

Правове регулювання антиконкурентної узгодженої практики в Євросоюзі (із урахуванням змін за Лісабонським договором 2009 року)

В.С. Лук'янець
кандидат юридичних наук, заступник завідувача кафедри адміністративного, конституційного та міжнародного права, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»

У статті основну увагу приділено дослідженню основ правового регулювання антиконкурентної узгодженої практики в Євросоюзі. Обґрунтовано необхідність запозичення національними антимонопольними органами досвіду відповідних інституцій держав-членів Євросоюзу, з метою кращого проведення апроксимації українського антимонопольного законодавства у сфері запобігання антиконкурентної узгоджувальної практики до відповідних норм конкурентного права Євросоюзу.

В статье основное внимание уделено исследованию правового регулирования антиконкурентной согласованной практики в Евросоюзе. Обоснована необходимость заимствования национальными антимонопольными органами опыта соответствующих органов государств-членов Евросоюза, с целью лучшего проведения аппроксимации украинского антимонопольного законодательства в сфере предотвращения антиконкурентной согласованной практики к соответствующим нормам права Евросоюза.

In this article, basic attention was dedicated to the legal regulation of the concerted practice by the European Union competition law. For better approximation of Ukrainian antimonopoly legislation in part of the concerted practice to the appropriate norms of the European Union competition rules, it is practically necessary to analyse the experience of application by national competition bodies of the EU member-states.

Ключові слова: конкурентне право Євросоюзу, антимонопольне право України, антиконкурентна узгоджена практика, апроксимація антимонопольного права України до конкурентного права Євросоюзу, Лісабонський договір.

Постановка проблеми

Однією з головних цілей європейської інтеграції є створення спільного ринку, що об'єднує внутрішні ринки держав-членів Європейського Союзу. Функціонування спільного ринку неможливе без дотримання правил конкуренції. У процесі європейської інтеграції було створено унікальну систему регулювання конкурентних відносин. Її основу становлять правові норми, вироблені європейськими інтеграційними об'єднаннями. Їх доповнюють приведені шляхом гармонізації у відповідність до норм права ЄС норми внутрішнього права держав-членів. У результаті такої взаємодії було створено цілісний комплекс

правових норм у сфері відносин конкуренції, що діють як на рівні Євросоюзу, так і на рівні держав-членів.

Конкурентне право Європейського Союзу має реальний вплив на антимонопольне законодавство країн-партнерів ЄС, до яких належить Україна. Укладення нової посиленої угоди між Україною та Євросоюзом передбачає створення зони вільної торгівлі між її сторонами. А це вимагатиме зближення антимонопольного законодавства України з конкурентним правом ЄС. З огляду на тенденцію поступового зростання ролі Євросоюзу в сучасному світі, дослідження правил конкуренції об'єднання для країн, що створюють засади ринкової

економіки, набуває не лише теоретичного, а й практичного значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Окремі аспекти права Євросоюзу в рамках науки міжнародного та міжнародного економічного права вивчають такі вітчизняні вчені, як: М.О. Баймуратов, М.В. Буromенський, В.А. Василенко, О.Ф. Висоцький, А.З. Георгіца, М.М. Гнатовський, В.Н. Денисов, А.І. Дмитрієв, А.С. Довгерт, В.І. Євїнтов, О.О. Мережко, М.М. Микієвич, В.І. Муравйов, В.Ф. Опришко, Р.А. Петров, К.В. Смирнова, Л.Д. Тимченко, Л.О. Тимченко та інші. Результати їхніх досліджень дають можливість отримати чіткіше уявлення про міжнародно-правові особливості світових економічних процесів і місце в них правового регулювання європейської економічної інтеграції та конкурентних відносин зокрема.

