

УДК 341.171

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

## ПОНЯТТЯ "УГОДИ", "РІШЕННЯ АСОЦІАЦІЙ" ТА "УЗГОДЖЕНОЇ ПРАКТИКИ" В ПРАВОЗАСТОСОВНІЙ ПРАКТИЦІ ЄВРОСОЮЗУ

*Присвячено аналізу форм антиконкурентної поведінки на ринку з точки зору заборони, що міститься в ст. 101 Договору про функціонування Євросоюзу. На підставі судової практики виділено основні відмінні риси для юридичної кваліфікації "угод між підприємствами", "рішень асоціацій підприємств" та "узгодженої практики".*

**Ключові слова:** антимонопольне право, Євросоюз, узгоджена практика, антиконкурентні угоди.

Правове регулювання відносин конкуренції з метою встановлення добросовісних невикривлених відносин суб'єктів на ринку є одним з фундаментальних принципів вільної ринкової економіки. Однак, порушення балансу ринкових сил в умовах ринкової економіки може набувати різних правових форм.

Питаннями наукового аналізу антимонопольного законодавства Євросоюзу та його порівняльного аналізу із законодавством України опікувалася невелика кількість науковців. Серед них, слід виділити праці В. Лук'янець [1], Г. Стахеевої [2], в яких досліджувалися міжнародно-правові інструменти регулювання конкуренції в Євросоюзі. Серед науковців, праці яких присвячені вивченню становленню антимонопольного законодавства України, слід виділити С. Валітова [3], Ю. Журика [4], О. Когут [5]. Їх наукові здобутки зосереджені в основному на вивченні правової системи України в сфері регулювання відносин конкуренції. Дослідження правових форм порушення конкуренції, а зокрема проведення порівняльного дослідження відмінностей угод, рішень асоціацій та узгодженої практики як форм антиконкурентних угод в практиці Європейського Союзу комплексно не проводився доктриною.

В ст. 101 (п. 1) Договору про функціонування Європейського Союзу (ДФЄС) міститься загальна формула заборони антиконкурентних дій на ринку. Для застосування цієї правової підстави необхідні як мінімум змова між підприємствами, яка може здійснюватися в трьох формах: угоди між підприємствами; рішення асоціацій підприємств; узгоджена практика дій підприємств (або обмежувальна практика). При цьому ця змова повинна мати негативний вплив на торгівлю між державами-членами (умова полягає в тому, щоб розмежувати сфери застосування права ЄС та права держав-членів). Якщо негативного впливу на торгівлю між державами-членами Євросоюзу немає, то застосовується не право Євросоюзу, а національне антимонопольне право, яке в свою чергу має визначити, чи підпадає дана угода будь-якому законодавчому контролю щодо порушень правил конкуренції. При цьому національне право з питань конкуренції має не суперечити наднаціональним нормам. Однак є парадокс, який впливає в приматі права ЄС: національне антимонопольне право не може застосовуватись до договорів, які відповідно до рішення Комісії ЄС не забороняються правилами конкуренції ЄС, тобто вважаються дійсними, навіть якщо це суперечить національному праву. Основними критеріями виявлення негативних наслідків угод між підприємствами для торгівлі між державами-членами є вплив, прямий чи непрямий, реальний або потенційний, на структуру торгівлі і на напрям потоків товарів і послуг.

Варто особливо відмітити, що не дивлячись на те, що ст. 101 (п. 1) ДФЄС містить три різних поняття – угоди між підприємствами, рішення асоціацій підприємств та узгоджена практика – Суд ЄС встановив у справі T-6/89 Enichem/Commission [6], що не обов'язково встановлювати у кожному випадку категорію, до якої належить антиконкурентна угода, оскільки ці три поняття у великій мірі збігаються. Хоча одночасно із цим Суд ЄС

у справі Polypropylene постановив, що поняття "угода" та "узгоджена практика" концептуально відрізняються один від одного [7]. Іноді неможливо встановити, де завершується поняття угода, а де починається концепція узгодженої практики. З юридичної точки зору відмінністю цих понять є поведінка із явною змовою чи без неї. Визначальним для застосування ст. 101 ДФЄС до угод, "метою або результатом яких є запобігання, обмеження або викривлення конкуренції". При цьому мета та результат представляються як альтернативні ситуації. Суд ЄС у справі GlaxoSmithKlineServices 2006 року [8] встановив, що метою ст. 101 (1) ДФЄС є запобігання антиконкурентній діяльності підприємств, яка полягає не тільки в обмеженні конкуренції між ними або з третьою стороною, а й в результаті призводить до зниження добробуту кінцевого споживача.

