

FORBES CONGRESS

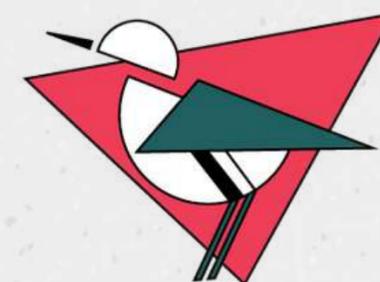
ЛУЧШИЕ АНТИМОНОПОЛЬНЫЕ
ПРАКТИКИ 2020 // МОСКВА 27/11

Структурные меры правовой защиты конкуренции

ЯРОСЛАВ КУЛИК

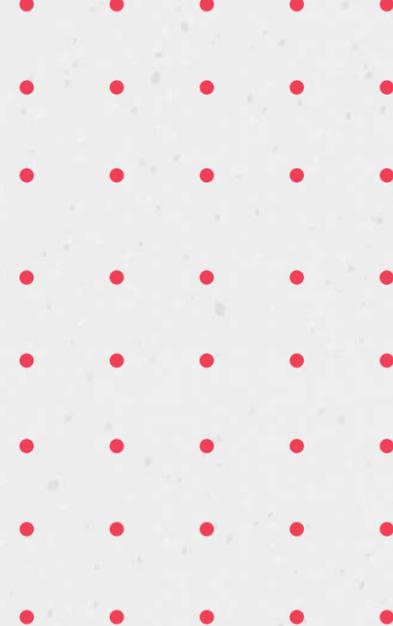
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР

KULIK & PARTNERS LAW.ECONOMICS



KULIK
& PARTNERS

LAW AND ECONOMICS



Структурные меры - способ пресечения нарушений антимонопольного законодательства, защиты и восстановления конкуренции.

Цель мер – ослабить рыночную власть корпорации, используемую ею для сдерживания / ограничения конкуренции. Меры воздействуют на структуру организации бизнеса корпорации.

В Законе о защите конкуренции структурные меры реализуются через:

- принудительное разделение компаний,
- структурные предписания, выдаваемые в рамках контроля за экономической концентрацией.

- •
- •
- •
- •
- •



ДЕЛА О ПРИНУДИТЕЛЬНОМ РАЗДЕЛЕНИИ КОМПАНИЙ В США

1910-1911

Standard Oil Co. of
New Jersey
v.
United States

1910-1911

United States
v.
American Tobacco

1938-1945

United States
v.
Aluminium Company
of America

1938-1948

United States
v.
Paramount
Pictures

1953-1968

United States
v.
United Shoe
Machinery

1974-1983

United States
v.
AT&T

1998-2002

United States
v.
Microsoft
Corporation

2017-2019

United States
v.
AT&T (Merger)

United States v. Standard Oil

Обвинение: нарушение с. 647, 26 Stat. 209 Закона Шермана путем создания треста в целях ограничения конкуренции и монополизации рынка.

Закон Шермана запрещает любые объединения, которые составляют необоснованное или неоправданное ограничение торговли.

Standard Oil Company of New Jersey объединила в себе почти все нефтяные компании (более 30) за исключением 3-4 конкурентов, что привело к монополизации рынка.

Итог рассмотрения дела: Standard Oil была разделена на 34 компании.

Выдержка из решения Верховного Суда США по делу United States v. Standard Oil



Зло, которое привело к общественному протесту против монополий и к окончательному отказу от их создания, заключается в том, что власть монополиста:

1. позволяет устанавливать цену и тем самым вредить обществу,
2. позволяет ограничивать производство товаров и услуг,
3. создает опасность ухудшения качества товара, который считался неизбежным следствием монопольного контроля над его производством и продажей.

United States v. American Tobacco Company

Обвинение: нарушение с. 647, 26 Stat. 209 Закона Шермана путем объединения компаний в целях ограничения торговли и попытки монополизировать торговлю на рынке табака.

American Tobacco Company была сформирована путем слияния прежней компании с Continental Tobacco Company и с Consolidated Tobacco Company, а после завершения этого слияния два из существующих конкурентов в табачном бизнесе были устранены. Верховный Суд США пришел к выводу, что у American Tobacco Company «имелось намерение использовать власть объединения

как выгодную позицию для дальнейшей монополизации табачного рынка», и эта власть была использована, а именно в «войнах на рынке жевательного и нюхательного табака». Компания пыталась скрыть масштаб своего влияния с помощью тайных соглашений и фиктивных независимых компаний и при этом выступала «барьером для входа других фирм на табачный рынок». Приобретая компании конкурентов, American Tobacco Company ликвидировала их деятельность, что приводило к уменьшению количества конкурентов.

