regulations and Horizontal Guidelines, 01/03/2022

- угоди про НДДКР
- виробничі угоди
- закупівельні угоди
- угоди з комерціалізації
- угоди про інформаційний обмін
- угоди щодо стандартизації
- угоди щодо стимулювання сталого розвитку





Ст. 7-10 Закону України «Про захист економічної конкуренції»

- Узгоджені дії малих або середніх підприємців
- Узгоджені дії стосовно постачання та використання товарів
- Узгоджені дії стосовно прав інтелектуальної власності
- Узгоджені дії, які сприяють вдосконаленню виробництва, придбанню або реалізації товару, техніко-технологічному, економічному розвитку, розвитку малих або середніх підприємців, оптимізації експорту чи імпорту товарів, розробленню та застосуванню уніфікованих технічних умов або стандартів на товари, раціоналізації виробництва.





Як розрізнити про- і антиконкурентні практики?

Вертикальні угоди

*Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор*



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ

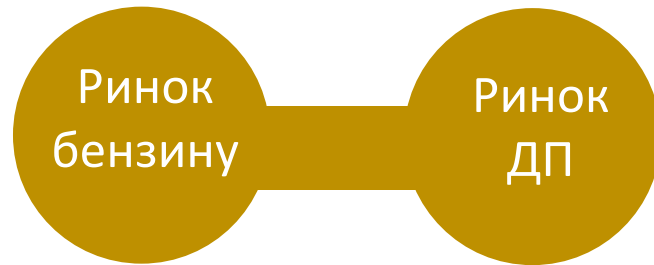




КОМПЛЕМЕНТАРНІСТЬ

ГОРИЗОНТАЛЬНА

формує вимогу спільного використання кількох благ як передумову експлуатації їх корисності



Горизонтально суміжний ринок це ринок, на якому продаються товари чи послуги, які є комплементами або недосконалыми субститутами товарів релевантного ринку.

ВЕРТИКАЛЬНА

передбачає поєднання технологічно суміжних видів діяльності в межах одного ланцюга вартості



Вертикально суміжний ринок це ринок який межує з релевантним в єдиному ланцюгу вартості

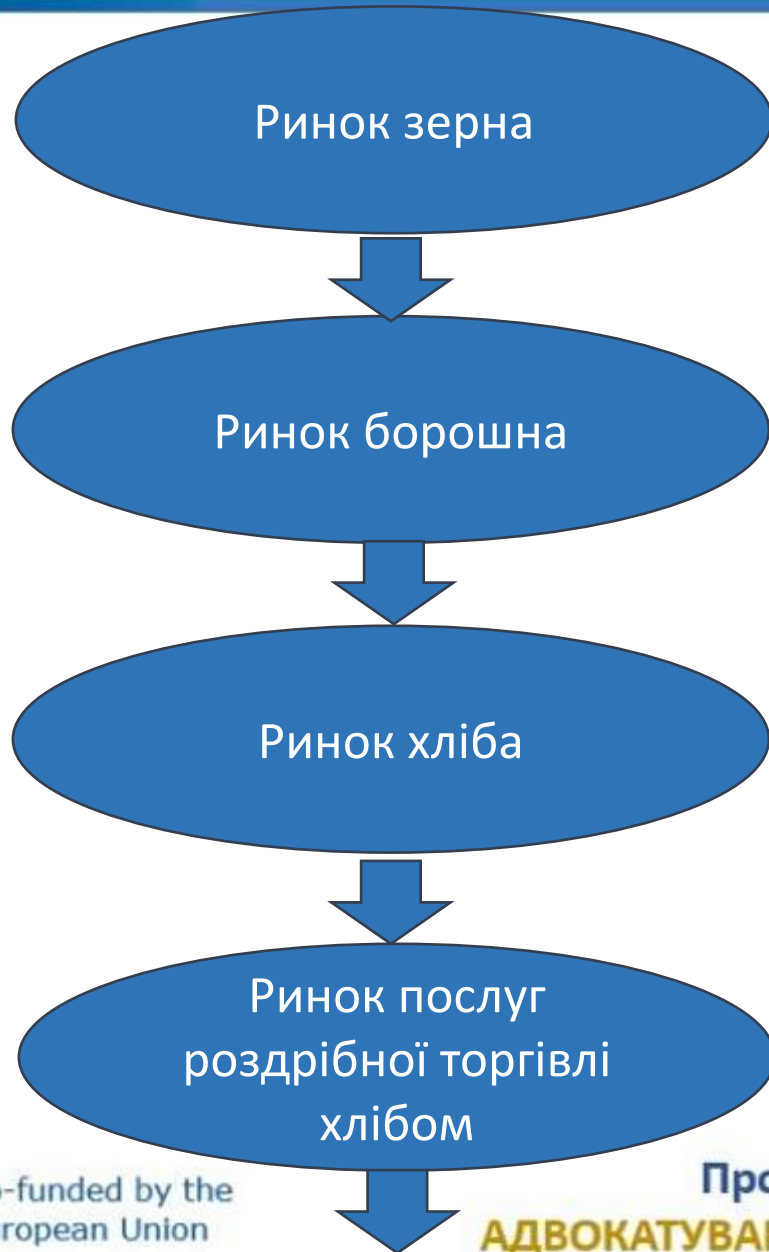




Вертикальна угода – угода (узгоджені дії) між двома або більше суб'єктами господарювання, що функціонують на різних рівнях технологічного ланцюга або ланцюга товароруху та стосуються умов придбання, продажу, перепродажу товарів та / чи послуг.

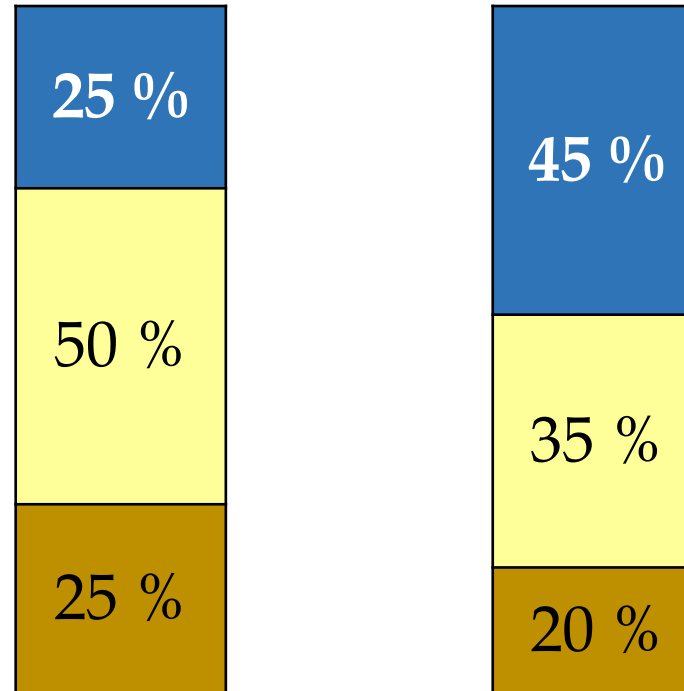
Вертикальна конкуренція відбувається між суб'єктами різних етапів технологічного ланцюга чи вертикалі товароруху і передбачає боротьбу вже не стільки за споживача, скільки за вигідніші умови реалізації / закупівлі товарів, а зрештою – за контроль над більшою часткою галузевого прибутку.





$$\Pi = \hat{p} - c$$

\hat{p} - резервна ціна кінцевого блага;
 c - собівартість виробництва кінцевого блага з урахуванням витрат усіх етапів технологічного ланцюга



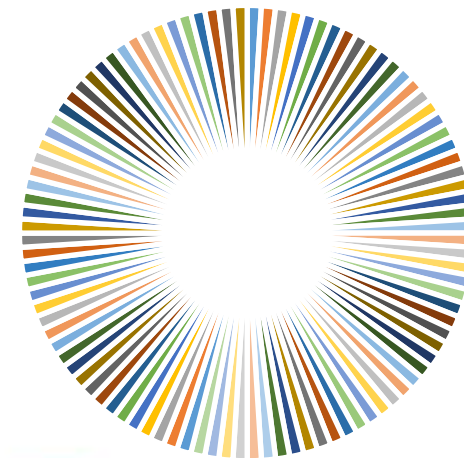
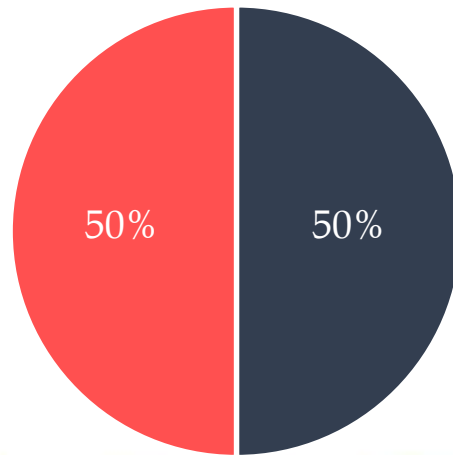
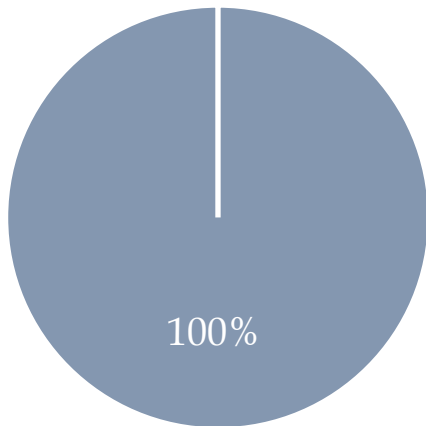
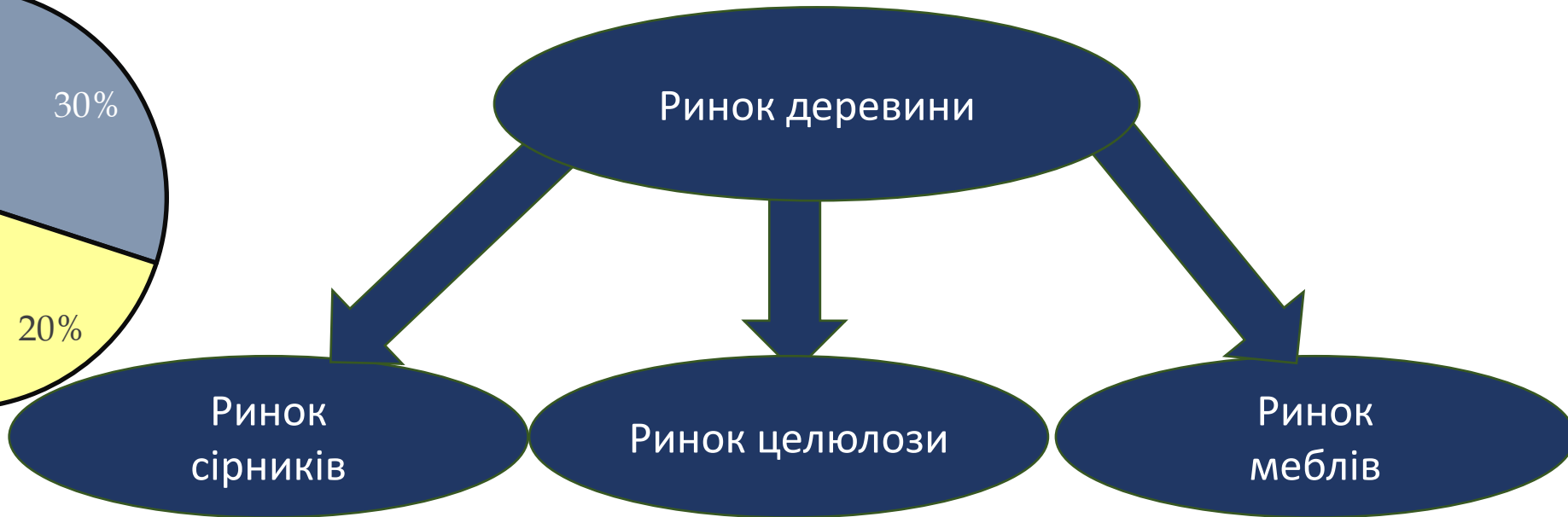
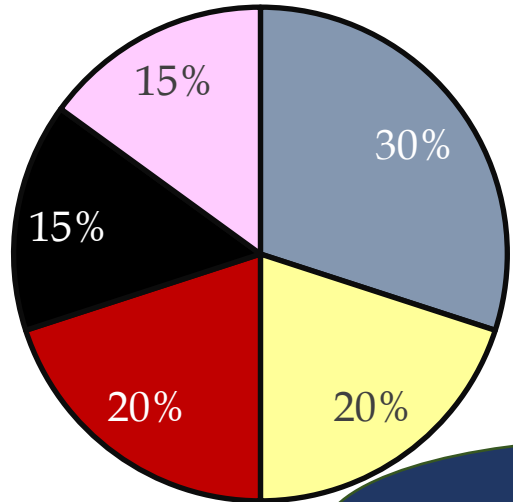


*COMMISSION REGULATION (EU) 2022/720 of 10 May 2022
on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to
categories of vertical agreements and concerted practices*

Згідно ст.101 (3) Договору про створення ЄС вимоги ст.101 (1) НЕ застосовуються до вертикальних угод за умови, що ринкова частка, що контролюється постачальниками з числа сторін вертикальної угоди, не перевищує 30% релевантного ринку реалізації контрактних товарів / послуг, а ринкова частка, що контролюється покупцями з числа сторін вертикальної угоди, не перевищує 30% релевантного ринку закупівлі контрактних товарів / послуг за виключенням ситуацій, коли:

- річний оборот кожної зі сторін вертикальної угоди (кожного з членів асоціації, якщо стороною угоди є асоціація) з урахуванням відносин контролю перевищує 50 млн євро;
- вертикальна угода має місце між конкуруючими суб'єктами;
- вертикальна угода містить жорсткі вертикальні обмеження.





Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Нижньосуміжний ринок	Частка в структурі реалізації сировини, що забезпечує потреби ринку	Назва компанії	Частка компанії в структурі реалізації готової продукції	Закупівельна частка
Ринок сірників	10%	M_1	100%	$100\% * 0,1 = 10\%$
Ринок целюлози	40%	C_1	50%	$50\% * 0,4 = 20\%$
		C_2	50%	$50\% * 0,4 = 20\%$
Ринок меблів	50%	F_1	1%	$1\% * 0,5 = 0,5\%$
		F_2	1%	$1\% * 0,5 = 0,5\%$
		...	1%	$1\% * 0,5 = 0,5\%$
		F_{100}	1%	$1\% * 0,5 = 0,5\%$

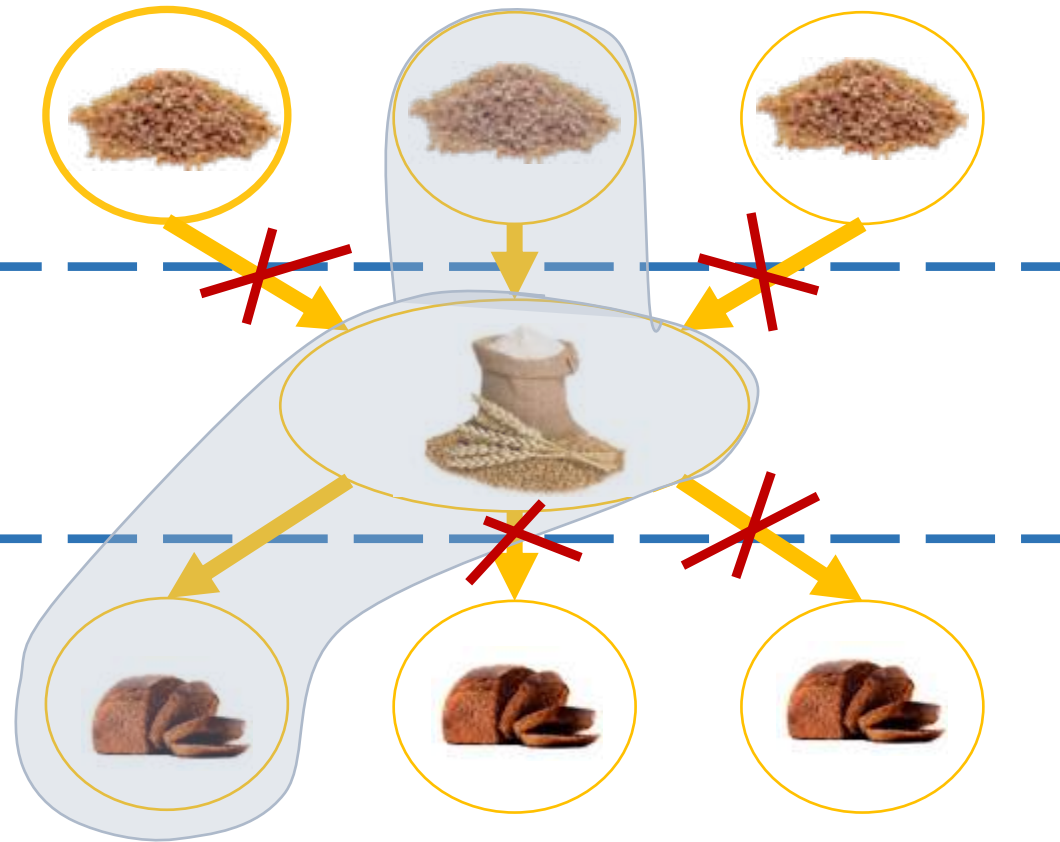




РИНОК ЗЕРНА

РИНОК БОРОШНА

РИНОК ХЛІБА



ПЕРЕКРИТТЯ ДОСТУПУ ДО РИНКУ



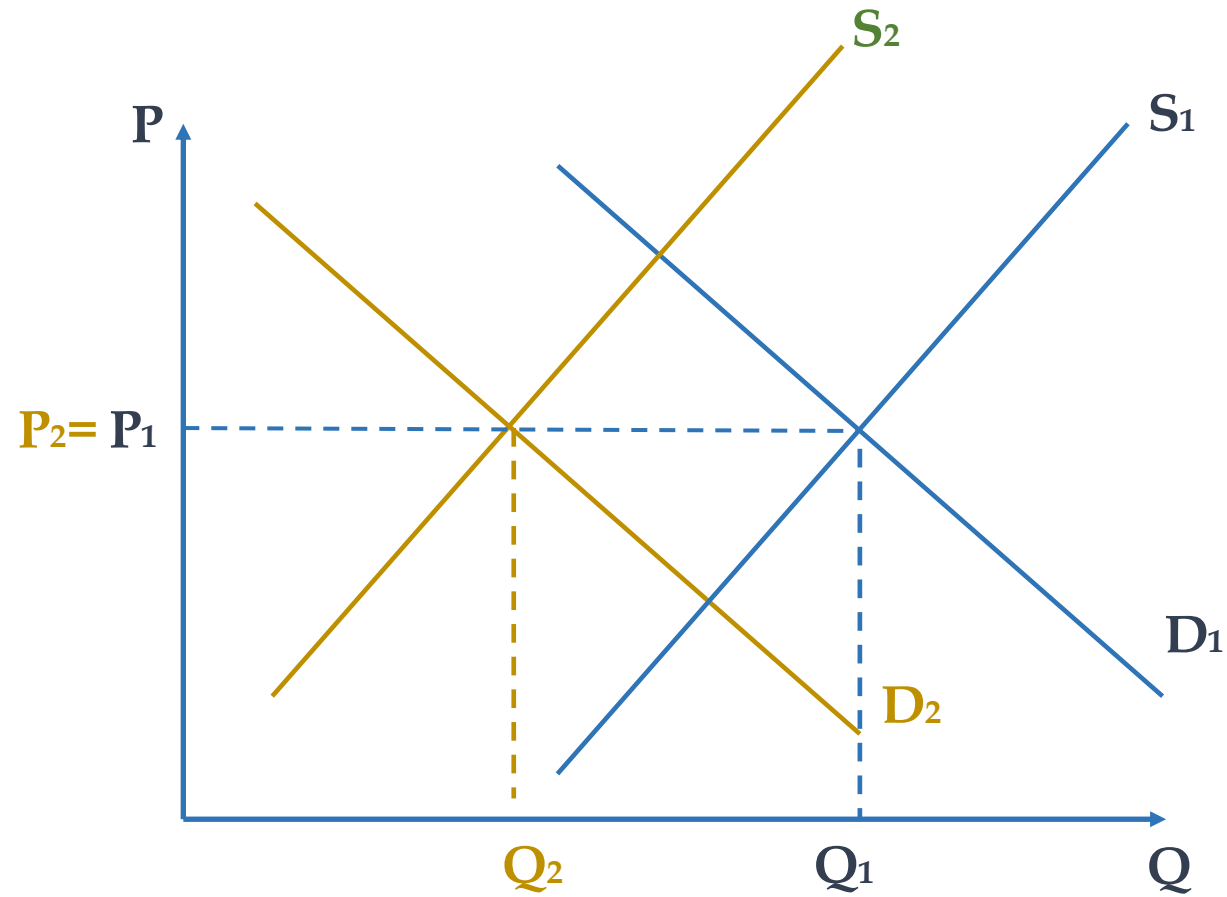
Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Скорочення місткості ринку





ЖОРСТКІ ВЕРТИКАЛЬНІ ОБМЕЖЕННЯ

- підтримка роздрібних цін;
- ексклюзивне партнерство;
- територіальне обмеження;
- продаж з навантаженням.