Фактично поведінка суб'єктів господарювання може набувати різних форм, окреслених в ст. 101 (1) ДФЄС. Це стосується таких категорій як "угода" між підприємствами, "рішення асоціацій підприємств" та "узгоджена практика". Іншими словами, встановлюються три окремі концепції дій, для кожної з яких існують свої спеціальні правила класифікації [9, 61]. У справі Commission v AnixPartecipazioni Суд ЄС встановив, що стаття 81 (1) (нині ст. 101 (1) ДФЄС) застосовується до всіх змов між підприємствами незалежно від їх форм. Єдина відмінність, яка може бути на практиці застосована, полягає в кількості суб'єктів такої поведінки. У випадку одноособності, така поведінка не буде стосуватись порушення ст. 101 ДФЄС, а у випадку коли такої поведінки дотримується декілька суб'єктів, вона може різнитись відповідно до її форм і різновидів [10]. Вторинне законодавство ЄС не містить деталізованого переліку відмінних рис цими формами. Натомість судова практика, яка кодифікована у рекомендаційних актах Комісії свідчить про те, що проводиться чітка диференціація між цими поняттями.

Угоди між підприємствами становлять двосторонню або багатосторонню домовленість між підприємствами, відповідно до якої в крайньому випадку одна із сторін бере на себе зобов'язання погоджувати (узгоджувати) відповідну поведінку. Звичайно угода укладається у формі контракту. Однак часто вона носить неформальний характер, особливо коли сторони розуміють незаконність статей угоди, результатом чого є те, що вони збігаються з поняттям узгодженої практики. Для укладення угоди достатньо "висловити спільний намір прийняти спільну лінію поведінки на ринку" (справа T-7/89 Hercules-Commission), сторони мають також визнати обов'язковий характер такого зобов'язання. Слід зазначити, що в цьому випадку поняття угоди (договору) Суд ЄС тлумачить як таке, що включає не тільки письмові контракти, а й суто усні домовленості – так звані "джентльменські угоди" (справа 41/69 ACF/Chemiefarma [11]) або взаєморозуміння без конкретних статей виконання (справа Soda-ash/Solvay [12]).

Іншими словами, практика свідчить про те, що форма угоди не має практичного значення для застосування заборон, що містяться в ст. 101 ДФЄС. Достатнього того, щоб положення явно виражало намір сторін без

необхідності його оформлення в якості чинного та обов'язкового до виконання контракту відповідно до національного права. У справі ACF Chemiefarma[13] заявники оспорили рішення Комісії про те, що джентльменські угоди є угодами у сенсі ст. 85 (нині ст. 101 ДФЄС). Тим не менше Суд підтримав позицію Комісії, що такі домовленості формували "джентльменські угоди". Оскільки сторони угоди про експорт погодилися слідувати джентльменській домовленості, а також встановили, що порушення таких домовленостей означає порушення угоди про експорт, то Суд зробив висновок, що дане джентльменська угода містила явний вираз спільного наміру сторін щодо їх поведінки на ринку.