Серед зарубіжних науковців, які досліджували питання правового регулювання конкуренції в Євросоюзі, слід відзначити О.І. Абдуліна, С.В. Бахіна, В.В. Безбаха, Г. Бермана, Н. Блокера, К.-Д. Боршарта, М. Вейстлека, Т. Гартлі, Л.М. Ентїна, А.Я. Капустїна, С.Ю. Кашкіна, П. Кейпте-на, В. Кернза, В. Кору, Х.-Б. Круса, В.К. Пучинського, А. Татама, Б.Н. Топорніна, А. Тота, Ж. Тускоза, О.О. Четверикова та інших.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми

Однак питання правового регулювання відносин конкуренції на ринку ЄС, зокрема правові засоби запобігання антиконкурентної узгоджувальної практики, висвітлювались в українській літературі з міжнародного права та права ЄС лише частково.

Формулювання цілей статті

Метою статті є дослідження основних засад правового регулювання антиконкурентної узгоджувальної практики в Євросоюзі та нового в Лісабонському договорі 2009 р. з цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження

Практика, яка склалася протягом кількох останніх десятиріч, підтверджує, що

негативним проявом розвитку ринкової економіки є поведінка підприємств, яка дає змогу різноманітними узгодженими методами обмежити або усунути дію конкуренції та забезпечити для учасників цього узгодження максимальні переваги щодо решти суб'єктів, які функціонують на релевантному ринку. Відповідно до конкурентного права ЄС ці правопорушення підпадають під заборону ст. 101 (81) Договору про функціонування Європейського Союзу (надалі – ДФЄС) [2, с. 527-691].

Так, забороняються як несумісні з внутрішнім ринком ЄС усі рішення та договори між суб'єктами підприємницької діяльності, рішення підприємницьких об'єднань, що можуть впливати на торгівлю між державами-членами й обмежують чи усувають конкуренцію в межах внутрішнього ринку, зокрема ті, що:

1) прямо чи опосередковано фіксують закупівельні ціни чи ціни продажу та будь-які інші умови торгівлі;

2) обмежують або контролюють виробництво, торгівлю, технічний розвиток чи капіталовкладення;

3) розподіляють ринки чи джерела постачання;

4) визначають нерівні умови щодо рівноцінних угод з іншими торговельними партнерами, що створює для них нерівні конкурентні умови;

5) роблять укладення контрактів залежним від взяття іншими сторонами додаткових зобов'язань, що за своєю природою або відповідно до торговельної практики не пов'язані з предметом таких контрактів.

Категоріальне наповнення змісту цих норм здійснювалося протягом понад 50-ти років на рівні вторинного законодавства, а також за допомогою прецедентної практики Комісії та судів. Так, до термінів, тлумачення яким було надано і які класично розглядаються у відповідній літературі, належать: «угода», «рішення асоціацій підприємств», «узгоджені дії», «одностороння акція: відмова від постачання», «між підприємствами», «може впливати на торгівлю між державами-членами», «які мають на меті або є наслідком запобігання,

обмеження або усунення конкуренції на спільному ринку», «мета або вплив», «запобігання, обмеження і усунення конкуренції», «в межах Спільного ринку» [6] (за ДФЄС – внутрішнього ринку), «відповідний ринок товару», «відповідний географічний ринок», «тимчасовий відповідний ринок» [7, с. 61] тощо.

Для того, щоб належати до сфери дії заборони, незаконні домовленості повинні мати місце між підприємствами. За правом ЄС, під поняттям «підприємство» розуміється будь-який суб'єкт господарювання незалежно від його юридичного статусу та способу фінансування. Таким чином, ним визнаються фізичні та юридичні особи, у тому числі компанії, публічні підприємства, торговельні асоціації, сільськогосподарські кооперативи, окремі торговці та інші самозайняті особи.