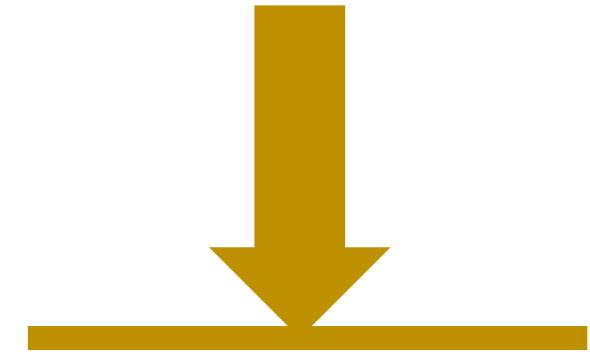
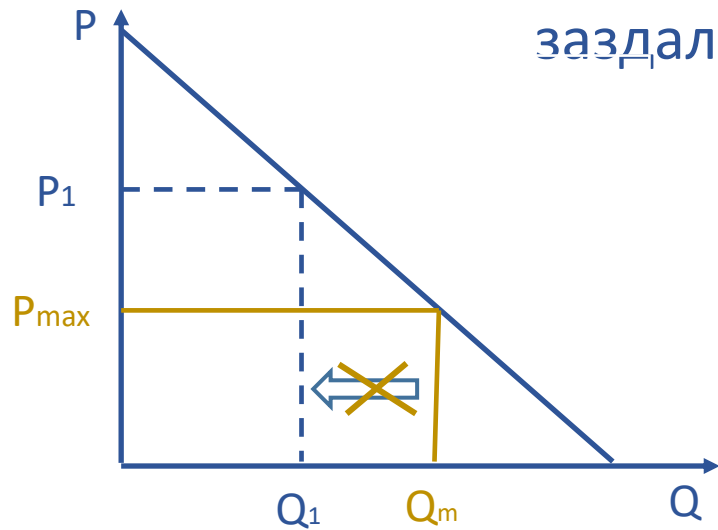


Фіксація максимальної ціни
перепродажу



Підтримка роздрібних цін

(вертикальна фіксація ціни) – вимога, що встановлюється виробником продукції дилеру щодо реалізації продукції за певною заздалегідь визначеною ціною.



Фіксація мінімальної ціни
перепродажу

Прояви фрірайдерства
у вертикальній конкуренції

1. відмова від витрат на рекламу;
2. відмова від витрат на навчання споживача;
3. продаж товару низької якості під брендом високоякісного товару.





Не підлягають звільненню за ст. 101(3) Договору про створення ЄС:

(1) обмеження здатності покупця визначати ціну реалізації контрактного товару, за винятком дій постачальника щодо визначення **максимальної або рекомендованої ціни реалізації**, якщо це не призводить до встановлення **фіксованих або мінімальних цін** реалізації внаслідок тиску з боку одного з учасників узгоджених дій або вигод (стимулів), що пропонуються таким учасником

Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022, Art.4

Антиконкурентні ефекти підтримки роздрібних цін:

- усунення цінової конкуренції між дилерами;
- посилення координаційної здатності ринку, що сприяє реалізації антиконкурентних узгоджених дій між дилерами.

Передумови успішної антиконкурентної дії ПРЦ

- ✓ об'єктом торгівлі на ринку є однорідна продукція,
- ✓ міжбрендова конкуренція є обмеженою настільки значними товарними відмінностями, що кожен бренд формує власний релевантний товарний ринок.

НАЯВНІСТЬ РИНКОВОЇ ВЛАДИ

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Територіальне обмеження – це угода між постачальником і дилером про територіальний розподіл реалізації відповідного продукту. Угодою передбачено, що постачальник не допускати в межах певної території роботи інших своїх дилерів, визначаючи у такий спосіб ексклюзивну ринкову територію дилера.

Переваги:

- ✓ уникнення проблеми фрірайдерства;
- ✓ забезпечення економії на масштабі.

Недоліки:

- ✓ сприяння картелізації поведінки дилерів;
- ✓ зловживання ринковою владою в межах окремої території.

Ексклюзивне партнерство – це форма вертикального обмеження, що передбачає контрактне зобов'язання щодо придбання дилером усієї продукції виключно у одного постачальника.





Не підлягають звільненню за ст. 101(3) Договору про створення ЄС:

(2) обмеження території або кола замовників, у межах якої або яким покупець може активно чи пасивно продавати контрактний товар за виключенням:

- ✓ обмеження **активних продажів** ексклюзивним дистриб'ютором та його прямими клієнтами на територію або групу клієнтів, зарезервовану за постачальником або розподілену постачальником серед не більше п'яти інших ексклюзивних дистриб'юторів;
- ✓ обмеження активних або пасивних продажів ексклюзивним дистриб'ютором та його клієнтами **неавторизованим дистриб'юторам**, розташованим на території, де постачальник керує системою вибіркового постачання контрактних товарів або послуг;
- ✓ обмеження **місця розташування** ексклюзивного дистриб'ютора;
- ✓ обмеження активних або пасивних **продажів кінцевим споживачам ексклюзивним дистриб'ютором-оптовиком**;
- ✓ обмеження можливості покупця активно або пасивно продавати **компоненти виробу, що постачаються для збирання цього виробу**, замовникам, які будуть використовувати їх для виробництва виробів, подібних тим, що виробляються постачальником.

Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022, Art.4



Ексклюзивна система постачання - система постачання, в якій постачальник резервує територію або групу клієнтів виключно для себе або максимум для п'яти дистриб'юторів і обмежує всіх інших своїх покупців від активних продажів на ексклюзивній території або ексклюзивній групі споживачів.



Не підлягають звільненню за ст. 101(3) Договору про створення ЄС:

(3) обмеження території, на якій або кола замовників, яким учасники **вибіркової системи постачання** можуть активно чи пасивно продавати контрактні товари чи послуги, за виключенням:

- ✓ обмеження **активних продажів** членами вибіркової системи постачання та їхніми прямими клієнтами на територію або групу клієнтів, зарезервовану за постачальником або призначену постачальником виключно для максимум п'яти ексклюзивних дистриб'юторів;
- ✓ обмеження активних або пасивних продажів членами вибіркової системи постачання та її клієнтами **неавторизованим дистриб'юторам**, розташованим на території, де діє вибіркова система постачання;
- ✓ обмеження **місця розташування** членів вибіркової системи постачання;
- ✓ обмеження активних або пасивних **продажів кінцевим споживачам членами вибіркової системи постачання, що діють на оптовому рівні**;
- ✓ обмеження можливості покупця активно або пасивно продавати **компоненти виробу, що постачаються для збирання цього виробу**, замовникам, які будуть використовувати їх для виробництва виробів, подібних тим, що виробляються постачальником.

(4) обмеження перехресних поставок між членами вибіркової системи постачання, що працюють на одному або різних рівнях торгівлі

(5) обмеження активних або пасивних продажів кінцевим споживачам членами вибіркової системи постачання, що діють на рівні роздрібною торгівлі

Вибіркова система постачання - система, за якої постачальник зобов'язується продавати контрактні товари тільки покупцям, відібраним на основі спеціальних критеріїв, та за якої ці покупці зобов'язуються не продавати ці контрактні товари покупцям, які не визначені постачальником як учасники такої системи постачання, на території, закріпленій постачальником для функціонування цієї системи



Не підлягають звільненню за ст. 101(3) Договору про створення ЄС:

(б) обмеження території, на якій або кола замовників, яким дистриб'ютори можуть активно чи пасивно продавати контрактні товари чи послуги в умовах, коли посатчальники не є учасниками ні ексклюзивної, ні вибіркової системи постачання, за виключенням:

- ✓ обмеження **активних продажів** дистриб'ютором та їхніми прямими клієнтами на територію або групу клієнтів, зарезервовану за постачальником або призначену постачальником виключно для максимум п'яти ексклюзивних дистриб'юторів;
- ✓ обмеження активних або пасивних продажів дистриб'ютором та його клієнтами **неавторизованим дистриб'юторам**, розташованим на території, де діє вибіркова система постачання;
- ✓ обмеження **місця розташування** дистриб'ютора;
- ✓ обмеження активних або пасивних **продажів кінцевим споживачам дистриб'ютором, що діє на оптовому рівні**;
- ✓ обмеження можливості покупця активно або пасивно продавати **компоненти виробу, що постачаються для збирання цього виробу**, замовникам, які будуть використовувати їх для виробництва виробів, подібних тим, що виробляються постачальником.

Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022, Art.4





Не підлягають звільненню за ст. 101(3) Договору про створення ЄС:

(7) запобігання ефективному використанню Інтернету покупцем або його клієнтами для продажу контрактних товарів або послуг (оскільки це обмежує територію або коло осіб, яким можуть продаватися контрактні товари або послуги в умовах функціонування ексклюзивної чи вибіркової системи постачання), не виключаючи можливості нав'язування покупцеві:

- ✓ інших обмежень на онлайн продажі;
- ✓ обмеження онлайн-реклами, які не мають на меті перешкоджати використанню онлайн-реклами загалом .

(8) обмеження, узгоджене між постачальником компонентів і покупцем, який використовує їх для збирання кінцевого товару, щодо можливості постачальника продавати компоненти як запасні частини кінцевим користувачам або ремонтникам, оптовикам чи іншим постачальникам послуг, яким покупець не довірив ремонт чи обслуговування своїх товарів.

Commission Regulation (EU) 2022/720 of 10 May 2022, Art.4





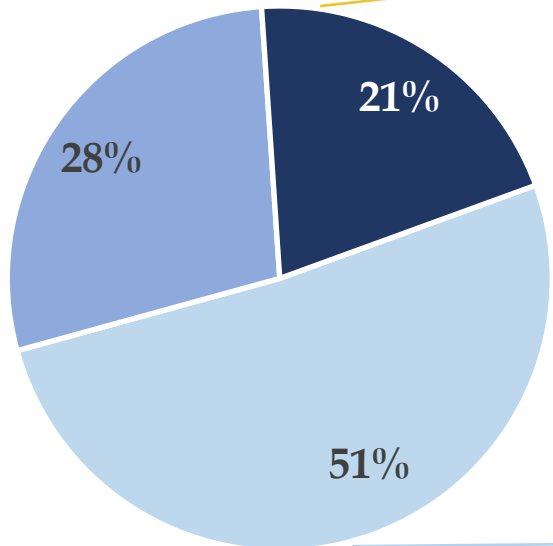
Звільнення для вертикальних угод не поширюються на:

- жодне пряме або непряме зобов'язання не конкурувати;
- жодне пряме або непряме зобов'язання, яке змушує покупця після розірвання вертикальної угоди не виробляти, не купувати, не продавати і не перепродавати контрактні товари чи послуги;
- жодне пряме або непряме зобов'язання, яке змушує членів вибіркової системи постачання не продавати бренди конкретних постачальників-конкурентів;
- жодне пряме або непряме зобов'язання, яке змушує покупця посередницьких онлайн-послуг не пропонувати, не продавати, не перепродавати товари чи послуги кінцевим користувачам на більш вигідних умовах через інші інформаційно-посередницькі платформи.

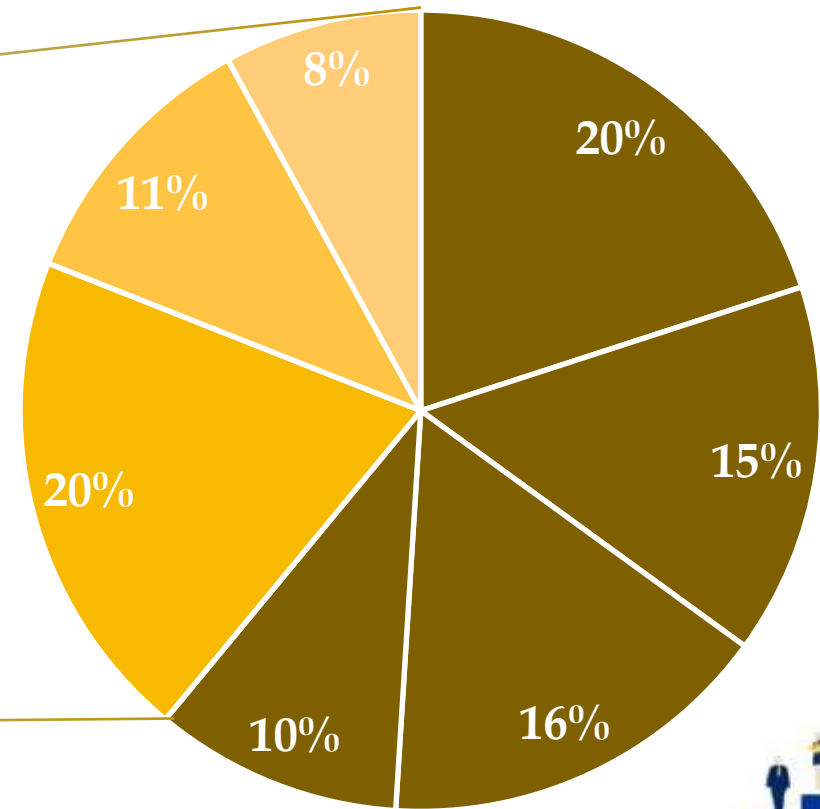




ЄК може відкликати звільнення у разі, якщо конкретна вертикальна угода має своїм наслідком обмеження конкуренції на спільному ринку



>50% ринку охоплено вертикальними узгодженими діями





Як розрізнити про- і антиконкурентні практики?

Інформаційні виклики для конкуренції

*Анжеліка ГЕРАСИМЕНКО
доктор економічних наук, професор*



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





**Досконала
конкуренція**

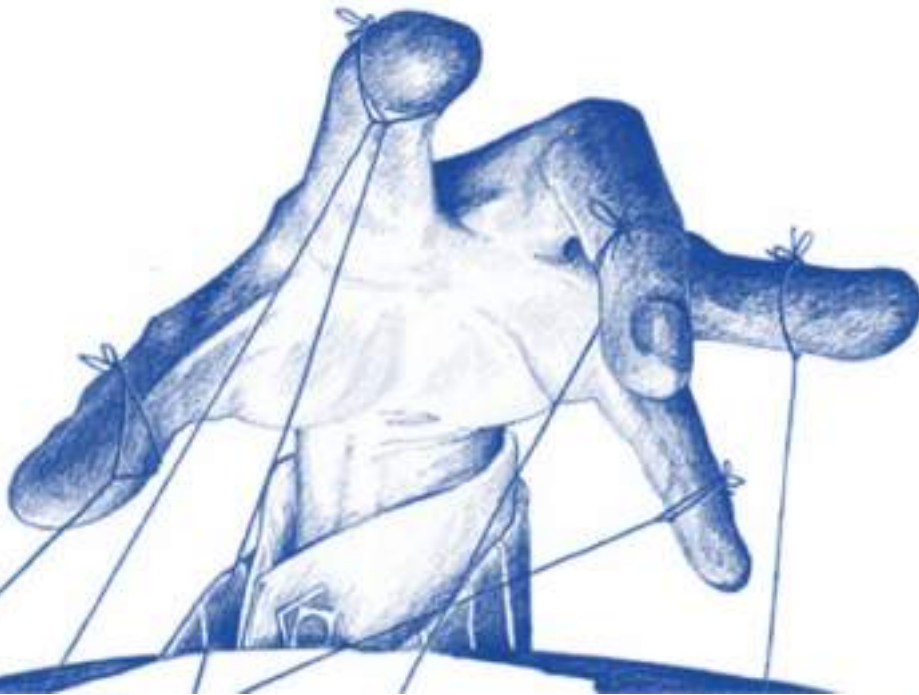
багато гравців

однорідна
продукція

відкритий вхід

немає ринкової
влади

повна
поінформованість



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Інформаційна асиметрія – нерівномірність розподілу інформації між економічними суб'єктами, необхідної для прийняття ними оптимального рішення при укладанні угоди.



Джордж Акерлоф



Майкл Спенс



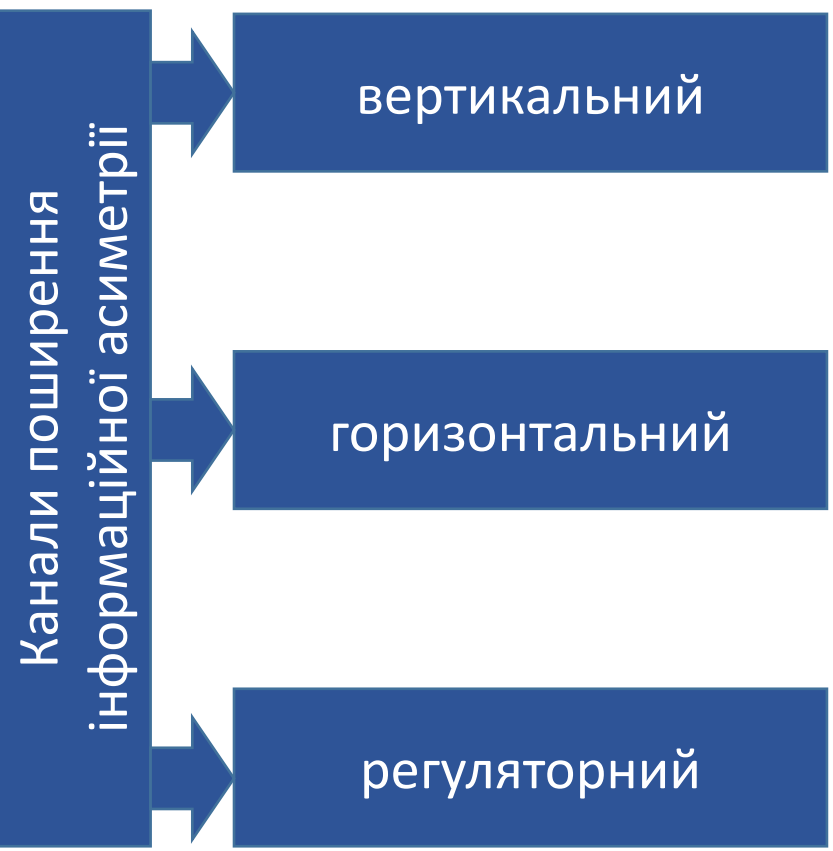
Джозеф Стігліц





Спосіб поширення
інформаційної асиметрії

Антиконкурентний
ефект



через відносини між контрагентами в технологічній вертикалі чи вертикалі товароруху

системою конкурентних відносин в межах релевантного ринку чи множини пов'язаних суміжністю або комплементарністю ринків

через відносини підпорядкування та підконтрольності між державою в особі її органів влади та множиною регульованих нею економічних суб'єктів

деформація обмінних пропорцій

зниження стимулів і зведення бар'єрів для конкуренції

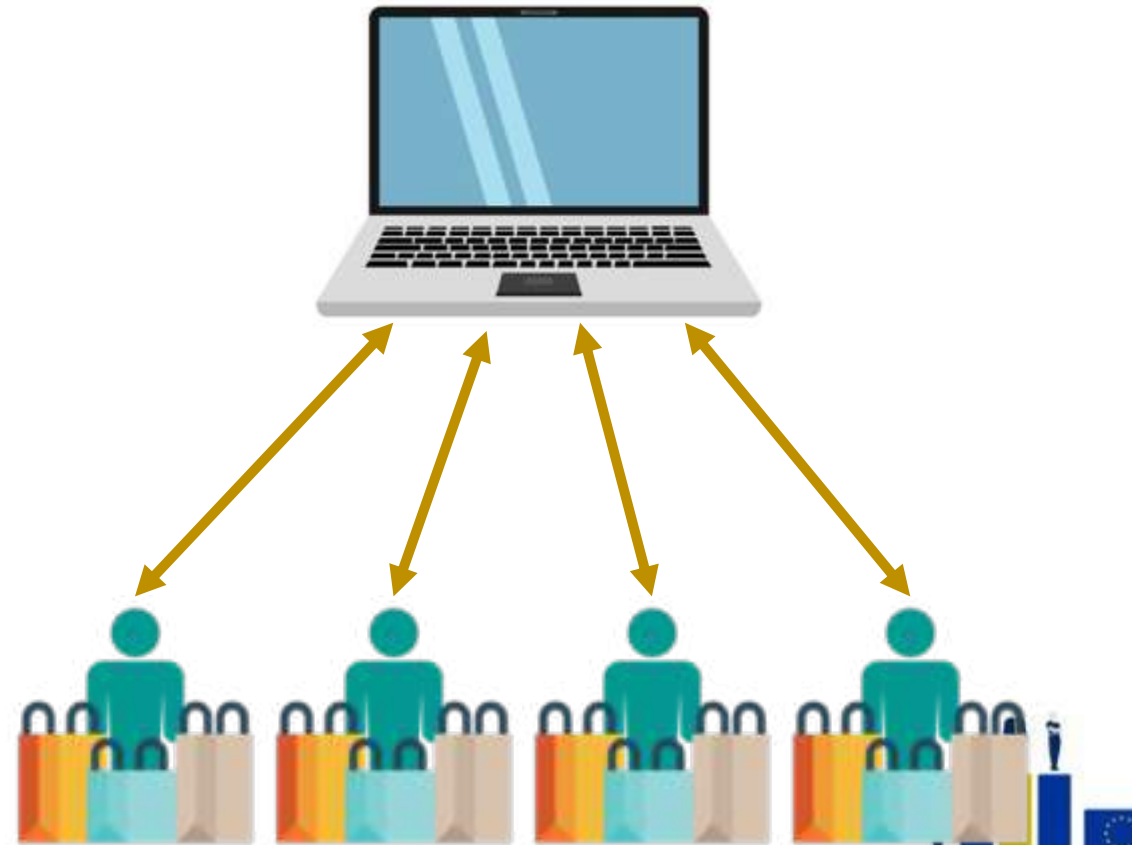
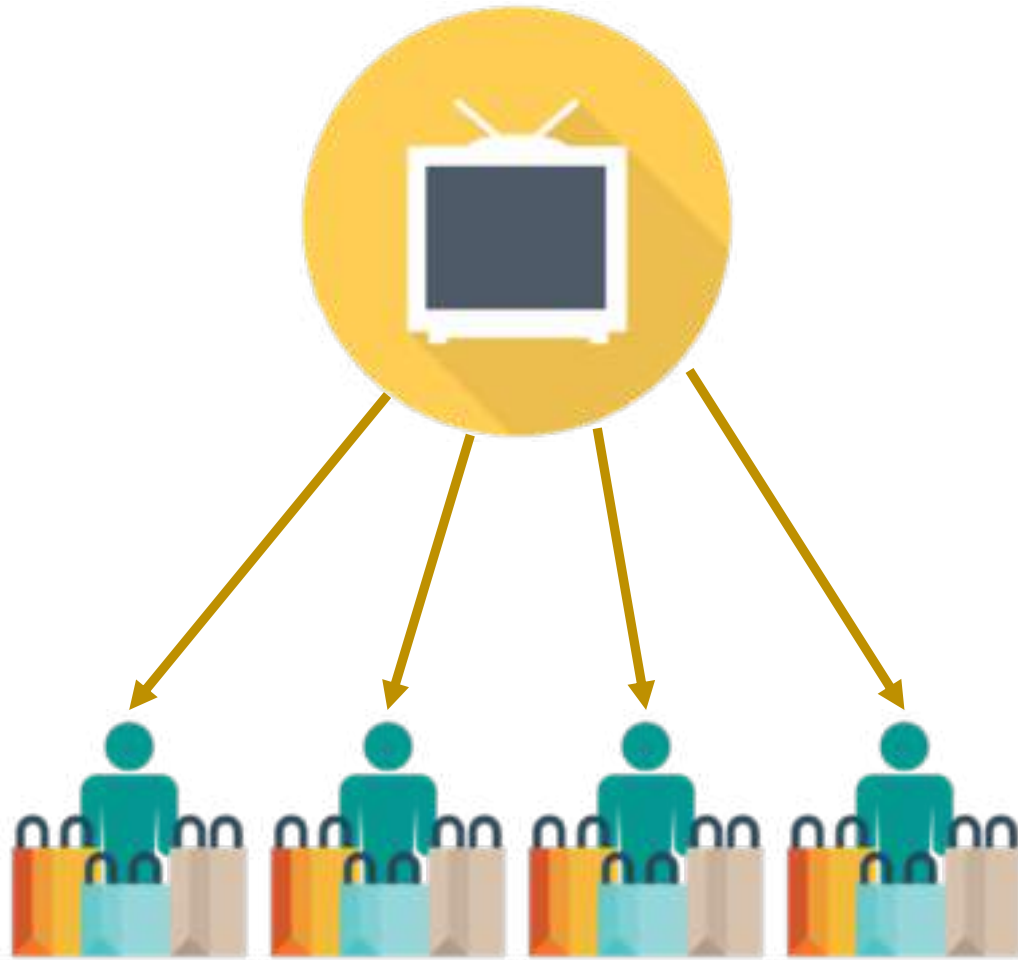
регуляторне звуження поля конкуренції