У більш пізній судовій справі BPB plc v Commission 2008 року Суд ЄС розтлумачив, що "джентльменські угоди, як вираз морального зобов'язання, є угодою у розумінні ст. 101 (1) ДФЄС [14]. Суд ЄС чітко визначився, що угоди можуть укладатися в усній формі [15]. Іноді навіть "просте розуміння" стає угодою, як це сталося у справі Panasonic, де не існувало будь-якої угоди між компанією та її дилерами, однак Комісія встановила існування узгодженої практики між ними [16]. А у справі Toshiba 1991 року було доведено існування "взаєморозуміння" німецького представництва компанії Toshiba з деякими дистриб'юторами щодо заборони експорту, хоча існувало окреме положення в письмовому договорі про його заборону [17]. Існування угоди може бути результатом постійної комерційної співпраці сторін або настійливої рекомендації в циркулярних листах дистриб'юторам, якщо вони виконують рекомендації, не висловлюючи свого ставлення. Наприклад, у справі C-277-87 Sandoz виробник постійно додавав до партій своєї продукції примітку 'Заборонено для експорту'. Мовчазна згода дистриб'юторів із цією статтею впливала з постійного відновлення замовлень без висловлення протестів. Суд ЄС встановив, що навіть декілька пов'язаних між собою договорів складають "угоду" у розумінні ст. 101 (1) ДФЄС [18]. Повідомлення та вказівки виробника до своїх дистриб'юторів також може трактуватися як загальна угода, яка укладена між сторонами. У справі SodaAsh – Solvay було встановлено, що контракт, термін дії якого закінчився, може розглядатися як все ще діючий, якщо сторони продовжують слідувати йому у своїй поведінці на ринку. Передача майна та виключних або не виключних ліцензій, прав інтелектуальної власності можуть розглядатися як угоди, що підпадають під дію ст. 101 ДФЄС, якщо вони впливають на торгівлю в межах Євросоюзу.

Односторонні дії підприємства не становлять угоди, однак у певних випадках їх можна розглядати, як мовчазну угоду між виробником та його дистриб'юторами для виключення дистриб'ютора з дистриб'юторської мережі без законної підстави (справа 107/82 AEG/Commissione). Аналогічно, факти порушення, що ґрунтуються на праві промислової власності, не є угодами в розумінні Ст. 101 ДФЄС. Вони просто відповідають застосуванню його власником права. Однак, якщо такі дії розпочато з метою поділення ринку, їх можна розглядати як ознаку існування угоди (справи 56/64 Consten/Grundig; 40/70 Sirena; 262/81 Coditel/Cine-Vog (II)).

Вирішальне значення надається не формі, а наміру укласти контракт з метою порушення конкуренції. Так, в об'єднаних судових справах щодо Банку Дрездену 2006 року [19], було визначено Судом ЄС, що для того, щоб в поведінці суб'єктів існувала угода в світлі ст. 101 (1) ДФЄС, достатньо загального висловлення сторонами наміру вести на ринку таким чином. Форма, якою виражений загальний намір сторін не є обов'язковою умовою для кваліфікації протиправності такої поведінки. Суд ЄС в цій справі визначив, що "концепція угоди у світлі ст. 101 (1) ДФЄС зосереджена на існуванні змови

щодо спільної поведінки як мінімум двох сторін", при цьому формі такої змови не надається вирішальне значення. Достатнього того, що положення мали явний вираз наміру сторін без необхідності його оформлення в якості чинного та зобов'язуючого контракту згідно національного права.

Для аналізу концепції поняття "угода" в теорії конкурентного права Євросоюзу наявний їх поділ на дві категорії – вертикальні та горизонтальні. Горизонтальні угоди являють собою угоди між підприємствами, що працюють на одному рівні діяльності (наприклад, угоди між конкурентами, цінові картелі, угоди про розподіл ринків тощо). Спільні кооперативні підприємства являють собою окремий випадок горизонтальних угод, які в свою чергу відрізняються від випадків концентрації або повноцінних спільних підприємств. На відміну від горизонтальних угод вертикальні є угодами між підприємствами, що працюють на різних рівнях діяльності (напр., між постачальником та дистриб'ютором або оптовим та роздрібним продавцями). Такі угоди часто містять статті, прийняті постачальником, що забороняють продаж продукції іншим дистриб'юторам або продавцям, а також статті, прийняті дистриб'ютором, які забороняють йому звертатися до інших постачальників. В практиці Суду ЄС поставало питання: чи розповсюджується ст.101 ДФЄС на вертикальні угоди. У справі ConstenandGrundig заявники оспорювали застосування колишньої ст. 85 (нині 101) до дистриб'юторського контракту, стверджуючи, що заборона зазначеної статті застосовується тільки до горизонтальних угод, а дистриб'юторський договір не є угодою між підприємствами в світлі даної статті, тому що сторони у вказаному договорі не знаходяться в рівному становищі, тому не можуть конкурувати між собою. Заявники аргументували, що до такої ситуації застосовується ст. 102 (колишня 86) ДФЄС про зловживання домінуючим становищем. Однак Суд вказав, що формулювання даних статей Договору не дають чітких підстав до застосування різних статей в залежності від рівня економіки, на якому сторони ведуть свою діяльність. Суд також постановив, що можливе застосування ст. 101 ДФЄС до дистриб'юторських угод не може бути виключено тільки з підстав того, що ліцензіар та концесіонер не конкурують між собою [20]. Таким чином, в судовому порядку було доведено, що ст. 101 ДФЄС застосовується й до вертикальних, й до горизонтальних угод.