Итог рассмотрения дела: American Tobacco Company была разделена на 4 компании.

United States v. Aluminum Company of America

Обвинение: нарушение § 2 Закона Шермана путем монополизации Aluminum Company of America рынка производства алюминия и установления монопольно низких цен. Компания продавала лист алюминия по цене, которая практически не превышала стоимость болванок для изготовления такого листа. Установление монопольно низких цен не позволяло независимым компаниям выходить на соответствующий рынок и продавать лист по рентабельным ценам.

Итог рассмотрения дела: в связи с тем, что решение было вынесено в 1945 году дело не дошло до разделения компании. После Второй Мировой войны практически все

алюминиевые предприятия, принадлежавшие государству, были переданы компаниям «Рейнольдс Металз» и «Перманенте металз корпорейшн», и таким образом у Aluminum Company of America появилось два серьезных конкурента.

В 1950 г. окружной суд вынес решение против ликвидации Aluminum Company of America, но оставил дело в своем производстве еще на пять лет на случай, если две вновь образованные компании не смогут составить Aluminum Company of America реальной конкуренции.

United States v. Paramount Pictures

Обвинение: нарушение § 1, 2 Закона Шермана путем монополизации киностудиями рынка проката кино. Сети кинотеатров показывали фильмы, произведенные только их собственными студиями.

В 1938 году антимонопольное подразделение Министерства юстиции США начало судебное разбирательство. Основные ответчики - Paramount Pictures, Metro-Goldwyn-Mayer, Warner Bros. , 20th Century Fox (далее все вместе «большая пятерка»), RKO Pictures, Little Three (Universal Pictures , Columbia Pictures и United Артисты). Через 2 года разбирательство закончилось добровольным соглашением (Consent decree), по которому "большая пятерка" обязалась прекратить нарушение. Однако "большая пятерка" не выполнила соглашение, всвязи с чем судебное

разбирательство возобновилось, однако с учетом Второй Мировой войны произошло это лишь в 1945 году. Решение Верховного суда по данному делу было вынесено 3 мая 1948 года.

Верховный суд США признал не соответствующей Конституции ситуацию, при которой кинопроизводители являются одновременно владельцами сети проката, то есть кинотеатров. Подобные вертикально интегрированные монополии надлежало разделить.

Итог рассмотрения дела: по итогам рассмотрения дела судом было принято решение о принудительном разделении киностудий по видам деятельности - принудительно отделить производство фильмов от их проката.

United States v. United Shoe Machinery Corp.

Обвинение: нарушение § 2 Закона Шермана путем монополизацией United Shoe Machinery Corp. рынка поставки оборудования для производства обуви. United Shoe Machinery Corp. продавала и сдавала в аренду оборудование собственного производства, обеспечивала его техническое обслуживание и ремонт.

В 1949 г. компания обладала долей в размере около 91% на рынке основного оборудования для обувной промышленности и 64% рынка вспомогательного оборудования. Условия сдачи United Shoe Machinery Corp. в аренду собственного оборудования содержали положения, ограничивающие покупку или аренду оборудования у конкурентов, и препятствовали развитию рынка оборудования. Так, например, по условиям аренды United Shoe Machinery Corp. предоставляло свое оборудование в аренду на срок не менее 10 лет, что блокировало конкурентам возможность предлагать свое оборудование.

Итог рассмотрения дела: на основании решения Верховного суда 1968 г. United Shoe Machinery обязали обеспечивать сервисным обслуживанием и запасными частями независимого «конкурента», созданного на базе отчужденных активов. Предоставлять третьим лицам лицензии на использование своих патентов за «умеренную плату» и воздерживаться от активной конкуренции в течение 5 лет. Компании также запрещалось взимать платежи за досрочный возврат оборудования, а также предоставлять рассрочку.

В ходе рассмотрения дела судом рассматривался вопрос о разделении United Shoe Machinery Corp., однако компания не была разделена в связи с отсутствием технологической возможности.

Выдержка из решения Верховного Суда США по делу *United States v. United Shoe Machinery*



В тех случаях, когда ответчик монополизировал торговлю в нарушение § 2 Закона Шермана, основными целями решений являются искоренение действий, которые вызвали или могут впоследствии вызвать монополизацию, и восстановление действенной конкуренции на рынке.