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ

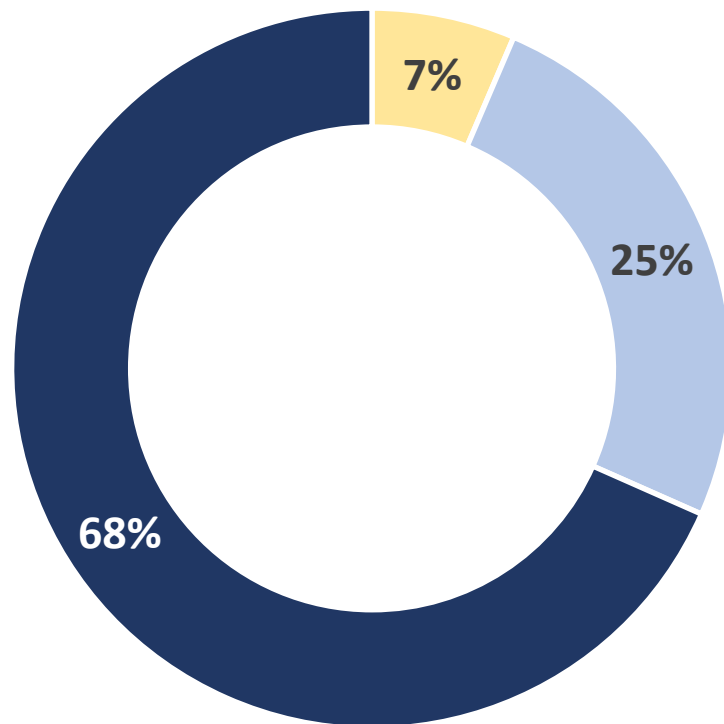




Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Структура скарг щодо захисту прав європейських споживачів

- Скарги щодо цін
- Скарги щодо характеристик товару
- Скарги щодо умов продажу





Директива 2005/29/ЄС щодо недобросовісних комерційних

Оманлива практика – це комерційна практика, що базується на неправдивій інформації або будь-яким чином, в тому числі на рівні загального сприйняття, вводить чи може ввести в оману пересічного споживача, навіть якщо використовувана інформація є фактично правильною, і обумовлює чи може обумовити прийняття транзакційного рішення, яке не було б прийняте іншому випадку.

✓ **Transactional decision test**

Мережевий ефект пояснює залежність транзакційного рішення споживача не тільки від споживчих характеристик товару, що купується, але й від транзакційних рішень інших споживачів.

Транзакційне рішення - рішення, прийняте споживачем щодо того:

- ✓ чи купувати товар,
- ✓ як і на яких умовах купувати,
- ✓ повністю або частково оплачувати товар,
- ✓ зберігати чи розпоряджатися ним тощо.





Директива 2005/29/ЄС щодо недобросовісних комерційних

Оманлива практика – це комерційна практика, що базується на неправдивій інформації або будь-яким чином, в тому числі на рівні загального сприйняття, вводить чи може ввести в оману пересічного споживача, навіть якщо використовувана інформація є фактично правильною, і обумовлює чи може обумовити прийняття транзакційного рішення, яке не було б прийняте іншому випадку.

Пересічний споживач – типовий представник споживчої групи, на яку орієнтована комерційна практика, який є в міру поінформованим, достатньо спостережливим і обачним у координатах власних соціальних, культурних та мовних детермінант.

✓ Нестатистичний підхід

✓ Враховує прецедентне право





Оманливі практики зазвичай стосуються:

- ✓ наявності або характеру товару
- ✓ основних характеристик товару
- ✓ обсягу зобов'язань трейдера
- ✓ мотивів комерційної практики та характеру процесу продажу
- ✓ будь-яких заяв чи символів щодо прямого чи непрямого спонсорства
- ✓ цін, способу розрахунку ціни, наявності певної цінової переваги
- ✓ потреби в обслуговуванні, запчастинах або ремонті
- ✓ характеру, атрибутів та прав трейдера чи його агента, таких як його особа та активи, його кваліфікація, статус, афіліація, права промислової, комерційної чи інтелектуальної власності, його нагороди та відзнаки
- ✓ прав споживача, включаючи право на заміну або відшкодування

Рекламодавці повинні бути в змозі довести рівень обґрунтованості, наведений у рекламі





Ваш будущий результат:

Всего 1 стакан шипучего
напитка EcoSlim – и
ваша фигура начнет
меняться день ото дня!

ДО -0,5 КГ В ДЕНЬ
ДО -3,5 КГ В НЕДЕЛЮ
ДО -10-12 КГ В МЕСЯЦ



БЕЗОПАСНО

Не влияет на сердечно-сосудистую
и нервную систему



Худейте на здоровье!

news-advice.com

Типові способи доведення рівня обґрунтованості

- Лабораторні дослідження
- Випробування на тваринах
- Випробування на людях
- Випробування з довільною вибіркою, подвійні сліпі тести, із плацебо-контролем
- Статистичні методологія та аналіз
- Публікація у журналах, що успішно пройшли експертну оцінку

Очікується, що споживачі інтерпретують твердження буквально



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Директива 2005/29/ЄС щодо недобросовісних комерційних практик, ст.7

Оманливе упуцнення – це комерційна практика, що вводить в оману, якщо в її фактичному контексті, беручи до уваги всі її особливості та обставини, а також обмеження середовища комунікації, вона пропускає суттєву інформацію, яка потрібна пересічному споживачеві, відповідно до контексту, щоб прийняти раціональне трансакційне рішення і і обумовлює чи може обумовити прийняття трансакційного рішення, яке не було б прийняте іншому випадку.

Оманливим упуцненням також вважається надання суттєвої інформації нечітким, незрозумілим, двозначним або несвоєчасним способом





Суттєвою для прийняття трансакційного рішення вважається інформація про:

- ✓ основні характеристики продукту в обсязі, відповідному до середовища та продукту;
- ✓ географічну адресу та особу торговця, (наприклад, його комерційна назва) та, за потреби, географічну адресу та особу торговця, від імені якого він діє;
- ✓ ціна з урахуванням податків або, якщо характер продукту означає, що ціна не може бути обґрунтовано розрахована наперед, спосіб розрахунку ціни, а також, у відповідних випадках, усі додаткові витрати на транспортування, доставку або поштові витрати або, якщо ці збори не можуть бути обґрунтовано розраховані наперед, той факт, що такі додаткові збори можуть бути стягнуті;
- ✓ домовленості щодо оплати, доставки, виконання та політики розгляду скарг, якщо вони відрізняються від загально прийнятих вимог;
- ✓ для продуктів і трансакцій, що передбачають право відмови або скасування, наявність такого права.





Чорний список оманливих практик:

- ✓ неправдиві твердження про те, що продукт здатний вилікувати хвороби, дисфункції або вади розвитку
- ✓ позиціонування товару як «безкоштовного», якщо споживач повинен заплатити більше, ніж неминучі витрати на реагування на комерційну практику та отримання або оплати доставки товару
- ✓ постійні та небажані звернення по телефону, факсу, електронною поштою тощо, за винятком обставин і в обсязі, виправданому національним законодавством для забезпечення виконання договірних зобов'язань
- ✓ включення в рекламу прямого заклику до дітей купувати рекламовані продукти
- ✓ створення хибного враження, що споживач уже виграв або виграє приз чи іншу еквівалентну вигоду, виконавши певну дію, хоча насправді приз відсутній або його отримання залежить від того, що споживач сплачує гроші або несе витрати
- ✓ та ін.

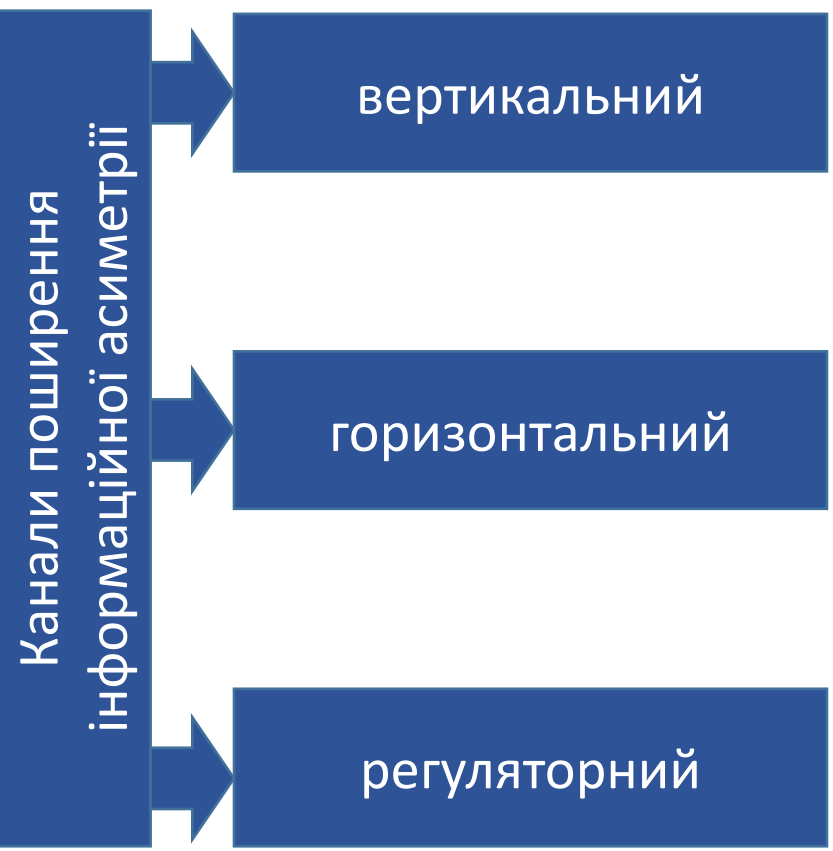






Спосіб поширення
інформаційної асиметрії

Антиконкурентний
ефект



через відносини між контрагентами в технологічній вертикалі чи вертикалі товароруху

деформація обмінних пропорцій

системою конкурентних відносин в межах релевантного ринку чи множини пов'язаних суміжністю або комплементарністю ринків

зниження стимулів і зведення бар'єрів для конкуренції

через відносини підпорядкування та підконтрольності між державою в особі її органів влади та множиною регульованих нею економічних суб'єктів

регуляторне звуження поля конкуренції



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Недобросовісні методи конкуренції:

(в горизонтальному каналі поширення інформаційної асиметрії)

- неправомірне збирання, розголошення та використання комерційної таємниці;
- дискредитація конкурента;
- схилення покупців / постачальників до дискримінації чи бойкоту конкурента;
- неправомірне використання ділової репутації конкурента:
 - ✓ неправомірне використання імені, торгової марки, рекламних матеріалів тощо конкурента;
 - ✓ неправомірне використання товару конкурента;
 - ✓ копіювання зовнішнього вигляду товарів конкурента;
 - ✓ недобросовісна порівняльна реклама.





Директива 2006/114/ЕС щодо оманливої та порівняльної реклами, ст. 4

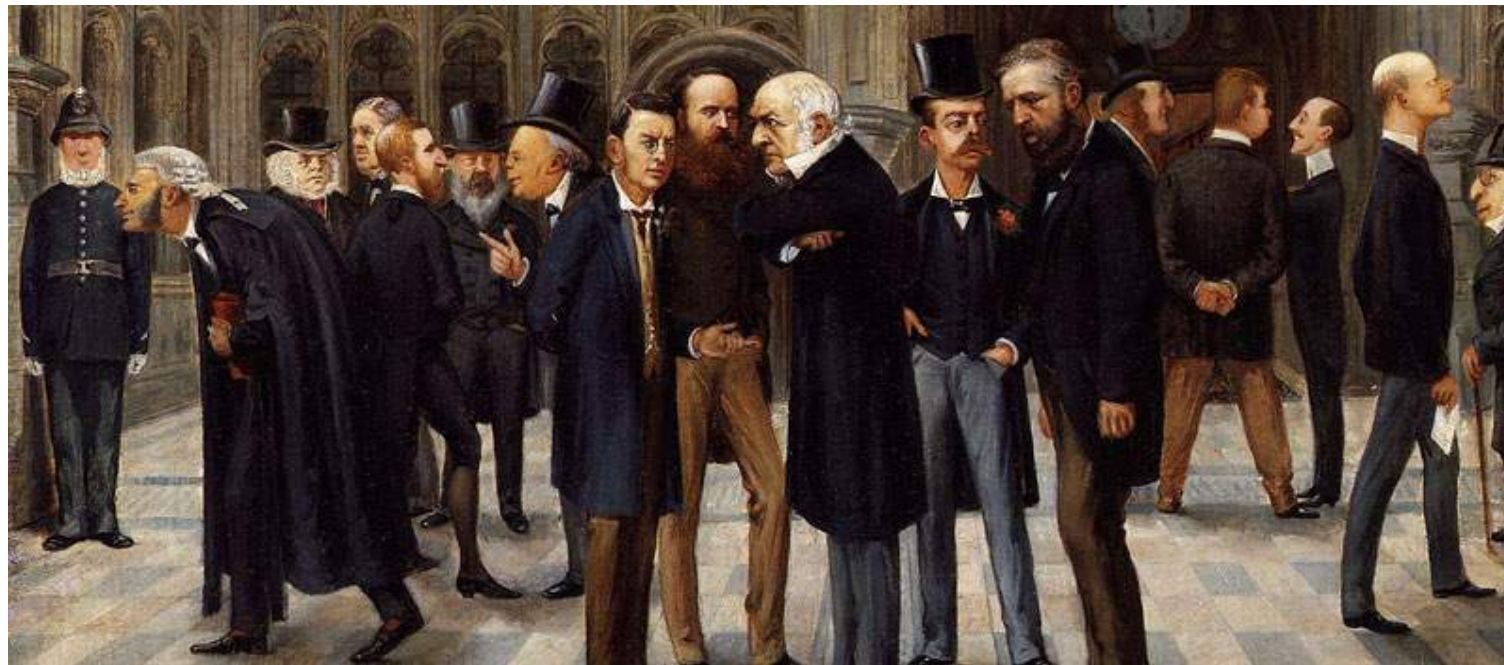
Порівняльна реклама дозволяється, якщо виконуються такі умови:

- вона не вводить в оману;
- вона порівнює товари чи послуги, які задовольняють однакові потреби або мають однакове споживче призначення;
- вона об'єктивно порівнює одну або більше суттєвих, релевантних, перевірених і репрезентативних характеристик цих товарів / послуг, в тому числі ціну;
- вона не дискредитує та не принижує торгові марки, комерційні назви, інші відмітні знаки, товари, послуги, діяльність або обставини конкурента;
- для продуктів із зазначенням походження, це в кожному випадку стосується продуктів із таким же зазначенням;
- вона не використовує несправедливу вигоду з репутації торгової марки, торгового найменування чи інших розпізнавальними знаків конкурента або зазначення походження продуктів, що конкурують;
- вона не представляє товари чи послуги як імітацію чи точну копію товарів чи послуг із захищеною торговою маркою чи торговою назвою;
- вона не створює плутанини серед торговців, між рекламодавцем і конкурентом або між товарними знаками, торговими назвами, іншими розпізнавальними знаками, товарами чи послугами рекламодавця та товарами чи послугами конкурента.





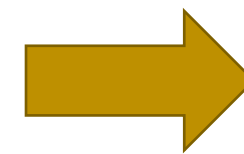
Лобіювання, лобізм — цілеспрямований легальний вплив на органи державної влади та місцевого самоврядування, а також на їх посадових осіб, спрямований на них від імені іншої особи, організації або групи. Метою лобіювання становить закріплення власних інтересів чи інтересів третіх осіб (клієнтів) в управлінських рішеннях, що ухвалюються.



Регуляторне захоплення —

господарська практика, орієнтована на встановлення контролю суб'єкта господарювання над діяльністю органів державної влади для забезпечення державного захисту власних інтересів на противагу суспільним інтересам.

АДВОКАТУВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ





Дякую за увагу!



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Культура конкуренції.

Кращі практики адвокатування конкуренції для різних груп:

- органи влади
- споживачі
- бізнес-середовище





США

країни ЄС

Україна

Правозастосування

Адвокатування



**Захист та розвиток
конкуренції**



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Суб'єкти адвокатування	Конкурентні відомства Інші органи державної влади Бізнес- середовище
Об'єкти адвокатування	Органи державної влади Споживачі Бізнес-середовище
Методи адвокатування	Надання рекомендацій та пропозицій Оцінка нормативно-правових актів та їх проектів Інформаційно-роз'яснювальна робота
Мета	Підвищення ефективності конкурентної політики





Робоча група з адвокатування конкуренції Міжнародної конкурентної мережі (ICN):

адвокатування відіграє важливу роль в питаннях усунення обмежень конкуренції

незалежність конкурентного відомства є важливим для збереження ефективності адвокатування конкуренції

один з найважливіших інструментів захисту конкуренції – участь конкурентного відомства у нормотворчих процесах

прозорість діяльності конкурентного відомства підвищує рівень адвокатування конкуренції

адвокатування важливе, як для економік, що розвиваються, так і для розвинених

важливим є обмін міжнародним досвідом у цьому напрямку

**Адвокатування - культура конкуренції,
«обізнаність економічних суб'єктів і суспільства про правила конкуренції»**





Етапи процесу адвокатування*

виявлення проблеми

встановлення основних
зацікавлених осіб

застосування способу
адвокації та моніторинг
виконання

оцінка ефективності
застосованого методу
адвокації

вибір механізму
пропагування
захисту конкуренції

зворотній зв'язок



ICN



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Важливість поінформованості груп про роль та суть конкуренції:

Уряд, органи державної влади	формування та реалізація політик в різних сферах має відбуватись з дотриманням умов конкуренції
Судова влада	ефективне правозастосування
Юридична спільнота	фахові юридичні консультації та представництво інтересів клієнтів у конкурентному відомстві та в судах
Бізнес середовище	недопущення антиконкурентних практик та пов'язаної з ними економічної шкоди
Громадськість	Перешкоджання антиконкурентній поведінці, «засудження» порушень
ЗМІ	популяризація знань про переваги конкуренції та правозастосування – підвищення «культури конкуренції»





**Найбільш ефективні заходи адвокатування
конкуренції серед органів державної влади**

семінари

тренінги

індивідуальні навчання

консультації

спільні форуми

попередня оцінка проектів НПА



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Приклади інструментів взаємодії конкурентних відомств світу з органами влади (полісімейкерами)

1. Ринкові дослідження.

Мета – рекомендації органам влади щодо зміни політики регулювання.

2003 рік – вивчення ринку аптек

2005 рік – реформа - широкий асортимент вибору, збільшення часу роботи

2. Оцінка впливу політик на конкуренцію





Велика Британія

Звіти з аналізу нормативних актів, що регулюють певні ринки:

рекомендації щодо впливу державного регулювання та держави на роботу ринків

пропозиції мінімізації спотворення конкуренції

<https://cutt.ly/wLJLpvJ>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Можливі способи втручання уряду та їх потенційні ризики для конкуренції (зі звіту Великої Британії)

Мета	Причини втручання	Інструменти	Ризики для конкуренції
Зміна споживацької поведінки	Деякі особливості поведінки споживачів можуть мати негативний вплив на суспільство (наприклад, зловживання алкоголем або ожиріння)	Освіта Податки Регулювання входу Обмеження постачання Встановлення цін	Обмеження пропозиції окремих товарів або встановлення цін може значно послабити конкуренцію та підняти ціни для всіх споживачів
Підтримка певних ринків, територій або продуктів	Уряд може мати намір розвивати конкретні ринки або продукти, щоб скористатися довгостроковими змінами в економіці. Без втручання держави ці ринки не зможуть існувати, наприклад новітні технології, екологічні проекти	Субсидії Регулювання Оголошення політики	Відбір окремих компаній-переможців. Конкуренція може бути спотворена, якщо державна підтримка по різному впливає на фірми або створює перешкоду входу на ринок, надаючи переваги вже працюючим компаніям. Державна підтримка може спотворити розподіл ресурсів в економіці, що може закінчитись виробництвом товарів, що не користуються попитом.
Реструктуризація промисловості	Впорядкована реструктуризація має на меті зменшити негативний вплив на економіку, економічний спад чи зміни тенденцій. Необхідно допомогти компаніям залишитись на ринку, зберегти робочі місця та запобігти втратам їх напрацювань.	Регулювання Створення ринку Субсидії Податкові пільги	Підтримка галузей шляхом субсидування може дозволити неефективним компаніям залишитись на ринку та не винагороджувати фінансово стабільні компанії. Може послабити стимул до інновацій, блокувати нормальний вхід на ринок. Сприяння злиттю компаній, що потенційно має великий негативний вплив на ринок в довгостроковій перспективі.
Безпека постачання	Забезпечити безпеку певного ланцюга поставок, який є важливим для функціонування сучасного промислового підприємства.	Субсидії Податкові пільги Регулювання	Створення монопольних постачальників, сприяння злиттю та/або захист існуючих на ринку компаній від конкуренції може мати значний вплив як на споживачів, так і на економіку.