Односторонні дії не належать до сфери регулювання ст. 101 (81) ДФЄС. Але розрізнити односторонню дію й таємну змову не завжди легко. У низці справ, розглянутих Комісією ЄС, було заявлено, що відмова компанії надати торговцю доступ до своєї дистрибуторської мережі є скоріше угодою, ніж односторонньою дією, оскільки вона є складовою системи контрактів між компанією та її діючими дистрибуторами. Згодом, надаючи тлумачення терміна «угода», Суд ЄС відніс до нього не лише письмові контракти, а й усні угоди. Як наслідок, цим поняттям було охоплено неофіційні угоди, так звані джентльменські угоди і навіть угоди, що лише мають на увазі. І знову Суд ЄС застосував неформальний критерій, відповідно до якого вирішальним є зміст угоди та намір сторін, які її укладають, а не форма [11, с. 249]. Поняття «угода» має тлумачитися широко, тобто охоплювати не лише формально укладені, юридично зобов'язуючі документи, а й усні контракти і так звані джентльменські угоди або такі, що укладаються лише під слово честі [6, с. 194].

Для встановлення узгодженої дії немає необхідності в узгодженому плані. Достатньо того, що кожна сторона має можливість поінформувати іншу сторону про

напрямок, який вона обиратиме, щоб кожна з них могла здійснити свою лінію, будучи впевненою, що її конкуренти діятимуть відповідно. Безумовно, це може заподіяти не менше шкоди конкуренції, ніж угоди або рішення асоціацій, які ще й набагато складніше довести. Таким чином, ст. 101 (81) ДФЄС [1] містить три різних поняття: угоди між підприємствами, рішення асоціацій підприємств та узгоджена практика. Суд ЄС визначив, що не обов'язково встановлювати в кожному випадку категорію, до якої належить антиконкурентна угода, оскільки ці поняття значною мірою співпадають [7, с. 53].

Антиконкурентні наслідки угоди повинні бути помітними. За практикою Суду ЄС, якщо результати не помітні, угода не підпадає під дію ст. 101 (81) ДФЄС, навіть якщо вона явно обмежує свободу дії сторін. Цей чинник оцінюється на підставі вивчення сторін угоди та їх частки на відповідному ринку. Однак на висновок можуть впливати інші міркування, наприклад, вплив на товари в ланцюжку споживання відповідного товару до та після укладення угоди або характер відповідного ринку (олігополістичний, конкурентний). Метою чи результатом угоди мають бути запобігання, обмеження або усунення конкуренції. Повинна бути як мінімум одна з трьох таких умов: угода має наслідки, які суттєво відрізняються від звичайних умов конкуренції, тобто умов, що існували б за її відсутності; між конкурентами існують обмін інформацією та контакти: кожне підприємство повинно незалежно визначати власну комерційну політику без координації зі своїми конкурентами; результатом угоди є створення перешкод інтеграції ринків: конкуренція, яку захищає ДзЄС, є конкуренцією на об'єднаному ринку ЄС [9, с. 68].

Слід звернути увагу на той факт, що стаття 101 (81) ДФЄС визначає деякі види угод, що заборонені в принципі. Вони наводяться лише як приклади і в будь-якому випадку не повинні розглядатися як вичерпний перелік заборонених (антиконкурентних) угод. Угоди, що заборонені, можуть бути укладені на двох рівнях.

Першим є горизонтальний, на якому вони укладаються між підприємствами, що знаходяться на одному рівні комерційного процесу, а саме – між самими виробниками або самими торговцями. Другий рівень – вертикальний, що стосується контрактів між економічними агентами, яким відводяться різні місця в комерційному процесі. Приклад таких домовленостей – угоди про виключні права дистрибуторства, проте подібна практика все більше стає сумнівною з огляду на те, що ці угоди є предметом винятків як індивідуального, так і групового характеру [8, с. 231].

Згідно з класифікацією відповідно до практики Комісії та Суду ЄС горизонтальні угоди поділяються на два класи:

1) жорсткі картелі (горизонтальні умови, що мають на меті усунення конкуренції, вони практично завжди заборонені й тільки за виключних обставин виключаються із заборони на підставі ст. 101 (81) ДФЄС): угоди про фіксовані ціни, угоди про поділ ринку, угоди щодо обмеження виробництва або контролю над ним, угоди стосовно стандартизації; інформаційні угоди, угоди щодо обмеження або контролю поставок, колективні угоди про ексклюзивну дистрибуцію, колективні угоди про продаж або купівлю, угоди про рекламу та підтримку;

2) угоди про кооперацію (горизонтальні угоди, результатом яких може бути усунення конкуренції, але в яких фундаментальну роль відіграють реальні умови кожного окремого випадку, результатом чого є більш просте отримання рішення про виняток, а для деяких типів угод навіть – про груповий виняток): угоди про науково-дослідну діяльність, угоди про спеціалізацію, спільні підприємства з метою кооперації [5, с. 151-156].