У подальшому аналізі матеріальних норм права Євросоюзу щодо заборон певних видів угод та виключень з них, такий поділ угод буде мати вирішальне значення.

Рішення асоціацій підприємств тлумачаться переважно, але не виключно, як такі, що стосуються навмисно скоординованих дій підприємств. Причому такі рішення можуть мати не тільки зобов'язальний характер, а й рекомендаційний характер (як наприклад, це було у справі 45/85 VerbandderSachversicherer v Commission [21]). Поняття рішення асоціацій є більш широким за своїм змістом, оскільки юридичне оформлення поведінки в якості асоціації, чи то рішення не має правового значення для застосування ст. 101 ДФЄС. Поняття асоціації підприємств включає торгові асоціації, сільськогосподарські кооперативи, асоціації без юридичної правособ'єктності, Європейські групи економічних інтересів, за деяких обставин асоціації вільних професій (на кшталт адвокатів, патентних агентів, митних брокерів), навіть асоціації асоціацій (Рішення Комісії у справі Milchforderungsfonds). Під асоціацією розуміється добровільна організація незалежно від організаційно-правової форми (наприклад, професійні союзи, союзи підприємців), організації, що не переслідують комерційних цілей, та навіть асоціації без правособ'єктності.

За рішенням асоціації підприємств усе, що виражає волю асоціації, визначає поведінку її членів. Це включає статuti асоціації, рішення, обов'язкові для членів, настійливі рекомендації.

Фундаментальна відмінність між угодами та рішеннями асоціації полягає у вираженні волі сторін. У випадку з угодою відбувається погодження індивідуальних волей деяких незалежних структур, а у випадку з рішеннями асоціації наявна колективна воля, яка виражається за допомогою єдиного органу, що призначається асоціацією, що прямо їй підпорядковується. Таким чином, дослідивши розгалужену судову практику таких різноманітних випадків, можна прийти до висновку, що у тих справах, де асоціація здійснювала економічну торговельну діяльність, такі дії трактувалися Судом як "угоди між підприємствами", а в тих випадках, де асоціації не виступали самостійними торговельними гравцями на ринку, такі дії трактувалися як "рішення асоціації підприємств". Це пояснюється "функціональним" підходом до визначення підприємства.

Узгоджена (або обмежувальна) практика (concerted practice) – це дії підприємств, які не оформлюються укладенням офіційної угоди, але навмисно координуються ними з метою сумісних дій, що порушують конкуренцію. Звичайно, найчастіше це – цінові картелі та олігополії, проте встановити факти обмежувальної практики досить важко, доказом її існування служить зазвичай наявність контракту (угоди/договору) між підприємствами. Поняття контракту у цьому сенсі може тлумачитися широко й може включати як просту присутність на зборах керівництва підприємства, так і попереднє повідомлення про зміну цін. Таким чином, вихідним є широке тлумачення поняття "угоди", в тому числі в усній формі. Поняття узгодженої практики було вперше визначено у справі Dyestuffs 1972 року [22], де доведено, що вона охоплює всі інші види неформальної співпраці між підприємствами. Воно відповідає координації діяльності, яка, не виходячи на рівень договірних відносин, "свідомо замінює практичну кооперацію між підприємствами із нанесенням шкоди конкуренції". В цій класичній для дослідження узгодженої практики між підприємствами справі, сторонами були виробники анілінових барвників, що працювали в Італії та країнах Бенілюксу, які неодноразово практикували паралельні та однакові підвищення цін. Європейська Комісія вирішила, що така практика представляє собою ціновий картель та суворо покарала ці підприємства. У своїй апеляції до Суду ЄС підприємства, не заперечуючи факт одночасних підвищень, стверджували, що це була природна поведінка підприємств на олігополістичному ринку, де вони слідує за ціновим лідером. Суд ЄС не погодився з таким поясненням та прийняв рішення про узгоджену практику, чітко визначив його концепцію.