Сполучені штати Америки

«Адвокаційні листи»

Ринок юридичних послуг

«**UPL**» закріплює за адвокатами певні види діяльності

В штатах **Кентуккі та Род-Айленд** – **намір** на нормативному рівні віднести послуги здійснення операцій з нерухомістю та інші до юридичних практик

Наслідок – обмеження не юристів у професійній діяльності, зростання цін, обмежений доступ споживачів

Міністерство юстиції та Федеральна торгова комісія направили листи до ініціаторів змін, заяву до суду та випустили прес-релізи





Польща

2020

3.1 Information and educational activities

The city's information and educational activities focus on providing local citizens, cooperation with the media, as well as the implementation of various social, cultural and educational projects. In addition, the city manages administrative and support activities of the municipal administration and supports educational activities of the municipal administration and educational institutions.

Domestic activities are also maintained as part of these activities. In 2020, the office supported the activities of the municipal administration and educational institutions. The office also supported the activities of the municipal administration and educational institutions. The office also supported the activities of the municipal administration and educational institutions.

Information and educational projects of 2020

The main activities of the office in 2020 were:

- Information and educational projects of 2020
- Information and educational projects of 2020
- Information and educational projects of 2020

The campaign was supported by 80 public institutions and 35 public institutions.

Year	Adopted in PLN	Description
2020	5 026 373	Information and educational projects of 2020
2019	17 000	Information and educational projects of 2019
2018	71 641	Information and educational projects of 2018
2017	77 560	Information and educational projects of 2017
2016	1 608 732	Information and educational projects of 2016
2015	8 405	Information and educational projects of 2015
2014	5 160	Information and educational projects of 2014

2021

3.3 INFORMATION AND EDUCATIONAL ACTIVITIES

The 2021 information and educational activities were carried out in the form of various projects and campaigns. The office supported the activities of the municipal administration and educational institutions. The office also supported the activities of the municipal administration and educational institutions.

Information and educational projects of 2021

The campaign was supported by 177 public institutions and 71 public institutions.

THE CAMPAIGN WAS SUPPORTED BY:

177	71	45
5	10	46

Year	Adopted in PLN
2021	4 000 000
2020	1 608 732
2019	17 000
2018	71 641
2017	77 560
2016	1 608 732
2015	8 405
2014	5 160

https://uokik.gov.pl/reports_on_activities.php



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



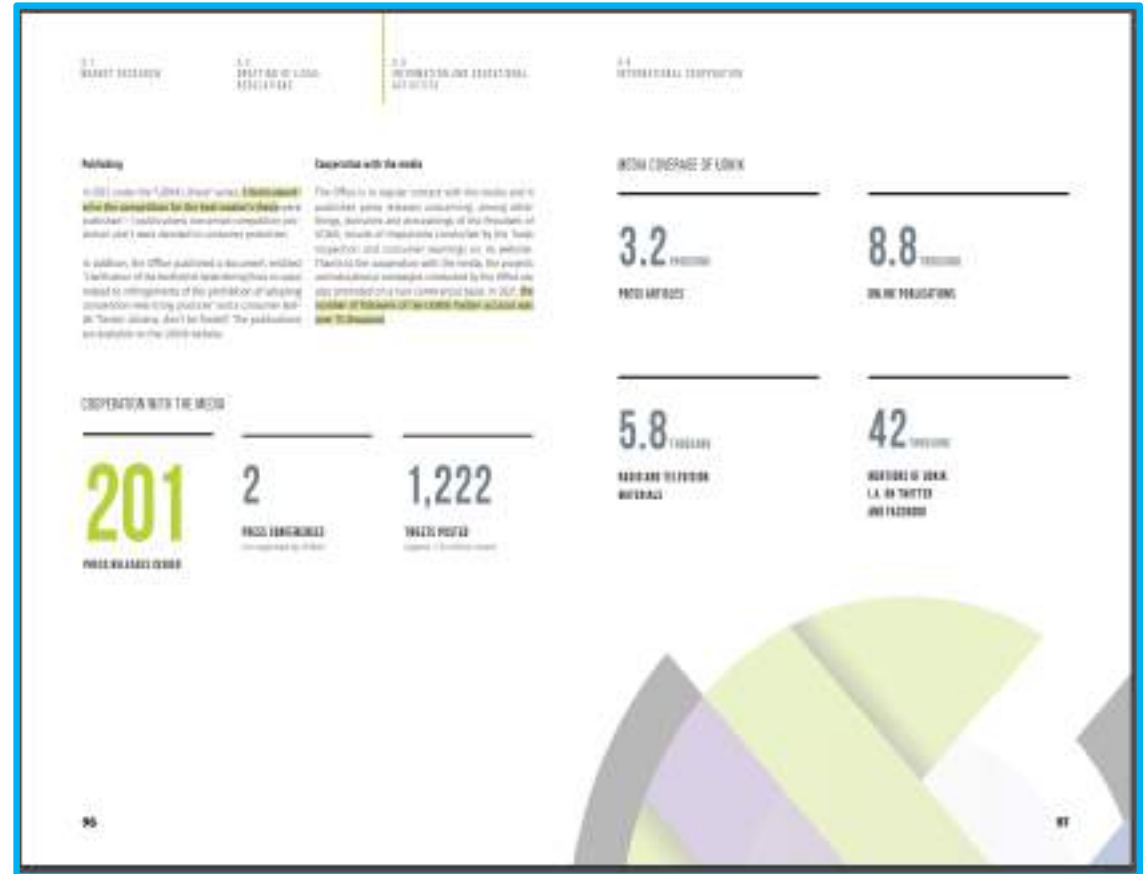


Польща

2020



2021



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Румунія



Ajutor de stat

- 27 notificări de măsuri de ajutor de stat;
- 22 notificări de măsură de ajutor de stat;
- 24 decizii ale Comisiei Europene privind România;
- 248 rețineri de ajutor de stat/ajutor de servicii avizate:
 - 28 măsuri instituite la nivel central, finanțate din fonduri naționale, cu un buget total de aproximativ 47 de miliarde de lei;
 - 47 măsuri instituite la nivel central, finanțate din fonduri europene, cu un buget total de 20 miliarde de lei;
 - 173 de măsuri instituite la nivelul autorităților locale, cu un buget total de 1 miliard de lei.

Prezența rapoartelor de concurență

- 181 avize, opinii și puncte de vedere transmise către guvernul României;
- 22 puncte de vedere transmise comisiilor de specialitate ale Parlamentului României;
- 18 participări și intervenții la comisii de specialitate/pe lângă Parlamentul României;
- 19 răspunsuri la interpellări/întrebări din partea parlamentarilor;
- 21 puncte de vedere sollicitate de autorități contractante referitoare la excluderea unor ofertanți din procedura de achiziție publică;
- 22 avize servicii publice;
- 38 avize de minimis la nivel local;
- 1 protocol de colaborare încheiat între Consiliul concurenței, serviciul de telecomunicații speciale și Ministerul economiei, energiei și mediului de afaceri;
- 808 petiții și 21 solicitări de informații de interes public înregistrate;
- 102 de comunicate de presă.

Consiliul național de cooperare din domeniul forajelor

- 4 plângeri/sesizări în analiză;
- 7 acte normative primare care au fost transmise opinii și puncte de vedere;
- 2 acte normative secundare elaborate.

Consiliul de cooperare din domeniul naval

- 11 avizuri a normelor de fundamentare a tarifelor, conținând 120 de tarife;
- 18 sesizări/plângeri în analiză;
- 9 invitații de lucru cu administrațiile portuare.

<http://www.competition.ro/documente-oficiale/rapoarte/rapoarte-anuale/>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Україна

Антимонопольний комітет України
Офіційний вебсайт

Про нас | Нагляди | Законодавство | Громадські | Пресцентр | Звернутися до АМКУ

Україна → Нагляди → Узагальнення практики Антимонопольного комітету України щодо регулювання...

Узагальнення практики Антимонопольного комітету України щодо антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю

Інформаційний лист АМКУ від 17 жовтня 2018 р. № 130-29/01-13685

Завантажити PDF | Поділитися | Коментувати

Часто шукають

- Розпорядження АМКУ від 16 лютого 2016 № 6-рр
- Розпорядження регулятора щодо застосування положень частин другої, п'ятої та шостої статті 52 Закону України «Про захист економічної конкуренції», частин...
- Розпорядження АМКУ від 17 січня 2020 № 2-рр
- Порушення рекомендацій щодо здійснення методів співпраці на загальному національному рівні законодавства про захист економічної конкуренції
- Розпорядження АМКУ від 30 грудня 2019 № 79-р
- Порушення законодавства про захист економічної конкуренції та картельні угоди
- Розпорядження АМКУ від 30 грудня 2019 № 80-р
- Порушення законодавства про захист економічної конкуренції та картельні угоди
- Інформаційний лист АМКУ від 30 грудня 2017
- Оцінка сукупної переваги встановлення господарської угоди України та Великобританії Східної Манчини з компанією

1 / 10

АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ЛИСТ АМКУ ВІД 17 ЖОВТНЯ 2018 Р. № 130-29/01-13685

Узагальнення практики Антимонопольного комітету України щодо антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, адміністративно-господарського управління та контролю

<https://cutt.ly/ILFjEaA>



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Україна

Напрями роботи з адвокації:



Реформа конкурентного законодавства: активно висвітлювалися підготовка та опрацювання парламентом основоположного для реалізації реформи конкурентного законодавства законопроекту № 5431. Проведено зустрічі з ключовими профільними асоціаціями, експертами та міжнародними партнерами, результати яких оприлюднювалися на інформаційних платформах Комітету.



Державна допомога: Для представників місцевих органів влади разом із Проектом ЄС «Підтримка АМКУ у впровадженні правил державної допомоги» (SESAR) у різних регіонах України проведено вісім виїзних дводенних тренінгів щодо практичного застосування відповідного законодавства. За участю керівництва Комітету відзнято 10 навчальних фільмів на зазначену тематику. На сайті Комітету створено «Тестовий реєстр чинної державної допомоги, що існувала до 02.08.2017 й оцінена Комітетом».



Публічні закупівлі: у контексті втілення реформи шкільного харчування Комітет взяв участь у чотирьох тематичних міжбласних форумах. Підготовлено численні аналітичні матеріали щодо основних типів порушень під час закупівлі дитячого харчування.



Престиж професії: Комітет спільно з USAID/FTC та Проектом ЄС Twinning реалізували спеціалізований освітній курс «Кращі світові практики реалізації конкурентної політики». Лекції для студентів українських спеціалізованих вишів читало керівництво Комітету та закордонні фахівці з конкурентного права.

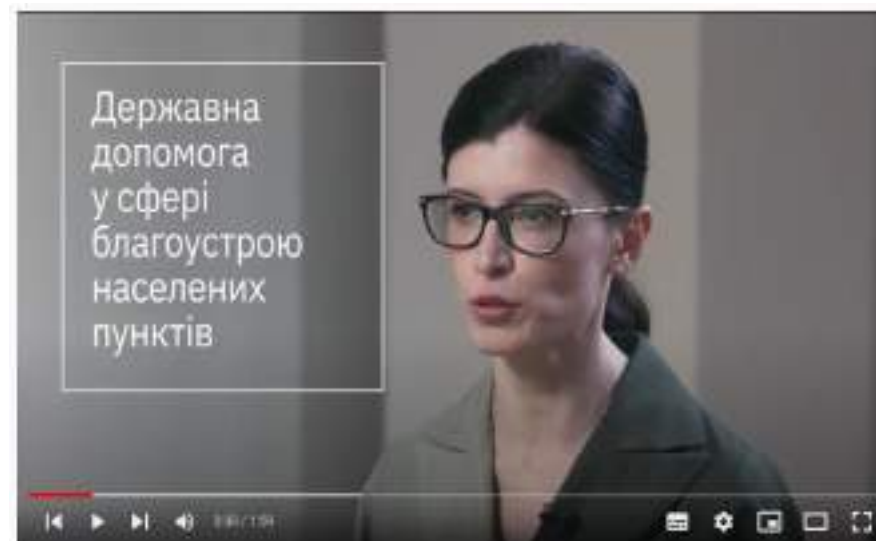
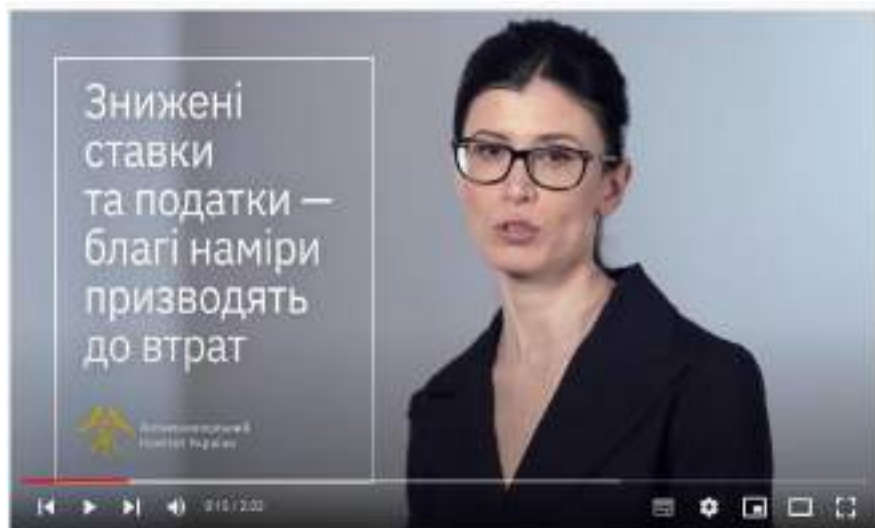
Загальна кількість заходів за участю керівництва Комітету - 61.





Україна

Ролики про практику розгляду заяв про державну допомогу



<https://cutt.ly/rLYiTDA>



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Адвокатування конкуренції для громадськості/споживачів

Навіщо інформувати громадськість про переваги конкуренції?

поінформовані споживачі більш вимогливі та впевнені у прийнятті своїх рішень

громадськість буде заохочувати та підтримувати тих політиків, які розуміють важливість конкуренції

освічені в питаннях конкуренції споживачі, будуть більш активно повідомляти конкурентне відомство про порушення





Поради для ефективного донесення інформації споживачам

категорія споживачів

чітке і зрозуміле донесення інформації

стратегія та інструменти
інформування (брошури, відео ролики, радіо,
телевізійні проекти)

зворотній зв'язок через анкетування

навчання в ВНЗ, бізнес-школах





Приклади заходів взаємодії конкурентних відомств світу з споживачами

Угорщина

Розвиток культури конкуренції та культури свідомого прийняття рішення споживачами – **третя опора** діяльності Управління з конкуренції

Плани роботи з розвитку культури конкуренції 2022:

- Комунікаційні кампанії
- Підготовка та презентація навчальних матеріалів
- Організація професійних заходів
- Проведення Національного академічного конкурсу для студентів
- Налагодження та зміцнення співпраці з економічними вищими навчальними закладами

<https://cutt.ly/9LJEStq>

The screenshot shows the official website of the Hungarian Competition Authority (GVH). The main content area displays a document titled "A Gazdasági Versenyhivatal versenykultúra-fejlesztési munkaterve" (Work plan for the development of competition culture of the Hungarian Competition Authority). Below the title, there is a table with columns for year, day, type, and number of participants.

Év	Én	Típus	Én
2021	Február	FEF	234
2021	Február	FEF	105
2020	Február	FEF	467
2020	Február	FEF	88
2019	Február	FEF	307
2018	Február	FEF	304



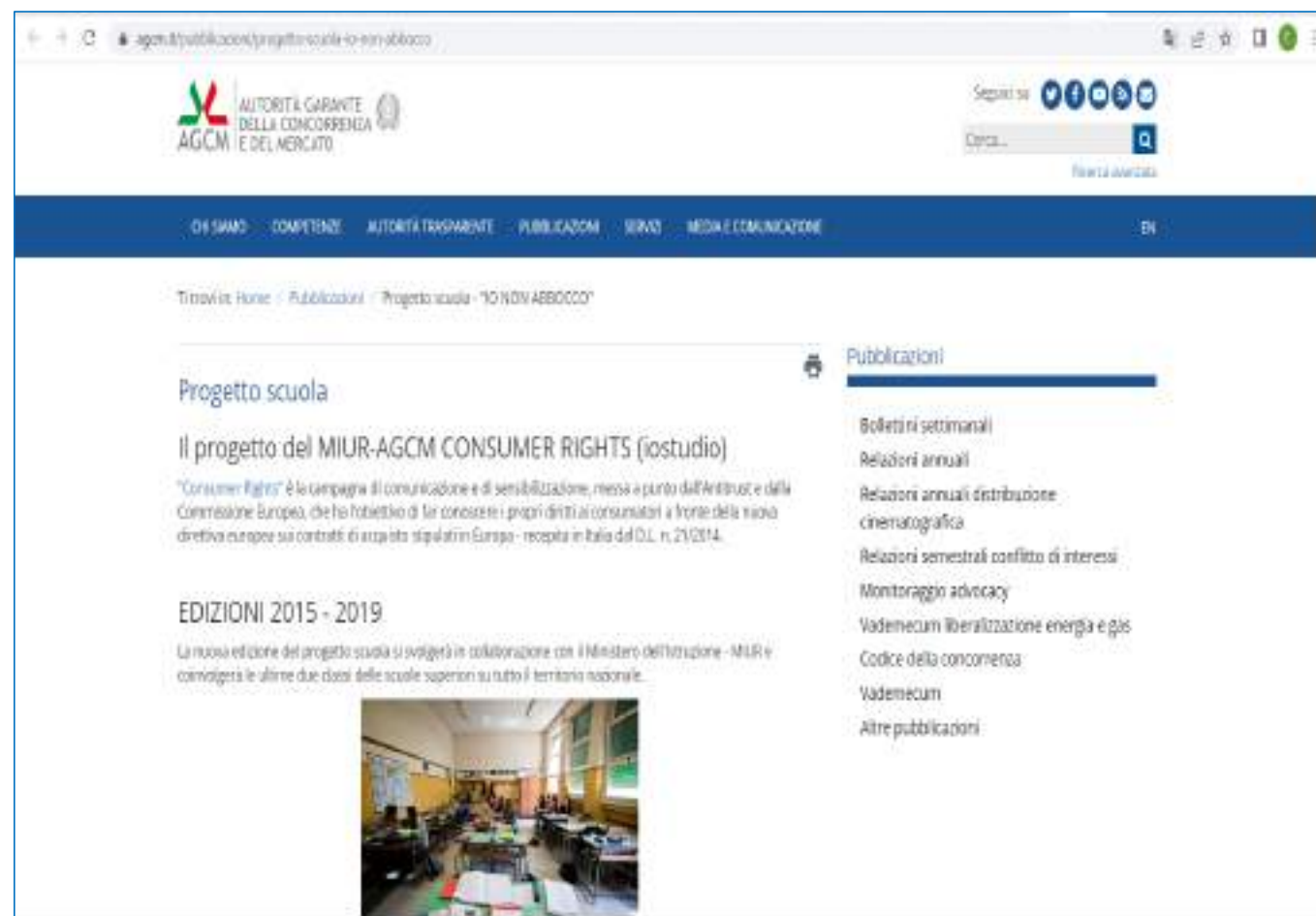
Co-funded by the European Union





Італія

«Шкільний проект» - працівники
Управління читають лекції учням
останніх двох навчальних років
середньої школи



<https://www.agcm.it/publicazioni/progetto-scuola-io-non-abbocco>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Іспанія

Лекції в Мадридському університеті Карлоса III

INDUSTRIAS, ECONOMÍA Y MERCADOS
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ECONOMÍA

SUMMARY ON COMPETITION POLICY
17-182026

1996 - 1997-2016

Universidad Carlos III de Madrid
www.uc3m.es

Universidad Carlos III de Madrid
www.uc3m.es

UC3M
UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

INDUSTRIAS, ECONOMÍA Y MERCADOS
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ECONOMÍA

Objectives

The purpose of the course is to analyze the foundations and the latest developments in competition economics, both from a theoretical perspective and from the analysis of recent cases.

The course is divided into two parts: the first four sessions provide an overview of the theoretical foundations of the economics of competition with a special focus on the practical implementation.

The second part will be devoted to the analysis and discussion of recent competition cases by practitioners from competition authorities, with the aim of improving practical knowledge.

Dates, schedule, and venue for 2016 course

The course is divided in two parts. The first block will be held on Wednesday April 20th, 21st, 22nd and 23rd. The second block will focus on Wednesday May 4th, 5th and 6th. Classes will be held from 10:00 to 13:00 in the Conference Room of the Faculty of Economics at Madrid Carlos III.

The language will be taught in English.

Tuition fees

- Full Course: 2000€
- One first year: 400€
- One second year: 200€

Diploma

A diploma will be awarded by three faculties with complete frequency.