У Комюніке Комісії про настанови щодо застосування статті 81 ДзЄС до угод про горизонтальну співпрацю встановлені принципи оцінки угод про горизонтальну співпрацю. Співпраця має горизонтальний характер, якщо угода або узгоджені дії мають місце між двома компаніями, що діють на тому ж рівні ринку. У більшості випадків горизонтальна співпраця означає

співпрацю між конкурентами. Вона включає, наприклад, такі сфери, як: науково-дослідні роботи, виробництво, закупівлю або збут. Метою зазначених настанов є надання аналітичної системи для найбільш типових видів горизонтальної співпраці. Ця система насамперед ґрунтується на критеріях, що допомагають проаналізувати економічний контекст угоди про співпрацю. Економічні критерії, такі, як ринкова влада сторін та інші чинники, що стосуються структури ринків, є ключовим елементом оцінки впливу на ринок, що може бути спричинений співпрацею, а отже, для оцінки за ст. 101 (81) ДФЄС. Беручи до уваги величезну кількість типів та комбінацій горизонтальної співпраці та ринкових умов, у яких вони діють, нереально надати відповіді на кожний можливий сценарій. Ця аналітична система, незважаючи на ґрунтування на економічних критеріях, має допомагати суб'єктам господарювання в оцінці сумісності окремої угоди про співпрацю зі ст. 81 ДзЄС (нині – ст. 101 ДФЄС), як зазначено в цьому документі Комісії [4, с. 39-46].

Вертикальні угоди часто містять статті, прийняті постачальником, що забороняють продаж продукції іншим дистрибуторам або продавцям, а також статті, прийняті дистрибутором, що забороняють йому звертатися до інших постачальників. Історично всі типи вертикальних угод розвивалися за такою схемою. Спочатку окремі фундаментальні індивідуальні рішення Комісії, а частіше Суду першої інстанції, виявляли основні принципи. Згодом Комісія прийняла регламенти про групові винятки, що підвищило юридичну точність угод. Ще пізніше Комісія здійснила спрощення та кодифікацію всього матеріалу шляхом затвердження регламенту про групові винятки в дуже загальній формі. Мета таких заходів – полегшити підприємствам власну оцінку вертикальних угод відповідно до правил конкуренції ЄС.

Сила заборони антиконкурентної узгодженої практики відображена в санкції параграфа 2 ст. 101 (81) ДФЄС: «Угоди чи рішення, що заборонені відповідно до

цієї статті, вважаються нікчемними» [2, с. 527-691]. Будь-які треті особи, що мають законний інтерес, як і сторони угоди, можуть звернутися до національного суду з проханням визнати таку угоду недійсною. Також сторона угоди може відмовитися виконати договірні статті угоди та, у випадку звинувачення в порушенні контракту, послатися на його недійсність. Недійсність окремих статей може призвести до часткового скасування угоди. Юрисдикція щодо цих питань та вирішення питань про можливу шкоду належить виключно національним судам.

Балансуючи між необхідністю встановлення добросовісної конкуренції та необхідністю уникнути введення небажаних обмежень приватного підприємництва, Комісія змушена у сфері здійснення своєї компетенції застосовувати і забезпечувати дію ст. 101 (1) і ст. 101 (2) ДФЄС (ст. 81 (1) і ст. 81 (3) ДзЄС), перша з яких стосується загальної заборони, а інша обмежує її застосування [9, с. 68]. У п. 1 ст. 101 (81) ДФЄС закріплюється, що положення п. 1 можуть не застосовуватися у випадках:

– будь-якої угоди або категорії угод між сторонами;

– будь-якого рішення чи категорій рішень, прийнятих об'єднаннями підприємств;

– будь-якої картельної практики або категорії картельних практик, що сприяють поліпшенню виробництва та розподілу продукції або забезпечують технічний та економічний прогрес, надаючи при цьому споживачам справедливу частку вигоди, і які:

а) не накладають на підприємства обмежень, що не є необхідними для досягнення цих цілей;

б) не надають підприємствам можливості усунення конкуренції стосовно значної частини даних продуктів.