У справі *ZuikerUnie* [23] у так званій справі щодо "цукрового картелю", Комісія ЄС звинуватила в узгодженій практиці двох голландських та одного бельгійського виробників цукру. Вони організували захист голландського ринку за рахунок спрямування імпортованого з Бельгії цукру виключно через дві голландські фірми без будь-яких посередників. Сторони заперечували, що це був простий збір комерційних дій без чіткого антиконкурентного плану. Суд ЄС підтримав рішення Комісії і констатував, що дійсно контакти між конкурентами, об'єктом або результатом яких є вплив на поведінку на ринку конкурента або сповіщення його про власну лінію поведінки, заборонені відповідно до ст. 81 (п. 1), а нині ст. 101 (1) ДФЄС.

Можна навести ще один приклад узгодженої практики – справа *Pioneer* [24]. Таку узгоджену практику можна віднести до практики на рівні дистрибуції. Компанія *Pioneer* мала ексклюзивних дистриб'юторів у Франції, Німеччині та Великобританії. Ціна однакових товарів у

Франції була вищою і це спровокувало паралельні потоки імпорту. *Pioneer* організувала контакти між німецькими та британськими дистриб'юторами для того, щоб уникнути такого імпорту шляхом введення у договори з їх клієнтами статті про заборону експорту до Франції. Це було засуджено як узгоджена практика, яка є наслідком тиску французького дистриб'ютора та виробника.

У справі *Commission v AnicPartecipazioni* 1999 року [25] Суд ЄС також заявив, що поняття "угоди" і "узгоджена практика" призначені для визначення форми змови, однак вони мають однакову природу і відрізняються один від одного лише своєю інтенсивністю і видами, в яких вони проявляються.

Із цих судових справ випливає, що про існування узгодженої практики свідчать такі елементи як контакт між сторонами (зустрічі, обмін конфіденційною інформацією, з'ясування інформації). Для доведення факту узгодженої практики повинна існувати можливість впливу таких угод на поведінку сторін на ринку за рахунок усунення непевності в діях конкурентів. Як альтернатива, угоди, спрямовані на підтримку незмінної або на зміну поведінки однієї з сторін таким чином, який не відповідає природному ставленню, що очікується під впливом конкурентних факторів.

Можна простежити відмінність "узгодженої практики" від "угоди" у сенсі ст. 101 ДФЄС. Вона полягає в тому, що стосовно угод узгодженість волей не обмежується встановленням спільних цілей, але включає в себе також погодження засобів їх досягнення, що набуває форм юридичних зобов'язань. При узгодженій практиці не вимагається формування плану поведінки, для доведення факту узгодженої практики достатньо тільки прямого чи опосередкованого контакту між конкурентами з метою впливу на ринок.

Відмінність між угодами діями та рішеннями асоціації полягає у формі виразу волі підприємств. Узгоджена поведінка формується односторонніми діями кожного з підприємств, в той час як рішення асоціації приймається погоджено спільним органом, що призначається учасниками асоціації.

Встановлення факту існування узгодженої практики є завданням Комісії ЄС. Непрямі докази паралельної поведінки можуть вважатися достатніми за відсутності іншого логічного пояснення такої узгодженості. При чому можна навести приклади провалу Комісії у доведенні узгодженої практики зокрема у справі *Compagnie Royale* [26], де Суд ЄС встановив, що однаковість поведінки на ринку може пояснюватися іншими причинами. Зокрема, в цій справі було доведено, що підняття цін в однаковий час на однаковий рівень було зроблено виключно для збереження ринку Німеччини і не є узгодженою практикою у світлі кол. ст. 81 (1).