Board of Directors

- María Fernández Vela, Director of the Institute of Industries, Economics and Markets and Full Professor of Applied Economics at Universidad Carlos III de Madrid
- Juan Delgado, Director of Social Economic Policy

2016 SEMINARS ON COMPETITION POLICY
Coordinator: Juan Delgado
Universidad Carlos III de Madrid

Block 1:
April 20th, 21st, 22nd, 23rd 10:00-13:00
Instituto Universitario de Industrias, Economía y Mercados
Faculty of Economics
Madrid: Juan Delgado, Director of Social Economic Policy

Block 2:
May 4th
10:00-13:00
Instituto Universitario de Industrias, Economía y Mercados
Faculty of Economics
Madrid: Juan Delgado, Director of Social Economic Policy

Block 3:
May 5th
10:00-13:00
Instituto Universitario de Industrias, Economía y Mercados
Faculty of Economics
Madrid: Juan Delgado, Director of Social Economic Policy

Block 4:
May 6th
10:00-13:00
Instituto Universitario de Industrias, Economía y Mercados
Faculty of Economics
Madrid: Juan Delgado, Director of Social Economic Policy

INDUSTRIAS, ECONOMÍA Y MERCADOS
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE ECONOMÍA

Nombre: _____ Apellido: _____

Dirección: _____

País: _____ Fecha: _____

Diploma Number: _____

Completado: _____ Fecha: _____

Nombre facultad: _____

2016-1 2016-2 2016-3 2016-4



Co-funded by the European Union

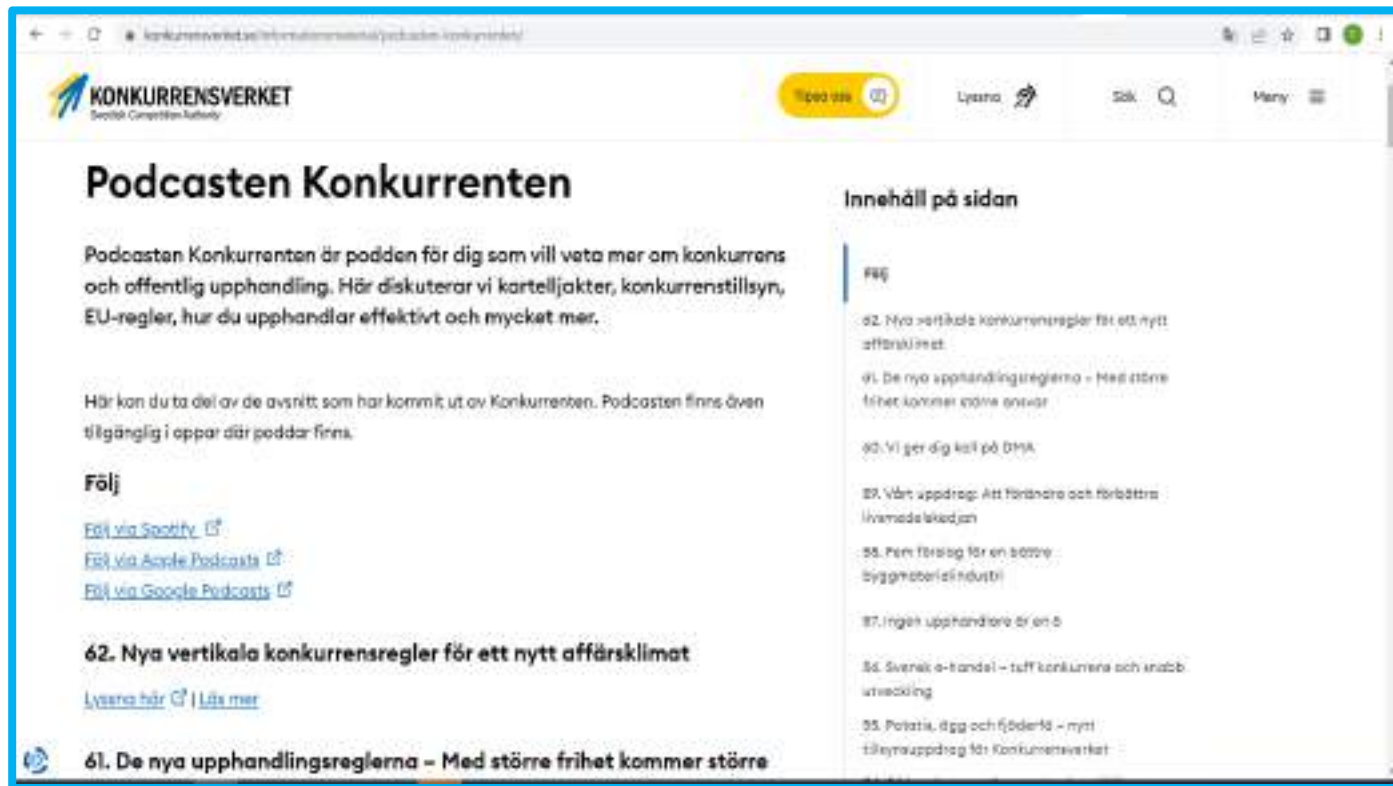
Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Швеція

Тематичні подкасти



<https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/podcasten-konkurrenten/>



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Швеція

Інформаційні
булетені

26 augusti 2021

Nyhetsbrev från Konkurrensverket

UPPHANDLING OCH KONKURRENS

| Avsluta din prenumeration på nyhetsbrevet |

Förslag om beredskapslagring av läkemedel bristfälligt utredda

Höga priser och sämre konkurrens på apotek- och läkemedelsmarknaden. Det kan bli konsekvensen av flera av de förslag som framförs i regeringens utredning om ökad beredskap mot sjukvården, konkurrensverket inlämnar även i sin del en del av detta beredskapsapotek.

Läs ytterligare



Foto: iStockphoto

Fem projekt får forskningsbidrag

Nyhetsbrevets uppgifter om automatiserade beställningssystem, hur covid-19en har påverkat kollektivtrafiken och en analys av branschen för läkemedel online. Det är några av de forskningsprojekt som är här beviljats forskningsbidrag av Konkurrensverket.

Läs pressmeddelandet



Foto: iStockphoto

Säkerhetsundersökning av



Foto: iStockphoto

Säkerhetsundersökning av



Foto: iStockphoto

22 april 2021

Nyhetsbrev från Konkurrensverket

UPPHANDLING OCH KONKURRENS

| Avsluta din prenumeration på nyhetsbrevet |

E-handel med läkemedel varierar stort i Norden

De nordiska konkurrensmyndigheterna har publicerat en gemensam rapport om nätapoteksmarknaden i Norden. Rapporten är en beskrivning av nuläget på marknaden för e-apotek i de nordiska länderna. E-handeln med läkemedel varierar stort mellan de nordiska länderna. Den är störst i Sverige och minst i Finland. Att regelverket för försäljning av läkemedel och etablering av apotek kraftigt skiljer sig är en viktig förklaring till varför e-handeln ser så olika ut.

Läs pressmeddelandet



Visste du att...

Vi har gett ut flera rapporter om läkemedel, bland annat rapporter om prismodeller och prispress på läkemedelsmarknaden (rapport 2017:2) och olika pris för samma läkemedel - en kartläggning av landstingens priser vid upphandlingar av revisionsläkemedel (rapport 2016:5). Läs mer om rapporterna här nedan.



Prismodeller och prispress på läkemedelsmarknaden



Olika pris för samma läkemedel - en kartläggning av landstingens priser vid upphandlingar av

<https://www.konkurrensverket.se/informationsmaterial/nyhetsbrev/>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Польща

соціальна акція «Перевірйай, читай, запитуй!»

Поради як не втрати гроші в
рекламній піраміді та не стати
жертвою шахраїв, що пропонують
зцілення

https://uokik.gov.pl/education_campaigns.php#faq4351



- Дуже уважно перевіряйте пропозиції, особливо пропозиції від невідомих осіб чи організацій.
- Ніколи не влітайте в швидкої, безпечної і високої прибутку без ризику!
- Не піддавайтеся тиску з метою негайного здійснення переказів, особливо на невідомі рахунки.
- Подивіться рекламу, яка з'являється під час користування соціальними - будь це платні послуги та запрошення друзів у бізнес-проєкти, які фактично є фінансовими пірамідами.
- Фінансові піраміди закам'юфлювані - нейтральні або дружелюбні на вигляд веб-сайти, які рекламують, наприклад, бізнес-підприємства, безоплатне онлайн-навчання, соціальні відпочивки.
- Надійний роздрібний продавець надає інформацію про свою компанію на веб-сайті - якщо її там немає, не довіряйте йому.
- Будьте обережні з пропозиціями поставачальників, які хочуть віддати вас і представити продукт або хитрощі.
- Будьте обережні, якщо вам дають із пропозицією магнітного, цілющого продукту чи приладу - ймовірно, це добре підготовлений шахрай, який прагне вас адолю вилучити.
- Читайте документи, які підписуєте.
- Дайте собі час, щоб прийняти рішення - якщо хтось спонукає вас прийняти це негайно, особливо така можливість більше не повториться, вона, ймовірно, хочуть вас обдурити.
- Запитайте своїх друзів або близьких про їх думку чи пораду.
- Якщо ви підозрюєте шахрайство, повідомте про це в поліцію.

Спільно дія - кращі результати

УОКІК розробив два ролики по 30 секунд для трансляції на телебаченні, радіо, в інтернеті та публікації звіт. 15 липня стартує акція на Польському телебаченні та Польському радіо - Проте Інформаційно-просвітницька та просвітницька діяльність є набагато ефективнішою у разі співпраці між багатьма зацікавленими сторонами одночасно.



Co-funded by the
European Union

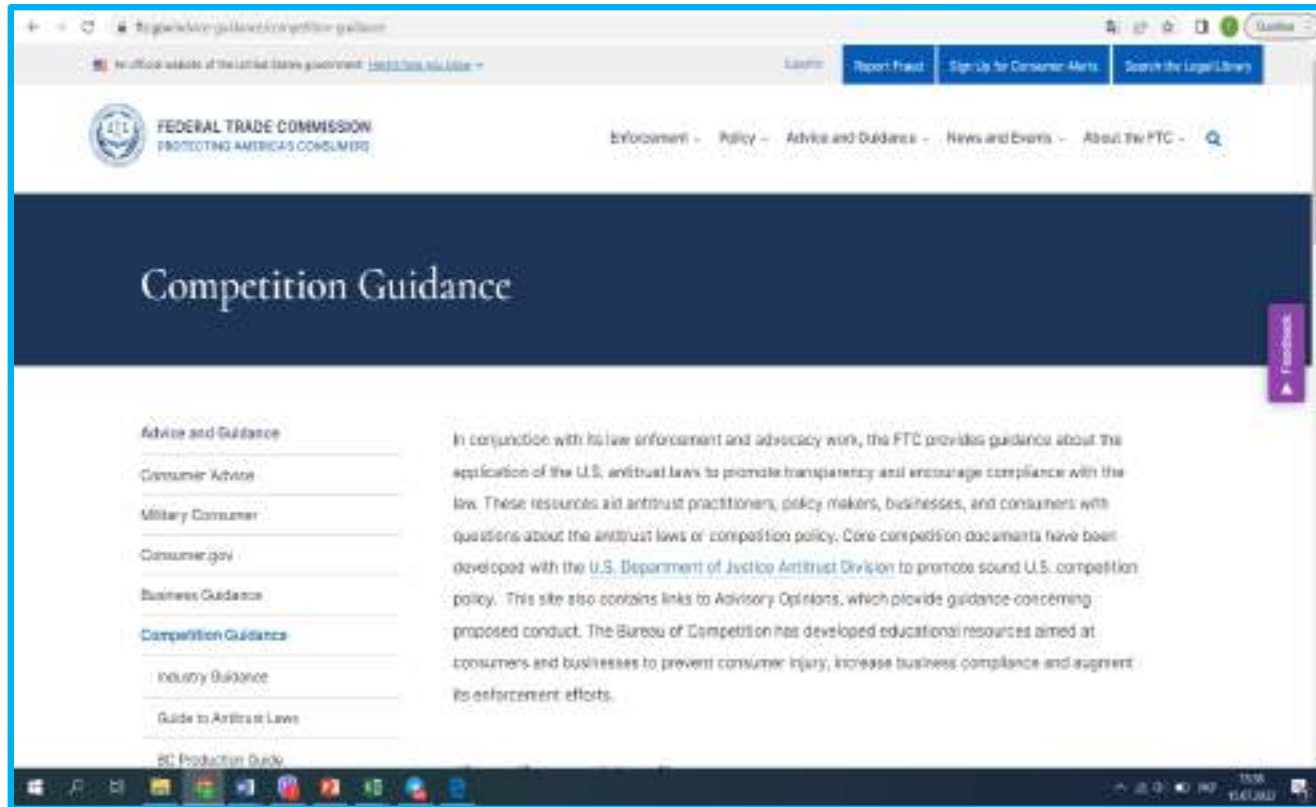
Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



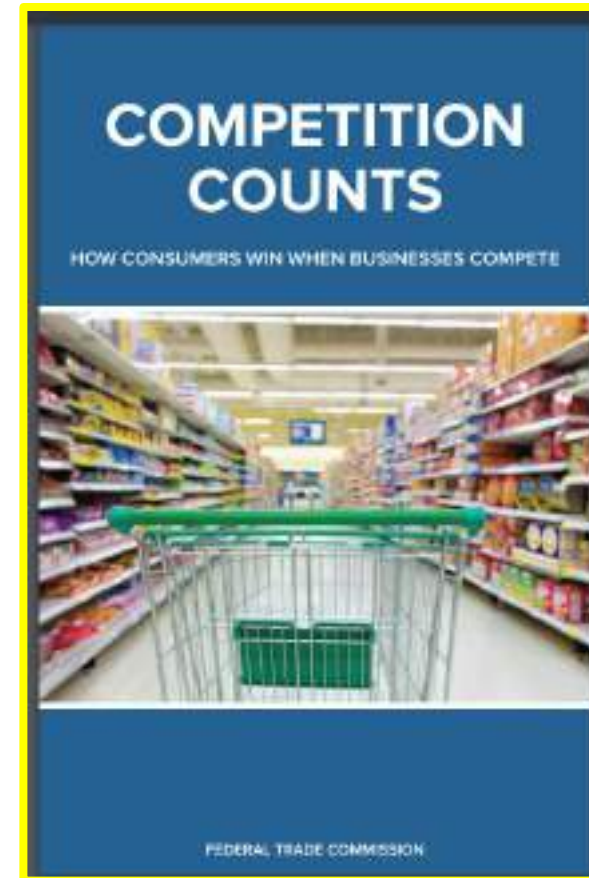


Сполучені штати Америки

Сайт FTC, розділ «Поради та вказівки»



<https://www.ftc.gov/advice-guidance/competition-guidance>



<https://www.ftc.gov/news-events/stay-connected>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Адвокатування конкуренції бізнес-середовищу

як бізнес сприймає та розуміє роль конкуренції на ринку*

«Правильне застосування правил конкуренції дозволить Групі підтримувати високий рівень репутації на ринку для реальних та потенційних конкурентів, для клієнтів»

«Конкуренція важлива не лише для захисту добробуту споживачів та стимулювання інновацій, а також це спосіб лишатися на висоті, розширювати кордони своїх можливостей»

«Основна мета проста: забезпечити щоб компанії могли вільно вести свій бізнес у справедливому та конкурентному середовищі»

«Постійне дотримання правил конкуренції є обов'язком керівництва і кожного працівника компанії»

*Дослідження ICN



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Тези, які можна доносити бізнесу в комунікації

Конкуренція дає стимул бути більш ефективним ніж конкуренти, впроваджувати інновації, знижувати затрати

Високий рівень конкуренції- можливість входження бізнесу на ринок

Бізнес виграє від високої культури конкуренції

Компанії, які не дотримуються законодавства, стикаються з ризиками

Конкуренція несе користь економіці, покращує розподіл ресурсів





Приклади навчальних матеріалів для бізнесу

Велика Британія

Довідники:

Конкуренційне право і ваш бізнес

Бухгалтери та аудитори

Директори компанії

Директори та менеджери проектів

Роздрібні торговці

Лікарні приватної практики

Торгові асоціації

Закупівлі державного сектору

The screenshot shows the GOV.UK website page for 'Competition law guidance'. The page title is 'Competition law guidance' and it is part of a 'Collection'. The text on the page reads: 'Find out how to comply with competition law, with essential information for all businesses and sector specific guides.' Below this, it states 'From: Competition and Markets Authority' and 'Published 18 November 2015'. There are two main sections: 'Contents' and 'Related content'. The 'Contents' section lists: 'Competition law and your business', 'Accountants and auditors', 'Company directors', 'Project directors and managers', 'Retailers', 'Private medical practitioners', 'Trade associations', and 'Public sector procurers'. The 'Related content' section lists: 'Bid-rigging: guidance for public sector procurers', 'Business cartels: case studies', 'Price fixing: guidance for online sellers', 'Medical practitioners: advice on competition law', and 'Disqualification: advice for company directors'.

<https://www.gov.uk/government/collections/competing-fairly-in-business-advice-for-small-businesses#competition-law-and-your-business>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Опитувальник на знання законодавства «Чи чесно конкурує ваш бізнес»

True or False

It can be illegal to attend a meeting with employees from other businesses where prices are discussed.



True False Don't Know

Correct!

A single meeting can be all it takes to get you in trouble.

Certain topics should not be discussed – especially anything that involves you telling others what prices you may charge or quote in the future.

next slide

True or False

As a customer, it's ok to tell suppliers the prices that other suppliers are quoting you.



True False Don't Know

Correct!

As a customer, you can tell a supplier what you are being quoted elsewhere. This helps ensure suppliers remain competitive when offering prices to their customers.

next slide

True or False

It's ok to agree with competitors not to sell below a minimum price to help protect your profit margins.



True False Don't Know

Correct!

Agreeing with a competitor what prices either or both of you will charge is illegal and can lead to serious penalties. This includes agreeing not to sell below a specific price.

next slide

<https://form.typeform.com/to/MQJ1s0?typeform-source=maxcma.typeform.com>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Довідник
«Конкурентне
право і ваш бізнес»

COMPETING FAIRLY IN BUSINESS AT-A-GLANCE GUIDE

Competition encourages businesses to improve and innovate, for the benefit of their customers. Competition law makes sure businesses are competing on a level playing field and are prohibited from acting unfairly.

THE THREE MOST DAMAGING BEHAVIOURS YOU NEED TO WATCH OUT FOR

- DIVIDING UP AND SHARING MARKETS**
Agreeing not to graze a customer's customer, or deciding which territories each business will 'own'. This can lead to less choice and prices that are higher. Victims will always be other businesses, and not customers or getting a better quality service as a result.
- BID-RIGGING AND DISCUSSING TENDERS**
Agreeing with other businesses how much you will bid to a tender and who will have the contract. This does not mean that they will get a good price, when it would have been better if the business had been genuinely competing. In public contracts, for goods and services, this can mean a waste of tax payer's money.
- PRICE-FIXING**
Agreeing with competitors what price you will charge to avoid having to compete with each other. This can mean higher prices and customers who will always be other businesses, not you. It can mean a waste of tax payer's money.

OTHER THINGS TO WATCH OUT FOR

- Businesses sharing their customer information.
- Businesses sharing their confidential information.

WHY IT MATTERS

Doing any of the activities listed here can lead to serious consequences for businesses and individuals.

Businesses can face big fines and individuals can face criminal charges and go to jail.

HOW TO REPORT ILLEGAL ACTIVITY

For the **whistle-blowing** team, call the Competition and Markets Authority on **0800 144 144** to report this. A letter will be sent to you if you need it. If you have information about a business that is breaking the law, call **0800 144 144**.

<https://cutt.ly/YLOk06Z>

GOV.UK

Home > Competition and markets > Competing fairly in business > at-a-glance guide to competition law

CMA
Competition & Markets Authority

Guidance
How to comply with competition law
Published 16 November 2015

Contents

- Cartels
- Abuse of a dominant position
- Other anti-competitive conduct (not cartels)
- Price discrimination
- What happens if I break a law?
- What do I do if you think competition law has been broken?

Cartels

All businesses must comply with competition law and there can be serious consequences for businesses and individuals, including directors, for non-compliance.

Competition encourages businesses to improve and innovate, for the benefit of their customers.

Competition law makes sure businesses are competing with one another and are protected from obstructing unfairly.

This guidance provides a basic overview of the law and outlines the steps you can take to comply. It also provides details on what to do if you think your business or a competitor is breaking competition law.

Cartels include agreements to:

<https://cutt.ly/9LAmeqi>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Довідник «Директори компаній»

Поради:

- бути в курсі діяльності компанії щоб якнайшвидше помітити та припинити будь-які незаконні дії;
- у випадку підозри на незаконну підприємницьку діяльність - провести розслідування;
- припинити антиконкурентні дії, звернутися за незалежними юридичними порадами;
- ознайомитись з ризиками законодавства про конкуренцію

The screenshot shows the CMA (Competition & Markets Authority) website. The page title is "Guidance: Avoiding disqualification: advice for company directors" and it is dated "Updated 24 January 2017". The content includes sections on why directors should help companies avoid breaking competition law, what action they need to take, and a section to test their company's compliance with competition law.

Why should directors help companies avoid breaking competition law?

Company directors have a special responsibility to be well informed about their company's practices and ensure they comply with the law.

If caught breaking competition law, directors can be disqualified from acting as a director of a company or carrying out other specified roles in relation to a company for up to 15 years.

Knowing about illegal practices without taking steps to stop them could be grounds for disqualification as a director.

If a company breaks competition law and the director did not know about it but wasn't diligent and should have known, this may also be a ground for disqualification.

What action do company directors need to take?

You must ensure you are sufficiently abreast of your company's affairs to spot and stop any illegal practices as soon as you can.

If you suspect illegal business practices you should investigate.

If you become aware of any competition law breaches you should take immediate steps to stop them and seek independent legal advice.

Useful examples: familiarise yourself with competition law rules and consider advice to staff - the CMA has published a range of short and simple guides and a risk guide to help.

Test your company's compliance with competition law, here are some questions to ask:

- What are your most important compliance risks?