Суд обязан предписать меры правовой защиты, которые прекратят незаконную монополию, лишат ответчика выгоды, полученной от нарушения и обеспечат невозможность монополизации в будущем. На суд возлагается неотвратимая ответственность за достижение этой цели, хотя он может [применить такие меры], если того требуют обстоятельства.

United States v. American Telephone & Telegraph (AT&T)

Обвинение: нарушение § 2 Закона Шермана.

AT&T является национальной телефонной компанией. Через Long Lines Division компания AT&T обеспечивала предоставление услуг международной связи, через свои региональные отделения. Одно из отделений AT&T (компания Western Electric) осуществляло производство телефонного оборудования, а компания Bell Labs занималась исследованиями технологии телекоммуникации.

AT&T всячески противодействовала появлению новых конкурентов. К примеру, она не позволила войти на рынок новой компании-конкуренту Microwave Communication, Inc.

В ряде случаев при появлении потенциальных конкурентов AT&T существенно снижала цены на свои услуги. Данное обстоятельство было истолковано в качестве злоупотребления доминирующим положением, в связи чем в 1974 году Министерство юстиции США подало иск к AT&T.

Итог рассмотрения дела: в рамках рассмотрения дела AT&T заключила соглашение о добровольном разделении. Компания Bell System была продана, а сама AT&T была разделена на 8 компаний

United States v. Microsoft Corporation

Обвинение: нарушение § 1, 2 Закона Шермана путем злоупотребления Microsoft доминирующим положением при продаже операционной системы Microsoft Windows и браузера Internet Explorer. Корпорация Microsoft продавала свой флагманский браузер Internet Explorer вместе с операционной системой Microsoft Windows в качестве предустановленного браузера, что обеспечило ему конкурентное преимущество. Действия Microsoft ограничили конкуренцию на рынке браузеров, поскольку сторонние браузеры необходимо было загружать через медленные модемные соединения или заказывать в магазине. При наличии предустановленного браузера потребители этого не делали.

Итог рассмотрения дела: признал Microsoft виновным и указал на необходимость принудительного разделения корпорации на две части: одну, занимающуюся операционными системами, а другую - производящую остальной офисный софт. Апелляционный суд пересмотрел решение нижестоящего суда и вынес решение, в соответствии с которым решение суда первой инстанции было отменено в части разделения корпорации. Департамент Юстиции заключил соглашение с Microsoft, согласно которому Microsoft взяла на себя обязательства предоставить сторонним компаниям интерфейсы программирования приложений для своих продуктов.



United States v. AT&T (Слияние)

Сделка: при согласовании сделки слияния Time Warner и AT&T Министерство юстиции США установило условие о продаже группы кабельных каналов Turner Broadcasting. По мнению юстиции США слияние привело бы к созданию слишком крупного игрока на медиарынке.

Итог: в целях блокирования сделки Time Warner и AT&T Министерство юстиции США обратилось с иском в суд о запрете проведения слияния. Суд отклонил иск в связи с непредставлением Министерством юстиции США доказательств того, что сделка ограничит конкуренцию среди провайдеров платного ТВ.

1. Наличие у компании доминирующего положения

На практике компания должна обладать крайне большой долей на рынке.

2. Высокая степень вертикальной интеграции на товарном рынке

Усиливает рыночную власть на основном рынке и препятствует появлению новых конкурентов.

4. Длительность осуществления монополистической деятельности

Исчислялась десятилетиями.

3. Неоднократность осуществления монополистической деятельности

В каждом деле установлено по нескольку фактов нарушений антимонопольного законодательства.

5. Наличие возможности обособления структурных подразделений компании

Такие подразделения должны иметь возможность самостоятельно осуществлять деятельность на рынке.

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РЕШЕНИЯХ СУДА США (1)

1. НАЛИЧИЕ У КОМПАНИИ ДОМИНИРУЮЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ

В деле *United States v. Standard Oil* было установлено, что Standard Oil объединила в себе почти все существовавшие на тот момент нефтяные компании (более 30). На рынке остались около 4 конкурента. При этом «группа компаний полностью овладела нефтяной промышленностью, контролируя 90% производства, транспортировки, переработки и продажи нефти и ее продуктов, и таким образом смогла установить цены на сырую и очищенную нефть, а также ограничить и монополизировать всю торговлю этими продуктами между штатами».