Фактично ДФЄС закріплює положення про можливість установа винятків стосовно угод, рішень або узгодженої практики, що сприяють удосконаленню виробництва, розповсюдженню товарів чи послуг, технічному або економічному прогресу, водночас даючи змогу споживачам

справедливо розподіляти вигоди від цих заходів.

Таким чином, вимоги для отримання звільнення від обмежень, передбачених параграфом 1 ст. 101 (81) ДФЄС, згідно з параграфом 3 ст. 101 (81) ДФЄС, прийнято поділяти на дві позитивні та дві негативні. До позитивних вимог належать: сприяння виробництву чи збуту товарів або підтримка технічного чи економічного прогресу; надання споживачам справедливої частини отриманої вигоди. До негативних: ненав'язування відповідним підприємствам обмежень, що не є абсолютно необхідними для досягнення цілей угоди; ненадання підприємствам можливості позбутися конкуренції в суттєвій частці ринку відповідних товарів.

Крім цього, власне винятки поділяються також на дві категорії: індивідуальні, що надаються за рішенням Комісії, національними антимонопольними органами та національними судами; групові, які зазвичай приймаються за допомогою регламентів. Таким чином, практично існує два способи отримання винятку стороною: повідомити відповідні органи про угоду або укласти угоду, що відповідає блоку винятків. У цілому підприємства, які є сторонами угоди, повинні пересвідчитися, що договір сумісний із конкурентними нормами ЄС.

Відповідно до нинішньої системи винятків має зворотню дію до дати, коли Комісію було повідомлено. Виняток завжди надається на обмежений період (зазвичай 10 років, але є приклади більших або менших строків). Згідно з Регламентом 1/2003 сторони угоди, які впевнені в тому, що вона відповідає вимогам параграфа 3 ст. 81 ДзЄС (нині параграф 3 ст. 101 ДФЄС), будуть мати можливість реалізувати її відразу без затримки та без будь-якого попереднього дозволу. Однак вони ризикують при цьому отримати санкції зі зворотною дією, якщо орган, відповідальний за застосування параграфа 3 ст. 81 ДзЄС, у результаті розгляду спору не погодиться з думкою сторін угоди щодо її законності [4, с. 39-46]. На практиці це означає, як зазначено в Комюніке Комісії про настанови

щодо вертикальних обмежень, що немає потреби здійснювати попереджувальне повідомлення. У разі, коли виникає спір, суб'єкт господарювання може повідомити, і тоді Комісія може винести рішення про виняток щодо вертикальної угоди зі зворотною дією з дати набрання нею чинності, якщо виконані всі чотири умови параграфа 3 ст. 101 (81) ДФЄС. Заявник не повинен пояснювати, чому про угоду не було повідомлено раніше, крім того, не може бути відхилений виняток зворотної дії з обґрунтуванням, що про угоду не було повідомлено раніше.