<https://cutt.ly/bLAYc4T>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Інструкції Закону про конкуренцію 98: розслідування та процедури СМА

Розслідування – процедури та етапи, порядок розрахунку штрафу, схема відшкодування шкоди за порушення

Застосування - підходи до оцінки дій домінуючих компаній, обставини за яких угоди можуть вважатися антиконкурентними, методика визначення ринку

Заява про поблажливість (картелі)

The screenshot shows the GOV.UK website page for 'Competition Act 98 guidance: CMA investigations and procedures'. The page includes a collection title, a brief description of the guidance, the issuing authority (Competition and Markets Authority), and a list of related content. The 'Related content' section lists several documents, including 'CMA's new guidance on procedures for Competition Act 1998 cases', 'How to report a suspected cartel or other competition law breach', and 'How the CMA handles information and confidential business information'.



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Справи Управління з питань конкуренції та ринків:

- заяви про злиття;
- розслідування злиттів;
- розслідування антиконкурентних практик;
- дослідження ринку;
- зловживання

GOV.UK

Home > Details

Competition and Markets Authority cases

From [Competition and Markets Authority](#)

3,216 cases

Search:

Case type: CARs and civil penalties Competition disqualification Criminal offences Information and advice to

Case state: Closed

Market sector: Other

Outcome: Other

Case ID: Other

Circle K / Au-Rel merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Food manufacturing - Opened: 4 February 2022

Dye & Curran (UK) Limited / TM Group (UK) Limited merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Distribution and services industries - Opened: 15 September 2021

DNC / Microsoft merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Transport

Woolie / Sainsbury merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Distribution and services industries - Opened: 5 February 2022

WTP Partners Limited / Goodard Hutton Limited merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Distribution and services industries - Opened: 16 November 2021

Movistar / BTCCSE's merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Media and advertising - Opened: 22 May 2022

Expected anti-competitive behaviour relating to the purchase of freelance services in the production and broadcasting of sports content
Case type: CARs and civil penalties - Case state: Open - Market sector: Communications - Opened: 12 July 2022

London Stock Exchange Group PLC / Quantile Group Limited merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Financial services - Opened: 3 March 2022

AE Holding S.r.l. / WebBIL Inc merger inquiry
Case type: Mergers - Case state: Open - Market sector: Food manufacturing - Opened: 10 March 2022



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Велика Британія

Дослідження щодо розуміння бізнесом конкурентного законодавства

Деякі висновки:

- низьке розуміння того, які дії є антиконкурентними
- компаніям недостатньо відомо про покарання за порушення
- великі компанії краще поінформовані про конкурентне законодавство
- 6% підприємств проводили тренінги з конкурентного права



IFF Research

Report

UK businesses' understanding of Competition Law

Prepared for CMA
By IFF Research

28 March 2015



<https://cutt.ly/0LA7fZz>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



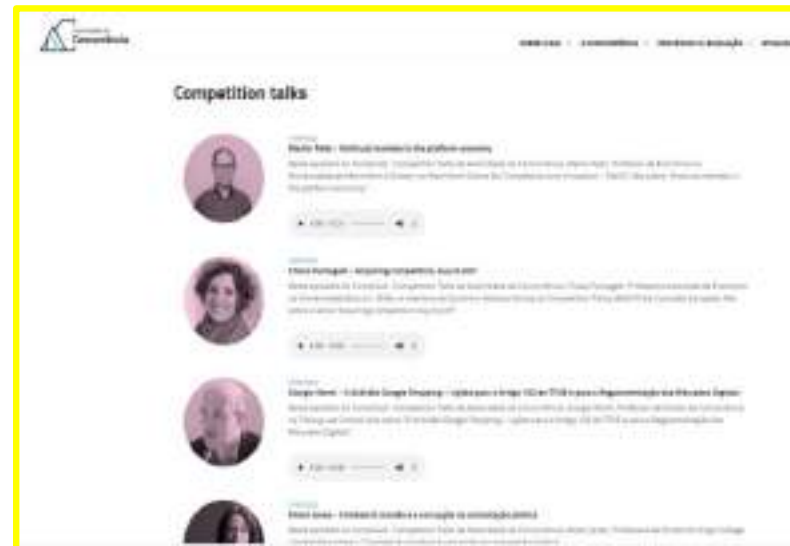


Португалія

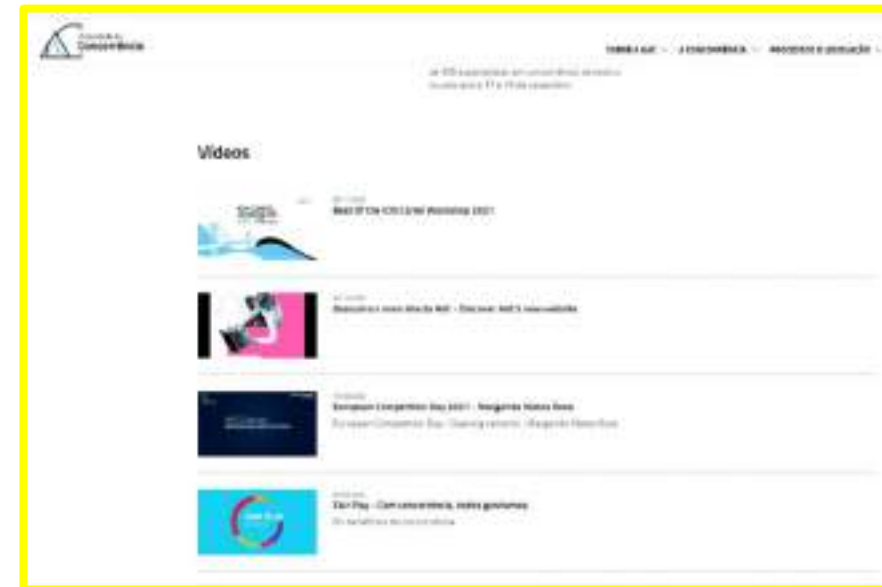
тематичні подкасти



аудіозаписи з економістами, професорами



відео записи семінарів



<https://www.concorrencia.pt/pt/adc-multimedia>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ

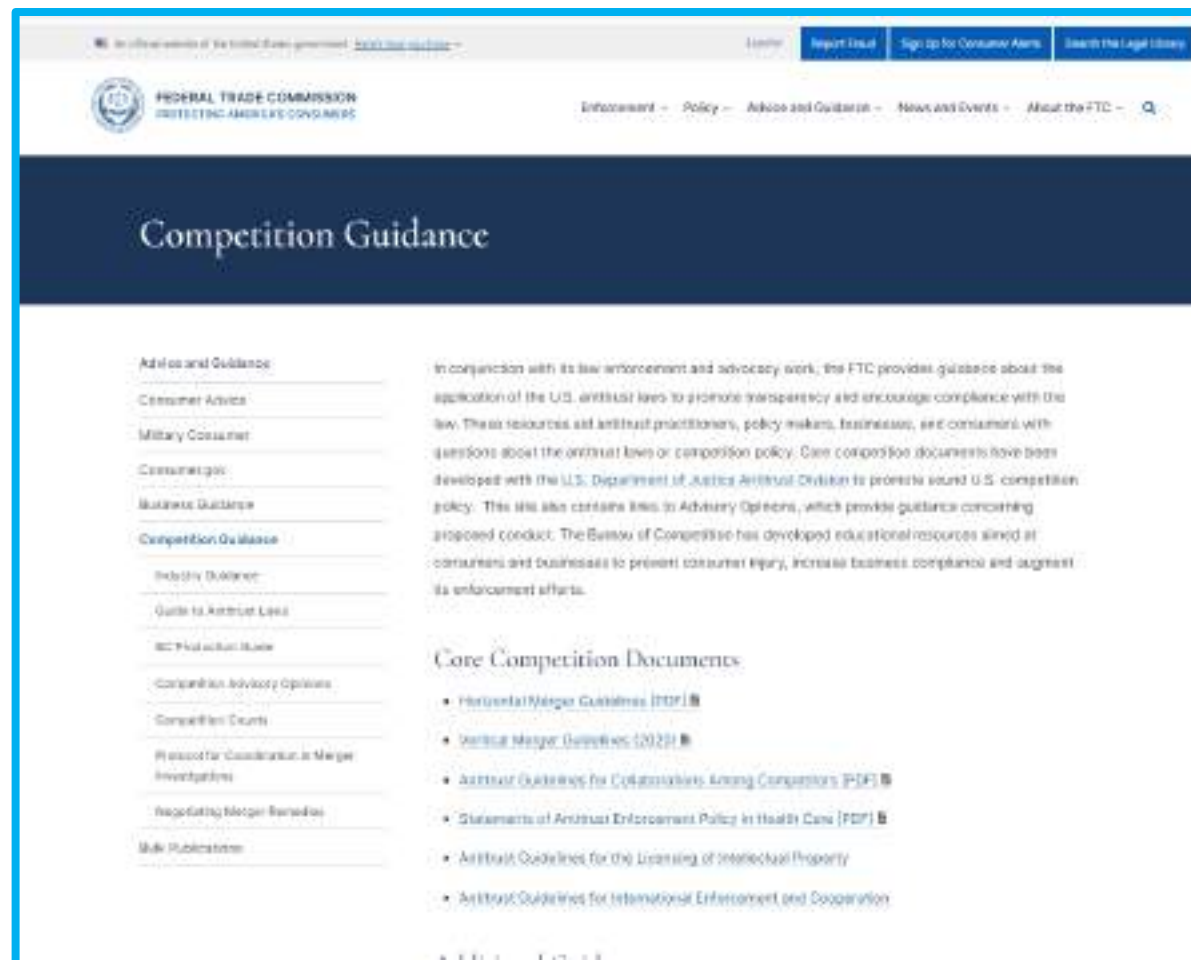




Сполучені штати Америки

Сайт FTC, розділ «Поради та вказівки»:

- рекомендації щодо горизонтальних та вертикальних злиттів;
- антимонопольні рекомендації щодо інтелектуальної власності;
- рекомендації щодо співпраці між конкурентами



<https://www.ftc.gov/advice-guidance/competition-guidance>



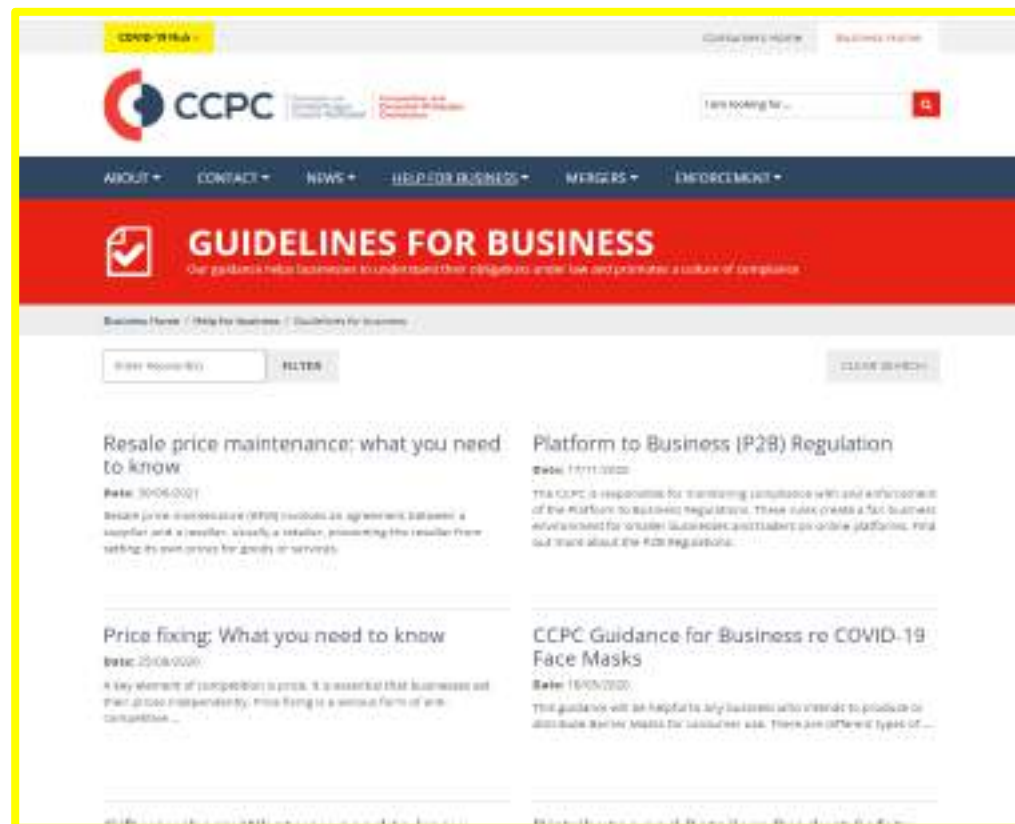
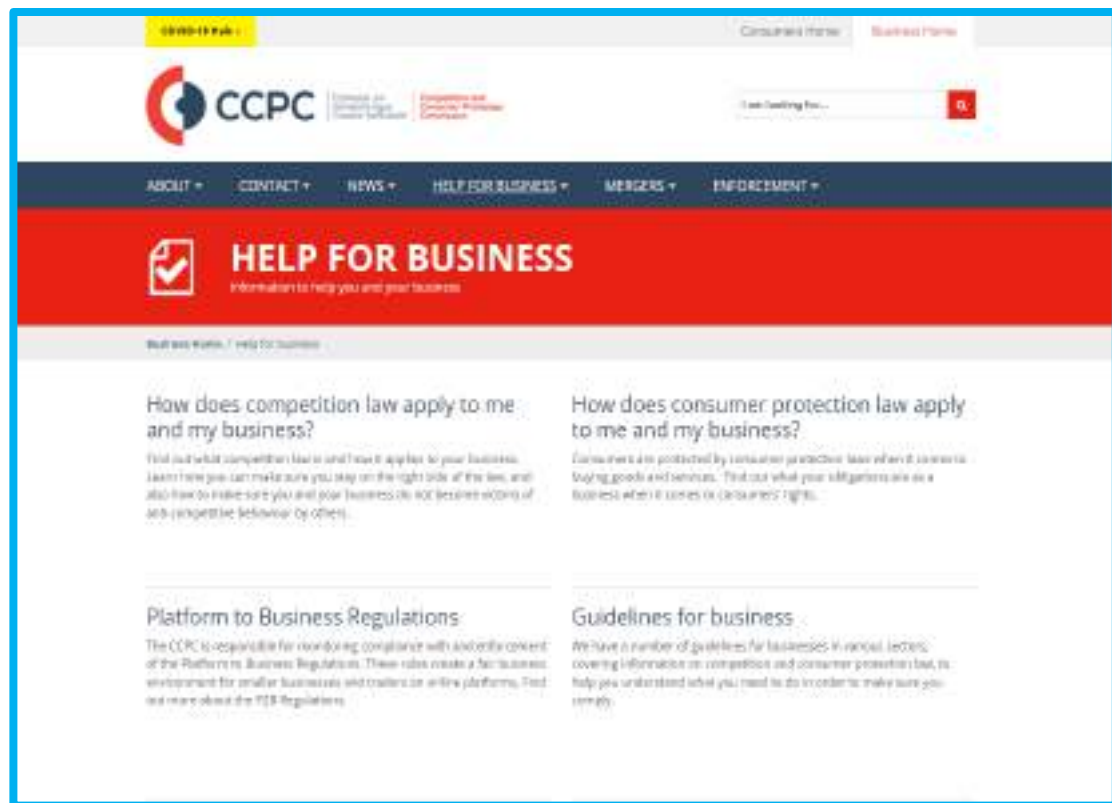
Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Ірландія



<https://www.ccpic.ie/business/help-for-business/>



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Україна

Антимонопольний комітет України
Офіційний вебпортал

Українська версія мови Антимонопольного комітету України

Про нас | Напрям | Законодавство | Громадсьості | Пресцентр | Звернутися до АМКУ

Українська версія мови Антимонопольного комітету України

Узагальнена практика Колегії АМКУ: типові причини оскарження закупівель

Опубліковано 27 жовтня 2019 року о 12:15

ОПРАКОН.ІН | ПУБЛІКАЦІЇ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ | АНТИМОНОПОЛЬНИЙ КОМІТЕТ УКРАЇНИ

Постійно діючи адміністративна колегія АМКУ проаналізувала найбільш поширені порушення законодавства учасників торгів, які призводять до збільшення кількості скарг, "загальованих" процедур закупівель та їх вартості.

Для уникнення таких обставин Колегія відготувала узагальнену практику типових причин оскарження публічних закупівель.

Дати документи до складу документації, ніж стосується порушення	Ді, як приклад, до повноти оскарження		Практика Колегії та складу практики
	Заневаж	Учасники/Переможця	
1	2	3	4
1. Запасні резерви			
Склад тендерних документів	Встановлення зазначення у тендерних документах зазначити додатковий/і спеціалізовані/і не передбачені законодавством умови	Недотримання умов тендерних документів, зокладом, зокладом, на ч. до зони, невиконання, невиконання, диспропорційна ціна	18279-р/м-19 18-2019-08-23-000409-9 18025-р/м-19 18-2019-02-28-003304-9 1802-р/м-19 18-2019-04-30-000600-9

<https://cutt.ly/4LFSBTN>



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Кейс-стаді

«Вибір оптимального інструменту адвокатування конкуренції»

Захід – реформування антимонопольного законодавства

Основні пропоновані зміни:

- Підсилення слідчих повноважень АМКУ
- Вдосконалення процедури пом'якшення відповідальності
- Впровадження солідарної та субсидіарної відповідальності щодо сплати штрафу
- Закріплення строків розгляду справ про порушення
- Зменшення суми відшкодування шкоди, завданої порушенням, з подвійного до одинарного розміру
- Впровадження інституту пріоритезації розгляду справ

Запропонувати:

1. Суб'єкти та заходи адвокатування
2. Органи та організації залучені до адвокатування
3. Чи потрібен зворотній зв'язок та в якій формі





Повоєнні виклики конкурентного права: шлях до членства у ЄС



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





1. Процедура вступу у контексті гармонізації конкурентного права
2. Досвід країн східної Європи та балканських країн
3. Успіхи та недоліки із виконання Угоди про Асоціацію
4. Очікувані напрями гармонізації у ході переговорів про приєднання





23 червня 2022



Регулярні звіти ЄК





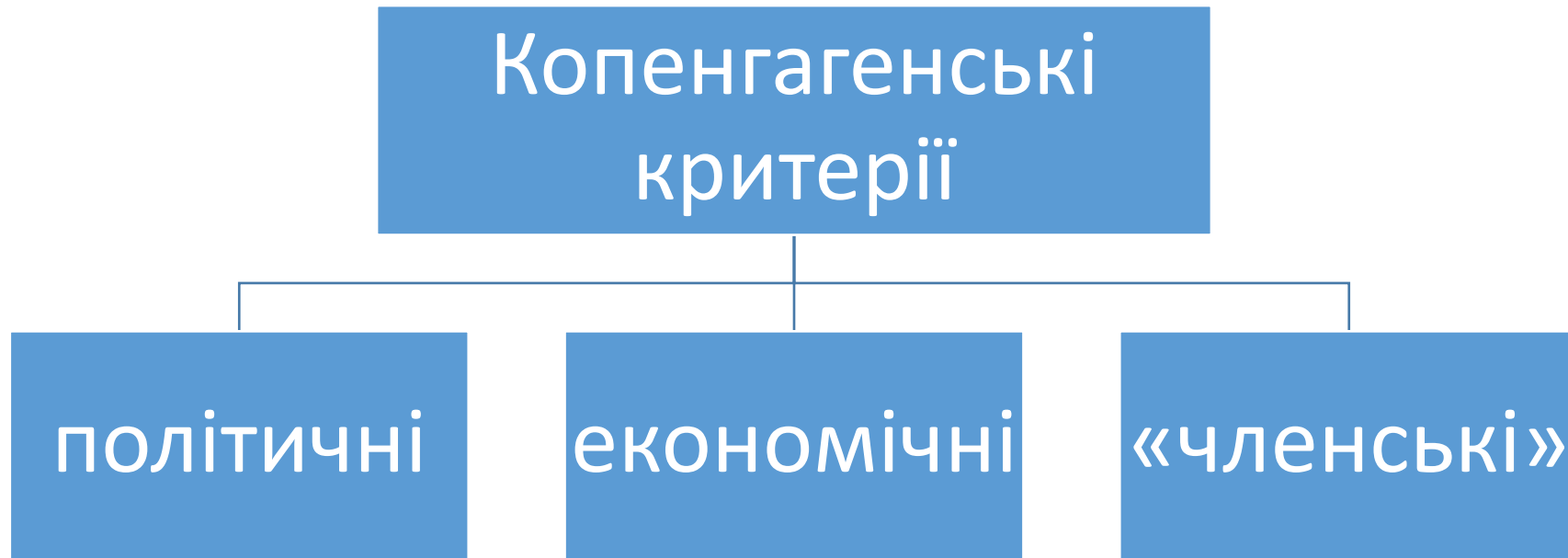
«Висування умов» як принцип процесу приєднання

Процес «європеїзації»

“Conditionality is a bargaining strategy of reinforcement by reward, under which the EU provides external incentives for a target government to comply with its conditions”

(F. Schimmelfennig, U. Sedelmeier, “Governance by Conditionality: EU Rule Transfer to the Candidate Countries of Central and Eastern Europe” (2004) *Journal of European Public Policy* 670)





+ Біла книга ЄК щодо підготовки асоційованих країн Центральної та Східної Європи до інтеграції у внутрішній ринок Союзу (1995)

White Paper on the Preparation of the associated countries of Central and Eastern Europe for integration into the Internal Market of the Union (1995)





Біла книга ЄК щодо підготовки асоційованих країн Центральної та Східної Європи до інтеграції у внутрішній ринок Союзу (1995)

Щодо конкуренції:

1. Обґрунтування необхідності гармонізації правил конкуренції
(встановлення «єдиних правил гри»)
2. Акцент на
 - недопущенні обмежень конкуренції
 - ефективному контролі над злиттями та поглинаннями
 - Моніторингу державної допомоги
 - Контролі за державними монополіями





Європейські угоди між ЄС та з країнами Східної Європи
Положення щодо правил конкуренції:

Europe Agreements with Poland & Hungary (1991)

7. Competition rules

Rules concerning :

- . agreements between undertaking with a view to restrict or distort competition
- . abuse of dominant position
- . public aid

similar to the Rome Treaty rules.