Для встановлення факту існування узгодженої практики необхідно дотримання двох основних її складових: зближення позицій між підприємствами, метою якої є уникнення можливості автономного прийняття рішення одним з учасників та фактичне втручання в ринок. Необхідним є встановлення причинного зв'язку між вказаними двома елементами.

З проведеного аналізу можна підвести підсумок про широке та тлумачення поняття "угоди" в антимонопольному праві Євросоюзу. Судова практика досить детально аргументує випадки застосування заборон ст. 101 ДФЄС до суб'єктів господарювання. Іншими словами угоди, рішення асоціацій та узгоджена практика виступають формами колективної поведінки суб'єктів на ринку. Необхідною умовою для застосування норм заборон, так само як і виключення з них, є наявність такого факту, що така форма поведінки повинна мати відповідний помітний ефект на торгівлю між державами-членами Євросоюзу та його внутрішній ринок. Саме

такий критерій стає основним для застосування наднаціональних норм. Такий критерій стає визначальним чинником для розмежування національної та наднаціональної юрисдикції.

#### Список використаних джерел

1. Лук'янець В. С. Правове регулювання відносин конкуренції у Євросоюзі : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 "Міжнародне право" / Лук'янець В. С. – К., 2008. – 242 с.
2. Стахеєва Г. О. Правове регулювання концентрації підприємств в Європейському Союзі : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.11 "Міжнародне право" / Г. О. Стахеєва. – К., 2011. – 19 с.
3. Валітов С. С. Конкурентне право України : навч. посіб. / С. С. Валітов. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – 432 с.
4. Журик Ю. В. Антимонопольно-конкурентне право України : навч. посіб. / Ю. В. Журик. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 272 с.
5. Когут О. В. Особливості адміністративних проваджень у справах про недобросовісну конкуренцію : дис. ... канд. юрид. наук : спец. 12.00.07 "Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право" / О. В. Когут. – Ірпінь, 2004. – 223 с.
6. Справа T-6/89 Enichem v Commission // European Court Review. – 1991. – II-01623.
7. Справи T-13/89; T-4-T-6-8/89; T-9-15/89) Polypropylene // Official Journal. – 1986. – L230/1.
8. Справа T-168/01 GlaxoSmithKlineServicesUnlimited v Commission // European Court Review. – 2006 – II-2969.
9. Вовк Т. В. Система конкурентного законодавства Європейського Союзу. Правове регулювання правил конкуренції в Україні. Шляхи адаптації законодавства України / Т. В. Вовк, С. В. Перемот. – К. : РВА "Тріумф", 2006. – 416 с.
10. Справа C-49/92P Commission v AnixPartecipazioni // European Court Review. – 1999. – I-4125.

11. Справа 41/69 ACF Chemiefarma NV v Commission // European Court Review. – 1970. – 661.
12. Справа Soda-ash/Solvay // Official Journal. – 1991. – L 152/16.
13. Справа 41/69 ACF Chemiefarma NV v Commission // European Court Review. – 1970. – 661.
14. Справа T-53/03 BPB plc v Commission // European Court Review. – 2008. – II-01333.
15. Справа 28/77 Tepea v Commission // European Court Review. – 1978. – 1391.
16. Рішення Комісії у справі NationalPanasonic // Official Journal. – 1982. – L 354/28.
17. Рішення Комісії у справі Viho/Toshiba // Official Journal. – 1991. – L 287/39.
18. Справа ENI/Montedison // Official Journal. – 1987. – 5/13.
19. Справи T-44/02 OP, T-54/02 OP, T-56/02 OP, T-60/02 OP and T-61/02 OP Dresdner Bank v Commission // European Court Review. – 2006. – II-03567.
20. Справи 56 та 58/64 Consten & Grundig v Commission // European Court Review. – 1966. – 299.
21. Справа 45/85 Verbandder Sachversicherer v Commission // European Court Review. – 1987. – 405.
22. Справа 48/69 Imperial ChemicalIndustriesLtd. V Commission (Dyestuffs) // European Court Review. – 1972. – 619.
23. Справа 40/73 Zuiker Unie/Commissione // European Court Review. – 1975 – 1663.
24. Справи 100-103/80 Musique Diffusion Francaise v Commission (Pioneer case) // European Court Review. – 1983. – 1825.
25. Справа C-49/92 P: Commission of the European Communities v Anic Partecipazioni SpA. // European Court reports, 1999. – P. I-04125.
26. Справи 29/83 та 30/83 Compagnie Royale Astruriennes Mines SA and Rheinzink GmbH v Commission // European Court Review. – 1984. – 1679.