В деле *United States v. American Tobacco* указано, что American Tobacco была организована путем объединения пяти конкурирующих табачных концернов. Суд читывал большую власть компании, «которую она оказывала на сбыт табака как сырого продукта, его производство, сбыт при производстве и его последующее движение по каналам межгосударственной торговли».

В деле *United States v. AT&T* указано: «не может быть никаких сомнений в том, что рыночная доля AT&T высока. Хотя невозможно установить точный размер доли... даже AT&T признает, что еще в 1981 году ее доля составляла около 77%».

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РЕШЕНИЯХ СУДА США (2)

2. ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ ВЕРТИКАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

В деле United States v. Paramount Pictures суд признал, что киностудии монополизировали рынок проката кино. Сети кинотеатров показывали фильмы, произведенные только владеющими ими киностудиями. Киностудии создавали фильмы, брали в штат сценаристов, режиссеров, продюсеров и актеров (по контракту), осуществляли обработку пленки и распространяли (показывали) фильмы через принадлежащие им кинотеатры. В результате произошла монополизация рынка.

3. НЕОДНОКРАТНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В каждом деле, в результате которого произошло разукрупнение компании, судом было зафиксировано три и более самостоятельных нарушения, подтверждающих осуществление компанией монополистической деятельности.

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РЕШЕНИЯХ СУДА США (2)

4. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В деле United States v. Standard Oil в период с 1870 г. по 1911 г.

В деле United States v. American Tobacco в период с 1904 г. по 1969 г.

В деле United States v. AT&T в период с 1949 г. по 1983 г.

5. НАЛИЧИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБОСОБЛЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОМПАНИИ И ВОЗМОЖНОСТИ САМОСТОЯТЕЛЬНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ТАКИМИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ

В деле United States v. United Shoe Machinery Corp. компания не была разделена по причине невозможности обособления структурных подразделений.

Основания для разделения в иске Минюста США к Google (октябрь 2020)

Выдержки из иска Министерства юстиции США:

1. Относительно доминирующего положения:

- Google обладает монопольной властью на рынке поисковых услуг США. В настоящее время на рынке только четыре поисковика: Google, Bing, Yahoo! и DuckDuckGo. Google сегодня доминирует на рынке с примерно 88-процентной долей рынка.
- Исключительные соглашения Google охватывают чуть менее 60% всех поисковых запросов. Google фактически владеет или контролирует каналы распространения поиска, на долю которых приходится примерно 80% общих поисковых запросов в Соединенных Штатах.

На долю Google приходится почти 90% всех запросов общих поисковых систем в США и почти 95% запросов на мобильных устройствах.

2. Относительно высокого уровня вертикальной интеграции:

Google является вертикально интегрированным поисковым провайдером и распространяет поиск частично через несколько своих собственных продуктов, включая, например, свой браузер (Chrome) и телефон (Pixel).

3. Относительно неоднократности осуществления компанией монополистической деятельности в иске поименованы такие как:

- исключение конкуренции в общих поисковых сервисах;
- исключение конкурентов по общим поисковым услугам из эффективных каналов распространения;

- повышение барьеров для входа и исключение конкуренции на новых рынках поиска;
- сдерживание инноваций в новых продуктах, которые могли бы служить альтернативными точками доступа к поиску и иные.

4. Относительно периода и длительности совершения вменяемых действий:

"В течение многих лет Google использовала антиконкурентную политику...", "В течение многих лет Google заключала исключительные соглашения..."

5. Относительно возможности обособления структурных подразделений компании и возможности самостоятельно осуществлять такими подразделениями деятельность на рынке в иске доводов не содержится.

Руководство Министерства юстиции США по средствам защиты от слияний от сентября 2020 года

Руководство предусматривает ключевые принципы и описание порядка применения мер структурной защиты.

Цель применения структурных мер защиты - защита потребителей от слияний и поглощений, которые могут существенно ослабить конкуренцию.

Ключевые требования к принятию средств правовой защиты:

- должны сохранять конкуренцию, а не защищать конкурентов;
- не должны создавать постоянного государственного регулирования рынка;
- риск неудавшейся структурной меры должен ложиться на стороны, а не на потребителей;
- мера должна быть исполнима.

Разделение компаний применяется, когда есть веские основания полагать, что без такого разделения будут допущены нарушения антимонопольного законодательства.

Разделение компаний предусматривает необходимость сохранения средств и активов для самостоятельного поддержания разделенными компаниями конкуренции на рынке. Отделяемая компания должна иметь возможность конкурировать с остальными участниками рынка и обладать материальными активами (например, заводами, списками клиентов), нематериальными активами (например, патентами, авторскими правами, товарными знаками), которые необходимы для осуществления деятельности на рынке.