3.5 by end 1994

- introduction in P/H of competition rules;
- defining position of public undertakings and undertakings with special or exclusive rights.





Europe Agreement establishing an association between the European Economic Communities and their Member States, of the one part, and **Romania**, of the other part (1993)

CHAPTER II Competition and other economic provisions

Зобов'язання щодо недопущення негативного впливу на торгівлю між сторонами

Article 70

The approximation of laws shall extend to the following areas in particular: customs law, company law, banking law, company accounts and taxes, intellectual property, protection of workers at the workplace, social security, financial services, **rules on competition**, protection of health and life of humans, animals and plants, consumer protection, indirect taxation, technical rules and standards, nuclear law and regulation, transport and the environment.





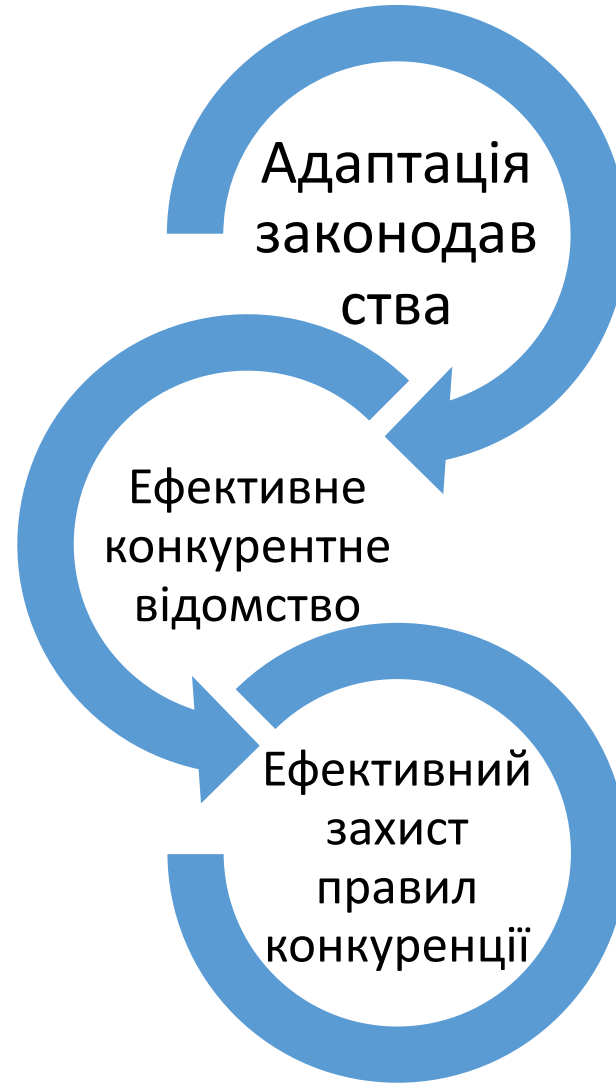
the entire acquis communautaire must be accepted as binding

Case C-259/95, Parliament v. Council



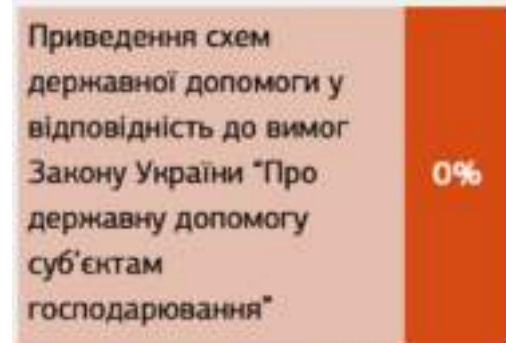
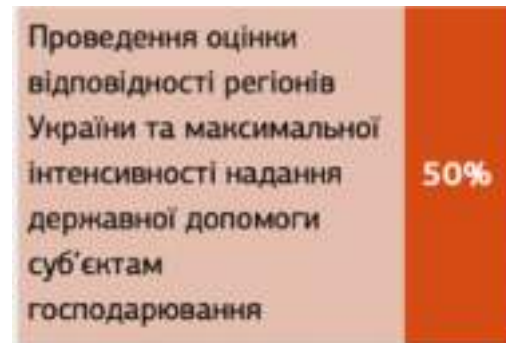
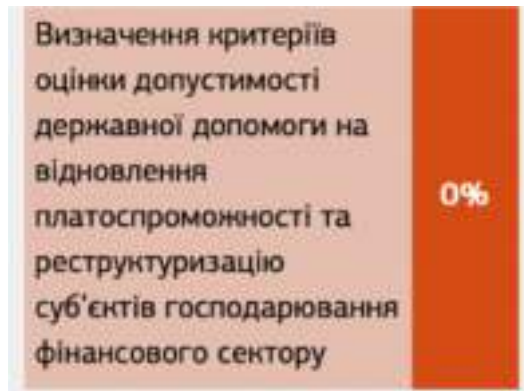


Переговори щодо вступу Глава 8 Правила конкуренції





Угода про Асоціацію Україна-ЄС



З/П №5648





Очікувані зобов'язання у процесі переговорів про приєднання

1. Визначення обсягу необхідної гармонізації
2. Посилення інституційної спроможності АМКУ у застосуванні конкурентних правил ЄС
3. Адвокатування європейських правил конкуренції





Посилення інституційної спроможності АМКУ у застосуванні конкурентних правил ЄС

1. Регламент 1/2003 визначає лише функції національних конкурентних відомств, не інституційну структуру
2. Є вимоги щодо незалежності (case 53/93 Syfait)
3. Підконтрольність та підзвітність конкурентного відомства





Розвиток конкуренції в умовах цифровізації



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Цифровізація економічних відносин. Виклики для конкуренції

1. виклики для вертикальної конкуренції;
2. виклики ринкової детермінації;
3. виклики проконкурентного управління даними;
4. інші виклики.

Чому ринкова влада гейткіперів невидима поточному конкурентному праву?





Відповідь Європейської Комісії

1. Digital markets act – Акт про цифрові ринки
2. Digital services act – Акт про цифрові послуги





Акт про цифрові ринки

Регулювання *ex ante* – перелік зобовязань для гейткіперів

Кількісні та якісні критерії визначення гейткіпера

Широкі повноваження Європейської Комісії

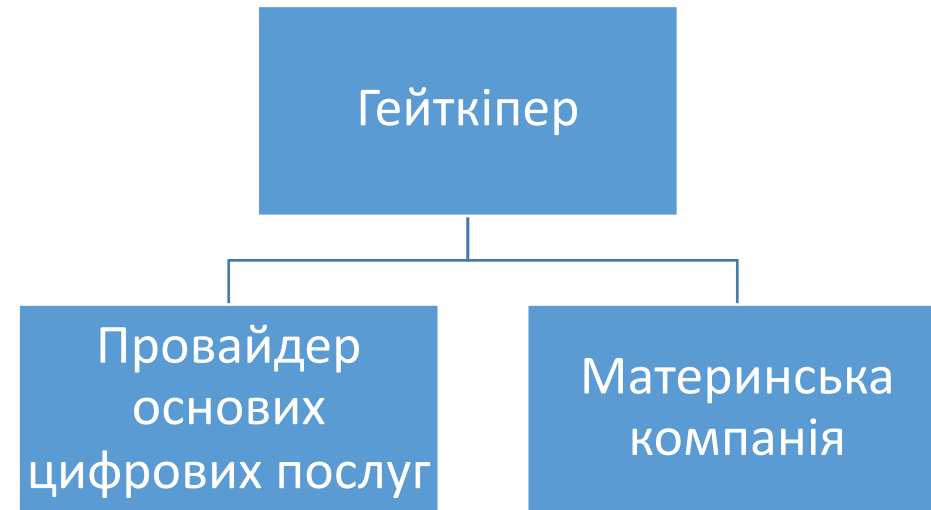




Які онлайн-платформи підпадатимуть під регулювання DMA?

undertaking providing core platform services

an entity engaged in an economic activity, regardless of its legal status and the way in which it is financed, including all linked enterprises or connected undertakings that form a group through the direct or indirect control of an enterprise or undertaking by another



Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Основні послуги платформи включають:

онлайн-посередницькі послуги.

пошукові системи онлайн.

послуги соціальних мереж онлайн.

послуги платформи обміну відео.

послуги міжособистісного зв'язку, незалежні від номера. операційні системи.

веб-браузери.

віртуальні помічники.

послуги хмарних обчислень.

послуги онлайн-реклами, включаючи рекламні посередницькі послуги.





Обмеження для гейткіперів

- 1) **обробляти та використовувати персональні дані.** Гейткіпери не зможуть покладатися на згоду користувача для агрегування, об'єднання та перехресного використання користувачів даних, а також авторизувати користувачів в інших службах, які пропонує гейткіпер, з метою об'єднання таких даних. Гейткіпери зможуть покладатися лише на згоду користувача (стандарту GDPR) щодо обробки даних у рекламних цілях.
- 2) **визначати рейтинг власних і сторонніх пропозицій.** Гейткіпери повинні застосовувати прозорі, справедливі та недискримінаційні умови до рейтингу (включно з відображенням, рейтингом, посиланнями чи голосовими результатами) і гарантувати, що їхні власні продукти та послуги не будуть сприятливішими, ніж подібні сторонні пропозиції.





- 1) **домовлятися про певні умови з бізнес-користувачами.** Наприклад, бізнес-користувачі повинні мати право (i) домовитися про інші/вигідніші умови з іншими компаніями; (ii) спілкуватися та укладати контракти безпосередньо з кінцевими користувачами; (iii) легко розірвати свої контракти з гейткіперами; та дані доступу, створені під час використання ними платформ гейткіперів.
- 2) **накладати певні обмеження (доступ та інші) на кінцевих користувачів.** Наприклад, кінцеві користувачі повинні мати можливість легко (i) змінювати будь-які попередньо встановлені налаштування та параметри за замовчуванням, (ii) перемикатися між різними службами та підписуватися на них, (iii) отримувати доступ до своїх даних і переносити їх.





СТАЛИЙ РОЗВИТОК VS КОНКУРЕНЦІЯ

Ганна ДУГІНЕЦЬ
координатор проекту



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



<https://www.un.org/development/desa/dspd/2030agenda-sdgs.html>

https://policy.trade.ec.europa.eu/development-and-sustainability/sustainable-development/sustainable-development-eu-trade-agreements_en#tsd-review-2021



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Сталий розвиток це розвиток, який відповідає потребам сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти власні потреби.



Сталий розвиток включає захист майбутнього економічного зростання та майбутнього розвитку.

Досягнення сталого розвитку вимагає

- Збереження екологічних ресурсів і більш широке використання відновлюваних ресурсів.
- Заохочення до використання екологічно безпечних технологій для цілей розвитку, тобто зосередження на зменшенні всіх видів забруднення, пов'язаних з господарською діяльністю.
- Формулювання та реалізація політичних рамок для безпеки людей і людської справедливості, включаючи екологічну та економічну безпеку.



Сталий розвиток 1.0

фокусується на захисті навколишнього середовища для зменшення забруднення та відходів, заохочуючи його збереження.

Сталий розвиток 2.0

зосереджується на кліматичних діях за допомогою планів цих дій, які починаються з порівняння поточного вуглецевого сліду з бажаним вуглецевим слідом, а потім переходять до формулювання набору дій, які розроблені, щоб змінити поточний вуглецевий слід на бажаний слід.

Сталий розвиток 3.0

фокусується на Сталому Економічному Розвитку, який визнає, що зелений ринок розвивається. Політика та програми сталого економічного розвитку спеціально розроблені для того, щоб керувати ринком загалом та окремими бізнесами екологічних/чистих технологій, сталими забудовами нерухомості та екологічними інвестиціями зокрема.



The European Green Deal



- скорочення викидів парникових газів (ПГ) мінімум на 55% до 2030 року порівняно з рівнем 1990 року;
- частка відновлюваної енергії має становити понад 32%;
- підвищення енергоефективності щонайменше на 32,5%.

https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





European Commission's new recovery instrument



Source: European Commission



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





Європейська комісія та Верховний представник ЄС запропонували ініціативу **the Global Gateway** нову європейську стратегію для розвитку розумних, чистих і безпечних зв'язків у цифровому, енергетичному та транспортному секторах, а також для зміцнення систем охорони здоров'я, освіти та досліджень у всьому світі.

Global Gateway partnerships will be based on 6 principles:


democratic values and high standards


good governance and transparency


equal partnerships


security focused


green and clean


catalysing private sector investment

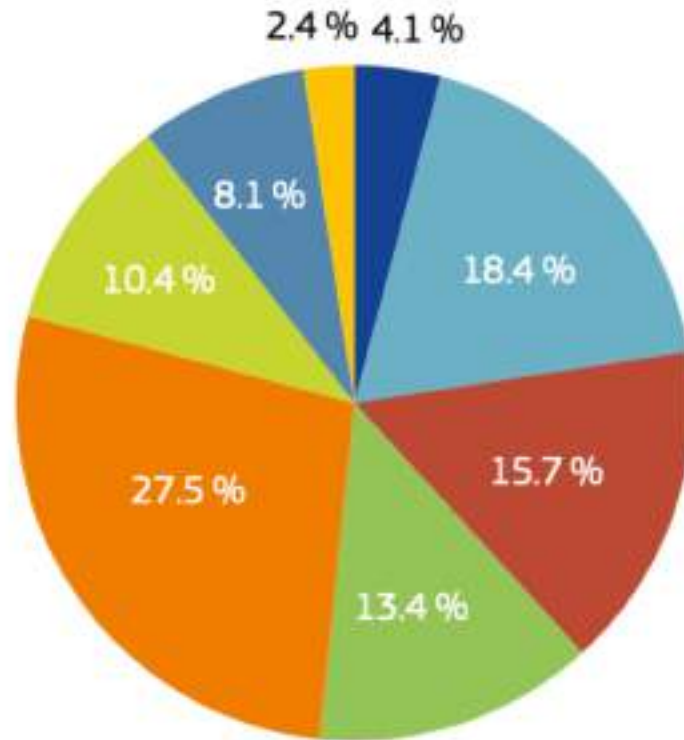


Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Світове виробництво енергії за регіонами

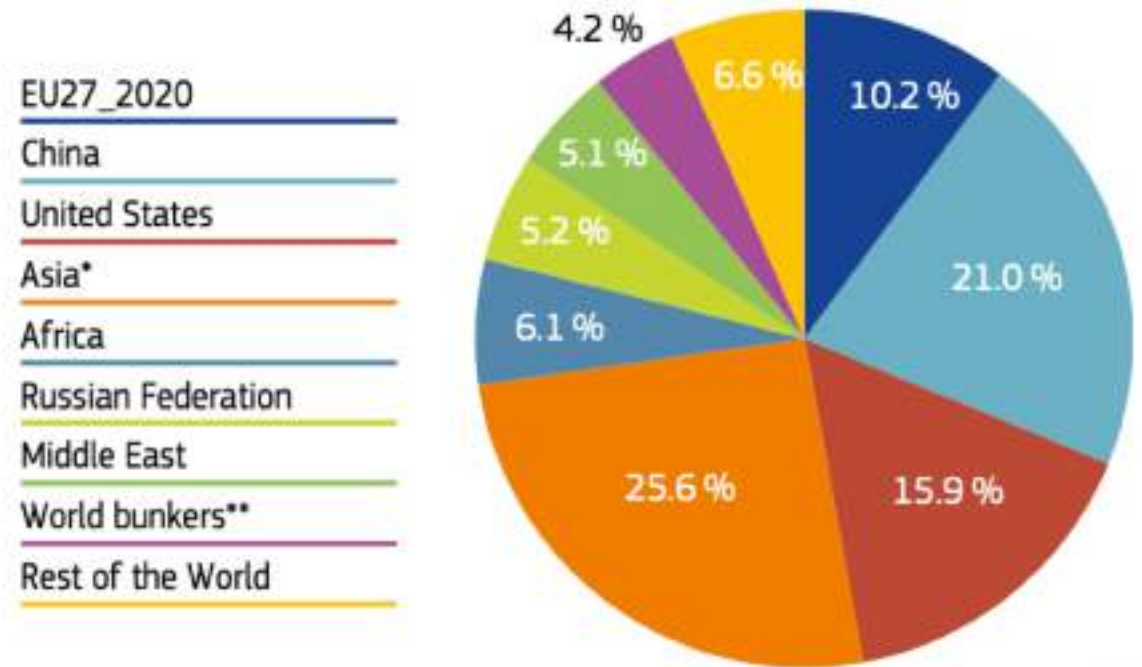


- EU27_2020
- China
- United States
- Middle East
- Asia*
- Russian Federation
- Africa
- Rest of the World

* non OECD and OECD Asia, excluding China

Source: Eurostat, April 2021

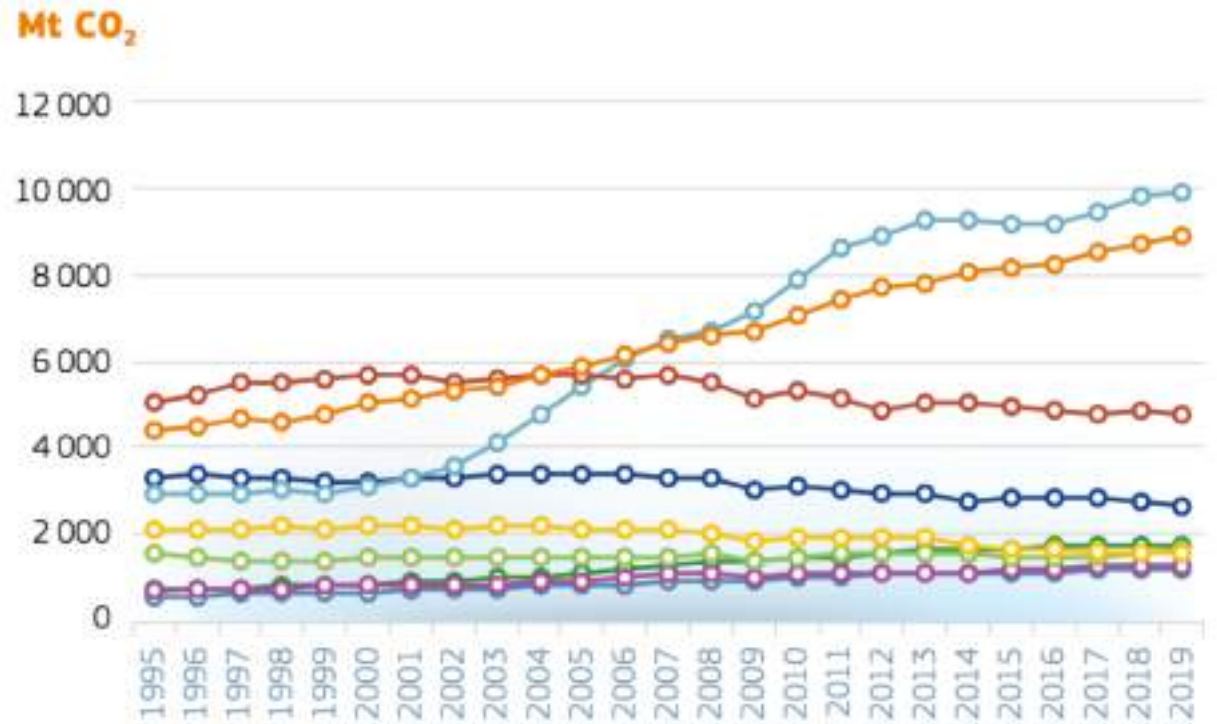
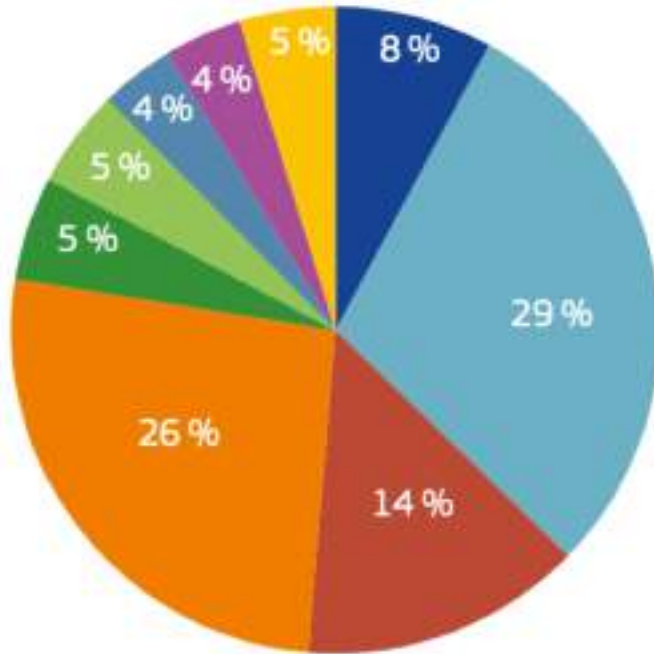
Світове кінцеве споживання за регіонами



- EU27_2020
- China
- United States
- Asia*
- Africa
- Russian Federation
- Middle East
- World bunkers**
- Rest of the World