Кожне повідомлення повинно перевірятися на його обґрунтованість. Це правило має звільняти національні суди від штучних судових процесів і, таким чином, посилювати цивільну забезпеченість договорів правовою санкцією. Також береться до уваги ситуація, коли суб'єкти господарювання не надають повідомлення, оскільки вважають, що їхня угода охоплена дією Регламенту про груповий (блоковий) виняток. Оскільки можливість установлення винятку Комісією не обмежено датою повідомлення, національні суди повинні оцінити ймовірність того, що параграф 3 ст. 101 (81) ДФЄС буде застосовуватися до вертикальних угод, які підпадають під дію параграфа 1 ст. 101 (81) ДФЄС. Якщо така ймовірність існує, вони повинні зупинити судовий процес до встановлення оцінки Комісією. У той час, коли Комісія встановлює можливість застосування параграфа 3 ст. 101 (81) ДФЄС, національні суди можуть вживати в разі необхідності тимчасових заходів, як вони це роблять при поданні запитів щодо преюдиціального рішення до Суду ЄС згідно зі ст. 267 (234) ДФЄС. Попереднє повідомлення не потребує зупинення процесу, оскільки національні суди уповноважені оцінювати можливість застосування параграфа 3 ст. 101 (81) ДФЄС. Нотифікації вертикальних угод не має надаватися перевага у виконавчій політиці Комісії, якщо не відкрито судове провадження національними судами та не подано жодної скарги. Нотифікації як такі не забезпечують тимчасової чинності для виконання угод. Якщо про угоди не було

повідомлено, оскільки суб'єкти господарювання сумлінно виходили з того, що не перевищують порогове значення частки ринку, передбачене Регламентом про блокувий виняток, Комісія має утриматися від накладення штрафу. Таким чином, через велику завантаженість Комісії, практикою, що склалася, було здійснено заміну механізму попереднього повідомлення системою юридичних винятків.

Невелика кількість групових винятків зумовлена дією галузевих регламентів, прийнятих Комісією. Однак Рада уповноважила Комісію, щоб за допомогою регламентів, прийнятих на підставі ст. 81 ДзЄС (нині – ст. 101 ДФЄС), затвердити подальші заходи загального характеру для виключення окремих категорій угод відповідно до параграфа 3 ст. 81 ДзЄС (нині – параграф 3 ст. 101 ДФЄС).

Регламент Ради 1/2003 від 16 грудня 2002 р. не передбачає повноваження Комісії проголошувати неможливість застосування заборони ст. 81 ДзЄС (нині – ст. 101 ДФЄС) до певних категорій угод, незалежно від будь-яких попередніх визначених Комісією секторів економіки або типів угод, до яких застосовуються групові винятки. Причиною існування групових винятків у системі юридичних винятків є бажання посилити юридичну безпеку шляхом надання підприємствам чіткого визначення типів угод та умов, за яких угоди можна реалізовувати без ризику заперечення їх дійсності. Групові винятки також становлять фундаментальний критерій у процесі визначення політики конкуренції в конкретному секторі (наприклад, на дистрибуторському, науководослідному ринках, ринках ліцензування, патентів та ноу-хау) [10]. Законодавство ЄС передбачає також надання Комісії таких прав: скасування шляхом індивідуального рішення можливості винятку для угоди, якщо встановлено, що незалежно від формальної відповідності регламенту групових винятків дія угоди несумісна зі ст. 101 (81) ДФЄС; колективне скасування з тих же причин можливості винятку для окремих категорій чинних угод на конкретному ринку.

Як правило, регламенти групових винятків традиційно містили два переліки умов, що могли зустрітися в тексті угод, які належали до певної категорії: перелік статей про дозвіл (або «білий» перелік) і перелік статей, що не можуть розглядатися як такі, що відповідають політиці конкуренції (або «чорний» список). Міг також бути доданий «сірий» список статей про дозвіл, які розглядались як такі, що можуть або не можуть бути сумісними з параграфом 1 ст. 81 ДзЄС (нині – параграф 1 ст. 101 ДФЄС).

Висновки

Таким чином, характерними ознаками дій, передбачених ст. 101 (81) ДФЄС, є такі:

у межах п. 1: колективна, а не індивідуальна практика підприємств; наявність узгодженості поведінки на ринку; цільова спрямованість має антиконкурентні прояви та негативний вплив на торгівлю між державами-членами; запропонований перелік не є вичерпним; така практика захищається;

у межах п. 2: сила заборони підкріплена санкцією; будь-яка угода в рамках зазначених дій визнається автоматично недійсною (нікчемною);

у межах п. 3: встановлена можливість балансу між захистом конкуренції та її обмеженням; обмеження конкуренції обумовлюється відповідними цілями та умовами; встановлені умови та цілі допустимого обмеження конкуренції розширеному тлумаченню не підлягають.