Надійшла до редколегії 28.11.14

К. Смирнова, канд. юрид. наук, доц.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ, Україна

### ПОНЯТИЯ "СОГЛАШЕНИЯ", "РЕШЕНИЯ АССОЦИАЦИЙ" И "СОГЛАСИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ" В ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКЕ ЕВРОСОЮЗА

*Посвящена анализу форм антиконкурентного поведения на рынке с точки зрения запретов, содержащихся в ст. 101 Договора о функционировании Евросоюза. На основании судебной практики выделены основные отличительные черты для юридической квалификации "соглашений между предприятиями", "решений ассоциаций предприятий" и "согласованной практики".*

*Ключевые слова: антимонопольное право, Евросоюз, согласованная практика, антиконкурентные соглашения.*

K. Smyrnova, PhD, Associate Professor

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv, Ukraine

### THE NOTION "AGREEMENTS", "ASSOCIATION DECISIONS", "CONCERTED PRACTICES" IN THE EU LAW ENFORCEMENT PRACTICE

*This article analyzes the forms of anti-competitive behavior in the market in terms of the prohibition contained in Art. 101 Treaty on the Functioning of the European Union. On the basis of judicial practice highlights the main distinguishing features are determined for the legal qualification of "agreements between undertakings", "making associations of undertakings" and "concerted practices".*

*Key words: competition law, the European Union, concerted practice, anti-competitive agreements.*

УДК 341

Т. Терехова, асп.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ

### МІЖНАРОДНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАСОБІВ МАСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ В ЄВРОПІ

*Досліджено встановлені в ході діяльності Європейського Союзу і Ради Європи принципи діяльності ЗМІ. Встановлено існування цілого ряду таких принципів, які містяться в обов'язкових та рекомендаційних актах ЄС і РЄ, підтверджених у рішеннях європейських регіональних судових інституцій.*

*Ключові слова: принципи діяльності ЗМІ, право Європейського Союзу, правове регулювання діяльності засобів масової інформації в ЄС, рекомендації Ради Європи.*

Одним з найважливіших напрямків діяльності України на шляху до членства в Європейському Союзі (ЄС), є приведення національних стандартів регулювання діяльності в різних сферах суспільного життя до розроблених в Європі принципів. В рамках такої діяльності, особливо в такому специфічному секторі, як засоби масової інформації (ЗМІ) треба відзначити на тісний взаємозв'язок діяльності ЄС і Ради Європи (РЄ), які спільними зусиллями, доповнюючи один-одного розробляють європейський інформаційний простір. В цьому взаємному симбіозі РЄ відіграє ключову роль у формуванні демократичних стандартів діяльності журналістів і

ЗМІ, а ЄС регулює переважно економічні аспекти. ЄС неодноразово підкреслював роль РЄ в підтриманні європейських стандартів ЗМІ: "Рада Європи відіграє важливу роль у встановленні стандартів для свободи ЗМІ та плюралізму, і співпраця з цим органом повинна бути постійною і розширюватися" [1]. Хоча за невеликим виключенням правові акти РЄ не мають обов'язкової юридичної сили, як акти ЄС, але вони мають важливе політичне значення завдяки своєму конкурентному характеру, а також високому урядовому рівню (у випадку, коли вони приймаються Комітетом Міністрів), на якому вони приймаються. Рекомендації та інші документи РЄ