При разделении компании цель получения максимальной выгоды при отчуждении активов не преследуется. При этом разделение должно производиться в максимально сжатые сроки.

ДЕЛА О ПРИНУДИТЕЛЬНОМ РАЗДЕЛЕНИИ КОМПАНИЙ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

1971

Решение Еврокомиссии
о принудительном
отчуждении Continental
Can 80% Thomassen

1992

Решение Еврокомиссии
о принудительном
отчуждении Gillette
доли
в Wilkinson Sword

2009

Добровольное
разделение
энергетической
компании RWE

2009

Добровольное
разделение
энергетической
компании E.ON

2011

Добровольное
разделение
энергетической
компании ENI

2012

Добровольное
разделение
энергетической
компании CEZ

2016

Решение Еврокомиссии о
нарушении Altstoff Recycling
Austria и добровольное
разделение
компании в обмен на
снижение штрафа

1. Наличие у компании доминирующего положения

На практике все разделяемые компании обладали большой долей на рынке (но меньшей, нежели в делах США).

2. Установление факта злоупотребления или возможности злоупотребления доминирующим положением

Усиливает рыночную власть на основном рынке и препятствует появлению новых конкурентов.

4. Установление соразмерности разделения компании допущенным нарушениям

«Разделение является пропорциональным средством правовой защиты, поскольку нет другой менее обременительной меры, которая столь же эффективно минимизировала риски нарушения».

3. Длительность осуществления монополистической деятельности

Период существенно меньше, чем в делах США.

5. Разделение приведет к (или будет способствовать) развитию конкуренции на том же или смежном товарном рынке

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РЕШЕНИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИИ

1. НАЛИЧИЕ У КОМПАНИИ ДОМИНИРУЮЩЕГО ПОЛОЖЕНИЯ

В деле в отношении компании Continental Can указано: «в результате сделки слияния (поглощения) практически исчезла конкуренция на рынках упаковки для мясных и рыбных консервов»

В деле в отношении компании Gillette указано: «в 1989 г. в ЕС доля Gillette достигла 70% по стоимости и 59% по объему. Кроме того, Gillette имела долю не менее 50% (по стоимости) в каждом государстве-члене ЕС, что устанавливает ее доминирующее положение на рынке влажного бритья на рынке ЕС»

2. УСТАНОВЛЕНИЕ ФАКТА ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ ДОМИНИРУЮЩИМ ПОЛОЖЕНИЕМ

В делах приведены, как минимум, по одному нарушению (или признаку нарушения) антимонопольного законодательства ЕС).

ПРИМЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОСНОВАНИЙ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РЕШЕНИЯХ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИИ

3. ДЛИТЕЛЬНОСТЬ СОВЕРШЕНИЯ МОНОПОЛИСТИЧЕСКИХ ДЕЙСТВИЙ, ПОСЛУЖИВШИХ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИЙ И ПЕРСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ВОЗМОЖНЫХ НАРУШЕНИЙ. ПЕРИОД СУЩЕСТВЕННО МЕНЬШЕ, ЧЕМ В США

ВВ деле в отношении компании Altstoff Recycling Austria рассматривался период с 2008 г. по 2012 г.

4. УСТАНОВЛЕНИЕ СОРАЗМЕРНОСТИ РАЗДЕЛЕНИЯ КОМПАНИИ ДОПУЩЕННЫМ НАРУШЕНИЯМ

В деле в отношении компании Altstoff Recycling Austria указано: разделение «является пропорциональным средством правовой защиты, поскольку нет другой менее обременительной меры, которая столь же эффективно минимизировала риски нарушения».

В деле в отношении компании RWE указано, что «согласно прецедентному праву, принцип соразмерности требует, чтобы принимаемые меры были приемлемыми и целесообразными. В тех случаях, когда имеется выбор между несколькими мерами, следует прибегать к наименее обременительной из них».

5. УСТАНОВЛЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ КОМИССИЕЙ ФАКТА ТОГО, ЧТО РАЗДЕЛЕНИЕ ПРИВЕДЕТ (ИЛИ БУДЕТ СПОСОБСТВОВАТЬ) К РАЗВИТИЮ КОНКУРЕНЦИИ НА ТОМ ЖЕ ИЛИ СМЕЖНОМ ТОВАРНОМ РЫНКЕ ПРОИЗВОДИЛОСЬ В КАЖДОМ ДЕЛЕ О РАЗДЕЛЕНИИ КОМПАНИИ

ДОБРОВОЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ В ЕС

ПРИ УСТАНОВЛЕНИИ ЕВРОКОМИССИЕЙ НАРУШЕНИЯ АМЗ ЕС (ИЛИ ПРИЗНАКОВ ТАКОГО НАРУШЕНИЯ) В ЦЕЛЯХ СНИЖЕНИЯ (ИЗБЕЖАНИЯ) САНКЦИЙ, КОМПАНИИ НАЛАГАЮТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО ДОБРОВОЛЬНОМУ РАЗДЕЛЕНИЮ СВОИХ АКТИВОВ. НАПРИМЕР:

В деле в отношении компании Altstoff Recycling Austria последняя добровольно признала нарушение и приняла обязательства по разделению своей инфраструктуры, в связи с чем Еврокомиссией был снижен штраф за нарушение на 30% (до € 6 015 000).

В деле в отношении компании E.ON последняя согласилась на добровольное отчуждение части инфраструктуры, что в том числе привело к снижению штрафа (на стадии судебного обжалования).

В деле в отношении компании RWE Еврокомиссия предварительно установила доминирующее положение и возможное злоупотребление таким положением. RWE отрицала обвинения, но согласилась добровольно продать ряд объектов газотранспортной инфраструктуры высокого давления независимому оператору. Еврокомиссия посчитала разделение целесообразным и достаточным для устранения признаков нарушения. Дело было прекращено без наложения штрафа на RWE.

В деле в отношении компании ENI с учетом добровольного отчуждения части инфраструктуры дело Еврокомиссией было также прекращено без наложения штрафа.

UNBUNDLING

26 апреля 2001 года
Рекомендации Совета ОЭСР о структурном
разделении в регулируемых отраслях
промышленности

Когда компания предоставляет товары или услуги, регулируемые государством, может потребоваться структурное разделение, чтобы не препятствовать выходу конкурентов на рынок. «Структурное разделение» компании может иметь важное значение для продвижения процесса либерализации рынка. Оно применяется, в частности, в таких секторах, как электроэнергетика и телекоммуникации, где основная услуга (товар) обычно предоставляется поставщиком, а другие компании продают конечный продукт или услугу потребителям.

Издание рекомендации стало необходимым для того, чтобы привлечь внимание к преимуществам структурного разделения, а также для разъяснения того, такая мера не всегда может приносить экономические и общественные выгоды, оправдывающие ее реализацию. Поэтому государствам следует тщательно оценивать издержки и выгоды структурных мер по сравнению с поведенческими, особенно в контексте приватизации, либерализации или реформ отраслевого регулирования.

ПРИНУДИТЕЛЬНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ В РОССИИ

Принудительное разделение осуществляется в судебном порядке по иску антимонопольного органа на основании ст. 38 Закона о защите конкуренции. Иск может быть удовлетворен только в случае установления совокупности следующих фактов:

Компания занимает доминирующее положение

Компания систематически осуществляет монополистическую деятельность

Существует возможность обособления структурных подразделений коммерческой организации

Отсутствует технологически обусловленная взаимосвязь структурных подразделений компании

Существует возможность самостоятельной деятельности на соответствующем товарном рынке для юридических лиц, созданных в результате реорганизации

Разделение будет способствовать развитию конкуренции



Ярослав Кулик

Управляющий партнер, адвокат,
руководитель антимонопольной практики

Kulik & Partners Law.Economics

+7 (905) 704-63-55

y.kulik@kple.ru

facebook.com/yaroslav.kulik.law

Kulik & Partners – специализированная консалтинговая компания, которая помогает клиентам со всего мира решать правовые и экономические задачи в области судебной защиты прав, антимонопольного регулирования и защиты рынков, публичных закупок и участия в торгах, отраслевого, ценового и тарифного регулирования, торговли и дистрибуции, рекламы, недобросовестной конкуренции и интеллектуальной собственности в России и Евразийском экономическом союзе.

Позицию фирмы на рынке усиливает экономическое крыло команды, которое содействует сбору экономических доказательств, оказывает услуги по анализу рынков и поведения их участников, проводит аудит, разрабатывает и внедряет правила ценообразования, содействует стратегическому бизнес-планированию в компаниях с учетом государственной повестки в сфере защиты конкуренции.