Практика застосування ст. 101 (81)

ДФЄС дає змогу також виокремити ще кілька ознак, серед яких особливо слід відзначити необхідність урахування доктрини *de minimis*. Положення цього правила є наслідком адміністративних і судових прецедентів, що були узагальнені в Комюніке Комісії про угоди невеликого значення, які суттєво не обмежують конкуренцію згідно з параграфом 1 ст. 81 Договору про заснування Європейського Співтовариства (*de minimis*). У цілому Комісія дотримується думки, що угоди між підприємствами, які впливають на торгівлю між державами-членами, суттєво не обмежують конкуренцію в межах значення ст. 81(1) ДзЄС (ст. 101 ДФЄС):

а) якщо сукупна частка ринку, якою володіють сторони угоди, не перевищує 10% на будь-якому з відповідних ринків, що перебувають під впливом угоди, якщо угоду вчинено між підприємствами, які є дійсними або потенційними конкурентами на будь-якому з цих ринків (угоди між конкурентами);

б) якщо частка ринку, якою володіє кожна зі сторін угоди, не перевищує 15% на будь-якому з відповідних ринків, що перебувають під впливом угоди, які не є дійсними або потенційними конкурентами на будь-якому з цих ринків (угоди між неконкурентами). У випадках, коли складно кваліфікувати угоду як угоду між конкурентами або угоду між неконкурентами, застосовується поріг у 10%. Крім того, правила цієї доктрини також діють щодо інших окремих випадків або відповідної практики підприємств та/або економічної ситуації на релевантних ринках.

Список використаних джерел

1. Европейский Союз: Основополагающие акты в редакции Лиссабонского договора с комментариями. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 698 с.
2. Право Європейського Союзу: підручник / за ред. В.І. Муравйова. – К.: Юрінком Інтер, 2011. – 704 с.
3. Право Європейського Союзу. Особлива частина: навчальний посібник / за заг. ред. М.Р. Аракеяна, О.К. Вишнякова. – К. : Істина, 2010. – 528 с.
4. Лук'янець В.С. Особливості інституційного механізму забезпечення конкуренції на спільному ринку ЄС / В.С. Лук'янець // Європейські перспективи: Науково-практичний журнал. – 2007. – №1. – С. 39-46.
5. Лук'янець В.С. Особливості правового регулювання конкуренції в державах-членах Європейського Союзу та США / В.С. Лук'янець // Право України. – 2007. – №3. – С. 151-156.

6. *Татам А.* Право Європейського Союзу: підручн. для студентів вищих навчальних закладів, пер. з англ. / А. Татам. – К. : Абрис, 1998. – 424 с.
7. *Скордамалья В.* Конкурентне право ЄС: навч. посібник / Програма Tasis Європейського Союзу в Україні; Проект «Правничі студії в Україні: Київ та окремі регіони». / В. Скордамалья, Н. Саніахметова, С. Мельник. – К. : ІМВ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. – 239 с.
8. *Кернз В.* Вступ до права Європейського Союзу: навч. посіб., пер. з англ. / В. Кернз. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2002. – 381 с.
9. *Мельник С.Б.* Звільнення від заборони антиконкурентних угод: порівняльна характеристика конкурентного права ЄС та законодавства України про захист економічної конкуренції / С.Б. Мельник // Актуальні проблеми держави і права. – Вип. 24. – Одеса : Юридична література, 2005. – С. 68.
10. *Безбах В.В.* Право Европейского Союза: Правовое регулирование торгового оборота. Учебное пособие / под. ред. В.В. Безбаха, А.Я. Капустина, В.К. Пучинского. – М. : ЗЕРЦАЛО, 2000. – 400 с.
11. *Кашкин С.Ю.* Право Европейского Союза: учеб. для вузов / ред. С.Ю. Кашкина. – М. : Юристь, 2002. – 925 с.