** International aviation and international navigation

Світові викиди CO₂ за регіонами



* non OECD and OECD Asia, excluding China

** International aviation and international navigation

Source: Eurostat, April 2021

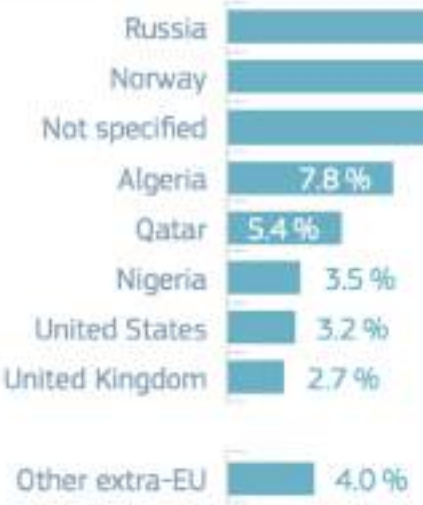


Co-funded by the European Union

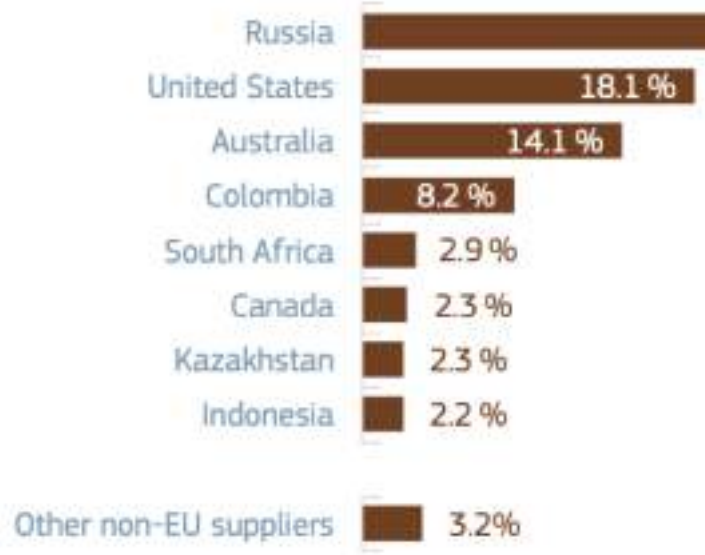
Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



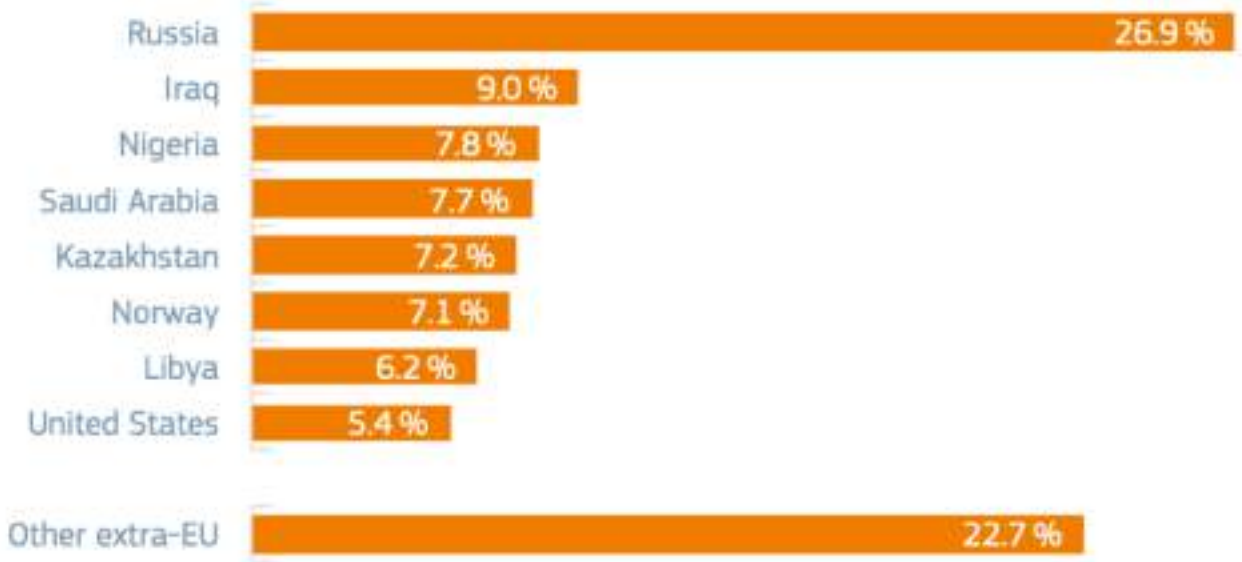
EU27_2020 ІМПОРТ



Природного газу



Кам'яного вугілля



Сирої нафти

Source: Eurostat, April 2021



Co-funded by the European Union



ЗАЛЕЖНІСТЬ ЄС ВІД ІМПОРТУ ОРГАНІЧНИХ ЕНЕРГОНОСІВ

Рік	Залежність від імпорту, %			
	Тверде паливо	Нафта та нафтопродукти	Природний газ	У середньому
1990	19,9	80	45,5	44,2
2000	30,6	75,7	48,8	46,7
2010	39,5	84,5	62,2	52,6
2012	42,2	86,5	65,8	53,3
2013	44,1	87,4	65,2	53,1
2014	45,6	87,4	67,2	53,4
2015	42	88,6	66	53
2020	50	86	75	62
2030	66	88	81	67

Джерело: Евростат, МЕА



Корисні джерела

Оцінка впливу на довкілля: впровадження природоохоронних практик та кліматичної політики ЄС : навч. посіб. / уклад.: О. С. Мельник, В. Г. Скляр, І. М. Коваленко, І. В. Васькіна, М. Ю. Шерстюк. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2021. – 166 с. https://aprei.com.ua/wp-content/uploads/2021/11/Melnyk-O.S.-Oczinka-vplyvu-na-dovkillya_fragment.pdf

The Europe Sustainable Development Report 2021

<https://s3.amazonaws.com/sustainabledevelopment.report/2021/Europe+Sustainable+Development+Report+2021.pdf>

EUROPE WASTE-TO-ENERGY MARKET - GROWTH, TRENDS, COVID-19 IMPACT, AND FORECAST (2022 - 2027) <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-waste-to-energy-market-industry>

Огляд політики у рамках стратегії European Green Deal пакета законодавчих ініціатив ЄС «Fit for 55» <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2022/02/Green-Deal-Policy.pdf>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 АЕРС
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ В УКРАЇНІ НА ШЛЯХУ ДО ВСТУПУ В ЄС

Ганна ДУГІНЕЦЬ
координатор проекту



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





ПОЛІТИКА ЄС ЩОДО КОНКУРЕНЦІЇ ҐРУНТУЄТЬСЯ НА П'ЯТИ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПАХ:

- заборонені узгоджені дії, угоди й об'єднання між підприємствами, що можуть негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами, завадити конкуренції в межах спільного ринку, обмежити чи спотворити її;
- заборонено користуватися перевагами панівного становища на ринку, коли це може негативно вплинути на торгівлю між країнами-членами;
- здійснюється контроль за державною допомогою в країнах- членах у будь-якій формі, що загрожує вільній конкуренції, бо дає переваги окремим підприємствам чи виробництву окремих товарів;
- плани злиття підприємств оцінюються з позиції потенційних наслідків для конкуренції на ринку ЄС і можуть стати забороненими;
- відбувається лібералізація деяких секторів, у яких донині панувала монополія певних державних чи приватних підприємств (наприклад, телекомунікації, транспорт чи енергетика).



THE NEW MULTIANNUAL FINANCIAL FRAMEWORK 2021 - 2027 A BUDGET FOR A UNION THAT PROTECTS, EMPOWERS AND DEFENDS

In billion euro, current prices

I. SINGLE MARKET, INNOVATION AND DIGITAL €187.4

- 1 Research and Innovation
- 2 European Strategic Investments
- 3 Single Market
- 4 Space

II. COHESION AND VALUES €442.4

- 5 Regional Development and Cohesion
- 6 Economic and Monetary Union
- 7 Investing in People, Social Cohesion and Values

III. NATURAL RESOURCES AND ENVIRONMENT €378.9

- 8 Agriculture and Maritime Policy
- 9 Environment and Climate Action

IV. MIGRATION AND BORDER MANAGEMENT €34.9

- 10 Migration
- 11 Border Management

V. SECURITY AND DEFENCE €27.5

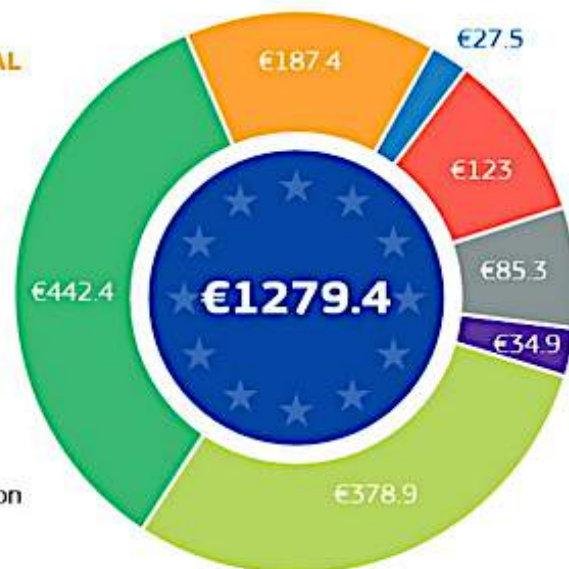
- 12 Security
- 13 Defence
- 14 Crisis Response

VI. NEIGHBOURHOOD AND THE WORLD €123

- 15 External Action
- 16 Pre-Accession Assistance

VII. EUROPEAN PUBLIC ADMINISTRATION €85.3

- 17 European Public Administration



Co-funded by the European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





23 ЧЕРВНЯ 2022 РОКУ ЄВРОПЕЙСЬКА РАДА ОФІЦІЙНО НАДАЛА УКРАЇНІ СТАТУС КАНДИДАТА НА ВСТУП ДО ЄС



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





ПРАВИЛА КОНКУРЕНЦІЇ ЗА АНТИМОНОПОЛЬНИМ КОМІТЕТОМ УКРАЇНИ

- заборона домовленостей, що обмежують конкуренцію
- заборона зловживання ринковою владою
- контроль за концентрацією суб'єктів господарювання
- захист від недобросовісної конкуренції



ГЛАВА 1 НАЦІОНАЛЬНИЙ РЕЖИМ ТА ДОСТУП ТОВАРІВ НА РИНКИ

Частина 1 Загальні положення

Стаття 26 Сфера застосування

1. Положення цієї Глави застосовуються до торгівлі товарами, що походять з територій Сторін.
2. Для цілей цієї Глави «походження» означає, що товар підпадає під правила походження, викладені в Протоколі I до цієї Угоди («Щодо визначення концепції «походження товарів» і методів адміністративного співробітництва»).

Частина 2 Скасування мит, зборів та інших платежів

Стаття 27 Визначення мита

Для цілей цієї Глави «мито» включає будь-яке мито або інший платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару, зокрема будь-який додатковий податок або додатковий платіж, пов'язаний з імпортом або експортом товару.

Стаття 29 Скасування ввізного мита

- Відповідно до досягнутих домовленостей кожна Сторона зменшить або скасує мито на товари відповідно до встановлених графіків, причому для України перехідний період триватиме до 10 років, тоді як зміна тарифного розкладу ЄС відбудеться одразу після набуття чинності Угодою.
- Поступове зменшення застосовуватиметься по відношенню до базової ставки мита, що зафіксована в УА.
- Для найбільш чутливих з точки зору міжнародної торгівлі України та ЄС товарів були запроваджені так звані тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита в межах квоти та ненульову поза межами квоти.

Стаття 31 Вивізні (експортні) мито

- Якщо будь-яка з сторін знизить ставку ввізного мита, яке застосовується в рамках режиму найбільшого сприяння (РНС), така ввізна ставка має застосовуватись як базова, якщо вона є нижчою за ставку, розраховану відповідно до графіка.
- Через п'ять років після набрання чинності цією Угодою Сторони можуть провести консультації для розгляду прискорення та розширення сфери скасування ввізного мита.
- Жодна Сторона не може збільшити існуюче мито або схвалити нове мито на товар походження з іншої Сторони Угоди.
- Однак кожна з Сторін може підвищити мито до рівня, що зафіксовано в її графіку, після скорочення в односторонньому порядку, а також зберігати або збільшити ввізне мито, яке дозволено згідно з рішенням Органу вирішення спорів СОТ.

ДОДАТКОВІ УМОВИ ТОРГІВЛІ ОДЯГОМ, ЩО БУВ У ВИКОРИСТАННІ

- Скасування Україною ввізного мита для одягу та інших виробів, що були у використанні (код УКТ ЗЕД 6309), має певні особливості. Україна скасує ввізне мито протягом п'яти років, починаючи з 1 січня року, наступного за роком набрання чинності Угодою.
- Разом із щорічним зниженням ввізного мита Україна запровадить вхідні ціни, визначені у євро, за кілограм чистої ваги. Впродовж перехідного періоду скасування ввізного мита пільгова ставка ввізного мита буде справлятися з імпорту товарів, вартість яких є нижчою, ніж вхідна ціна.
- Вхідна ціна визначатиметься як 30% від середньої за попередній рік митної вартості одягу відповідно до кодів УКТЗЕД, що перелічені в Угоді. (Україна зобов'язалась публікувати щорічні середні ціни на одяг, що є основою для визначення вхідної ціни, за попередні два роки.)

ОЦІНКА МОЖЛИВИХ НАСЛІДКІВ:

Для **українських виробників** найсуттєвішим буде зниження тарифних обмежень ЄС у легковій промисловості, хімічній промисловості, машинобудування, харчовій промисловості, що сприятиме покращенню доступу українських виробників на цей ринок.

Водночас Україна поступово відкриє свій ринок для товарів, що вироблені в ЄС. Найпомітнішим буде скорочення ввізних мит у легкій промисловості, зокрема у виробництві одягу, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції, харчовій промисловості, виробництві меблів. Україна збереже ненульові, хоча низькі ставки ввізного мита на окремі товари машинобудування.

Вплив лібералізації торгівлі за рахунок зниження ввізних мит буде асиметричним, оскільки швидкість зниження мит з боку ЄС є вищою.

Домогосподарства. Зниження українських ввізних мит створює можливості для зниження внутрішніх цін.



Заснування підприємницької діяльності, торгівля послугами та електронна комерція

Для бізнесу

- сприятливе конкурентне середовище для роботи компаній
- полегшення транскордонного руху послуг
- вирішення питань регулювання надання універсальних послуг
- внесення ясності в роботу регулятора щодо регулювання монопольних ринків
- забезпечення недискримінаційного доступу третіх сторін до електронних комунікаційних мереж
- ліцензування та розподіл частотного і номерного ресурсу
- вихід на європейські ринки для вітчизняних компаній ІТ-сектору

Для домогосподарств

- доступ до нових технологій і продуктів
- більш справедливе ціноутворення як наслідок зростання конкуренції та адекватного регулювання цих ринків
- посилення захисту персональної інформації
- модернізація ринку універсальних послуг та поширення їх доступності для домогосподарств



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



"Про залізничний транспорт України" ([№ 1196-1](#));

Його мета – лібералізація у сфері залізничного транспорту, створення умов для розвитку конкуренції на ринку залізничних перевезень.

Завданням є створення умов для розвитку конкурентного середовища на ринку залізничних перевезень з урахуванням основних вимог законодавства ЄС. Передбачено нову модель ринку залізничних перевезень, аналогічну європейським залізничним системам. Визначено основні вимоги, обов'язки та права оператора інфраструктури, перевізника, основні вимоги до залізничного рухомого складу та основи діяльності операторів залізничного рухомого складу.

«Про внутрішній водний транспорт" ([№ 1182-10](#));

Важливою є інтеграція внутрішніх водних шляхів в інтермодальну логістичну схему, що дозволить Україні посилити свою конкурентну позицію в транспортній системі країн-членів ЄС, досягти покращення інвестиційного клімату в секторі внутрішніх водних шляхів та стимулювання розвитку суднобудівної та судноремонтної галузей.



"Про внесення змін до деяких законів України щодо приведення їх у відповідність із законодавством Європейського Союзу у сфері перевезення небезпечних вантажів" (№ 1193-1);

Мета – гарантування належного рівня безпеки під час перевезення небезпечних вантажів автомобільним, залізничним та річковим транспортом слід привести умови перевезення небезпечних вантажів до європейського рівня шляхом перегляду національного законодавства в цій сфері, зокрема щодо наявності та відповідності норм стосовно функцій, обов'язків і відповідальності уповноваженого з питань безпеки перевезення небезпечних вантажів (консультанта, радника) та інших учасників процесу перевезення небезпечних вантажів, а також стосовно операцій завантаження/розвантаження, перевантаження, взаємодії з іншими видами транспорту, забезпечення транспортної галузі кваліфікованим персоналом, використання рухомого складу з підвищеним рівнем безпеки до конструкції.

"Про мультимодальні перевезення" (№ 2685);

Розвиток мультимодальних перевезень дасть змогу значно збільшити обсяги перевезень вантажів територією України за участю національних транспортних компаній, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності країни на світовому ринку транспортних послуг, розвитку мережі наявних транспортних коридорів, інтеграції транспортної інфраструктури України у світову транспортну систему. Законопроект визначає правові та організаційні засади мультимодальних перевезень вантажів в Україні та державної підтримки мультимодальних перевезень, правового статусу учасників мультимодальних перевезень.



Глава 13

Торгівля та сталий розвиток

Статті 289-302

Основні домовленості щодо сталого розвитку:

- якнайповніше врахування економічних, соціальних та екологічних інтересів не тільки свого відповідного населення, а й прийдешніх поколінь і гарантія, що економічний розвиток, екологічна та соціальна політика підтримується спільно
- Україна наближає свої закони, підзаконні акти та адміністративну практику до ЄС
- екологічна політика ґрунтуватиметься на принципі обережності та принципах, які вимагають застосування превентивних заходів, відшкодування в пріоритетному порядку шкоди, заподіяної навколишньому середовищу, та сплати штрафу забруднювачем навколишнього середовища
- торгівля повинна сприяти сталому розвитку в усіх його вимірах
- сприяння і заохочення торгівлі та прямих іноземних інвестицій в екологічно чисті товари, послуги й технології, використання збалансованих джерел відновлюваної енергії та енергозберігаючих продуктів і послуг, а також екологічне маркування товарів



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ





- спрощення** торгівлі товарами з метою сприяння сталому розвитку, зокрема товарами, які є предметом «чесної та етичної торгівлі» та корпоративної соціальної відповідальності
- сприяння** управлінню рибними запасами на основі засад сталого розвитку (*запровадження моніторингу і контролю за торгівлею рибними ресурсами; цілковитої відповідності належним заходам зі збереження та контролю, прийнятим регіональними організаціями з управління рибальством; засобів захисту торгівлі з метою боротьби з незаконним, непідзвітним та нерегульованим рибальством*)
- відмова** від послаблення або зниження рівня охорони навколишнього середовища чи праці, передбаченого в законодавстві, з метою покращення торгівлі або інвестицій
- врахування наукової та технічної інформації, відповідних міжнародних стандартів, настанов або рекомендацій
- перегляд**, контроль та оцінка впливу імплементації цього розділу
- для забезпечення моніторингу впровадження і дотримання заходів буде створено окремий інституційний механізм, який передбачає скликання **Дорадчої групи з питань сталого розвитку**, що складається з незалежних представницьких громадських організацій, створення **Підкомітету з питань торгівлі та сталого розвитку**, а також процедури вирішення питань
- Члени **Дорадчої групи** кожної зі Сторін засідають на відкритому Форумі громадянського суспільства для підтримки діалогу, що охоплює аспекти сталого розвитку торговельних відносин між Сторонами. Форум громадянського суспільства проводиться один раз на рік, якщо інше не було погоджено Сторонами.
- Підкомітет з питань торгівлі та сталого розвитку** складається з вищих посадових осіб в межах органів управління кожної Сторони, здійснює контроль за результатами діяльності, пов'язаної з процесом управління та оцінки впливу, та в обов'язковому порядку обговорює будь-які проблемні питання. Скликається не рідше ніж один раз на рік.



СТАТТІ 269 -280



- Ціни на газ та електроенергію для промислових споживачів мають визначатися виключно на ринкових засадах (на основі попиту і пропозиції).
- У якості виключення із правила ринкової торгівлі енергоносіями, держава може встановлювати зобов'язання для компаній, що є суб'єктами т. зв. «загального економічного інтересу»
- У випадку застосування регульованих цін на газ та електроенергію на внутрішньому ринку держава повинна гарантувати, що методологія розрахунку регульованої ціни буде оприлюднена перед введенням такою ціни в дію, а не навпаки.



ДЛЯ БІЗНЕСУ

- ✓ високі екологічні стандарти
- ✓ тиск на екологічно шкідливі виробництва внаслідок застосування превентивних заходів та відшкодування заподіяної навколишньому природному середовищу шкоди
- ✓ зростання витрат підприємств видобувної галузі, електроенергії, газу та води, хімічної промисловості, металургійного виробництва.
- ✓ розвиток бізнесу, пов'язаного з відновлюваними джерелами енергії, виготовленням екологічно чистих товарів тощо
- ✓ розвиток органічного сільського господарства, біоенергетики
- ✓ використанню енергозберігаючих технологій
- ✓ додаткові гарантії дотримання міжнародних стандартів праці

ДЛЯ НАСЕЛЕННЯ

- ✓ сприяння здоров'ю та довголіттю людей
- ✓ екологічне маркування товарів підвищить поінформованість споживачів
- ✓ потреба в нових фахівцях, які зможуть забезпечити розробку і дотримання вищих екологічних стандартів
- ✓ посилення впливу громадських організацій
- ✓ представництво інтересів населення та майбутніх поколінь у виробленні державної політики



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ



Ризик для підприємств:

- зараз підприємства розраховують обсяг викидів CO₂, як захочуть.
- неготовність метрологічних систем (ваги, витратоміри газу) та лабораторій з визначення вмісту вуглецю в матеріалах до виконання вимог системи МЗВ щодо точності/похибки.





ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ
ПОРТАЛ

<https://eu-ua.kmu.gov.ua/ohliad-uhody-pro-asotsiatsiiu>



<https://me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=cfc4b55-4c23-4749-b714-275849f954a6&tag=RozvitokEksportu2019>



EU4Business

ПРЯМУЄМО
РАЗОМ

<https://eu4business.org.ua/useful-materials/>



Бізнес.Експорт

Єдиний експортний веб-портал

<https://export.gov.ua/85-statti>



ОФІС З ПРОСУВАННЯ
ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНА УСТАНОВА

<https://epo.org.ua>



УКРАЇНЬКА АСОЦІАЦІЯ ВИКЛАДАЧІВ І
ДОСЛІДНИКІВ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

<https://aprei.com.ua/category/publications/>



Co-funded by the
European Union

Проект Жана Моне 101047657 AERC
АДВОКАТУВАННЯ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ПРАВИЛ КОНКУРЕНЦІЇ

