

ՀԱԿԱՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ԹՈՒՅԼԱՏՐԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԿԵՐԱԲԵՐՅԱԼ ԵՄ ԵՎ ԱՄՆ ԻՐԱՎԱԿԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԵՐՈՒՄ ՁԵՎԱՎՈՐՎԱԾ ՈՐՈՇ ՉԱՓԱՆԻՇՆԵՐԻ ԿԻՐԱՌՈՒԹՅԱՆ ՆՊԱՏԱԿԱՅԱՐՄԱՐՈՒԹՅՈՒՆԸ ՀՀ-ՈՒՄ

Արսեն Թավադյան

ԵՊՀ քաղաքացիական իրավունքի ամբիոնի ասպիրանտ

Կազմակերպությունների միջև համագործակցությունը հաճախադեպ երևույթ է գործարար աշխարհում, որի որոշ տեսակներ ընդունված է համարել մրցակցությանը քիչ կամ ոչ մի վնաս չհասցնող, մնացած մասը կարող է մրցակցության վրա վնասակար ազդեցություն ունենալ¹:

Այդ ազդեցությունը պարզելու համար հակամրցակցային համաձայնությունները ընդունված է բաժանել հորիզոնականի և ուղղահայացի: Որպես հորիզոնական են ճանաչվում այն համաձայնությունները, որոնք կայացվում են արտադրության կամ բաշխման միևնույն մակարդակի վրա²: Այսինքն, հորիզոնական համաձայնությունները կնքվում են տնտեսավարող մրցակից սուբյեկտների միջև:

Ուղղահայաց համաձայնությունների բնութագրումը այդքան էլ միանշանակ չէ: Մասնավորապես, ուղղահայաց համաձայնությունները բնութագրվում են որպես համաձայնություններ ոչ մրցակիցների միջև³, այսինքն՝ ցանկացած համաձայնություն, որը չի կարելի համարել հորիզոնական համաձայնություն:

Սակայն առկա է նաև ուղղահայաց համաձայնությունների առավել սահմանափակ ընկալում՝ որպես նույն ապրանքի կամ ծառայությունների արտադրության, իրացման (բաշխման) տարբեր մակարդակներում գործող տնտեսավարող սուբյեկտների համաձայնություններ⁴, օրինակ՝ համաձայնություններ արտադրողների և դիստրիբյուտորների միջև: Ա. Սուլակշինան նշում է, որ ուղղահայաց են այն համաձայնությունները, որոնք կնքվել են իրար հետ չմրցակցող տնտեսավարող սուբյեկտների միջև, որոնցից մեկը ստացող է (պոտենցիալ ձեռք բերող), մյուսը՝ տրամադրող (պոտենցիալ վաճառող)⁵: Գրեթե նույն սահմանումն է տալիս նաև Տոտևը⁶:

¹ St' u Sandra Marco Colino, Vertical Agreements and Competition Law A Comparative Study of the EU and US Regimes, Oxford and Portland, Oregon, 2010, էջ 15:

² St' u Тотьев К. Ю. Конкурентное право (правовое регулирование деятельности субъектов конкуренции и монополий). - М.: Издательство РДЛ, 2003թ., էջ 248:

³ St' u Alison Jones, Brenda Sufirin, EC Competition Law: Text, Cases, and Materials, Oxford University Press, 2008, էջ 150:

⁴ St' u Sandra Marco Colino Vertical Agreements and Competition Law: A Comparative Study of the EU and US Regimes, "Hart" Publishing, Oxford and Portland, Oregon, 2010, էջ 16:

⁵ St' u Сулакшина А. С., Соглашения и согласованные действия хозяйствующих субъектов, ограничивающие конкуренцию на товарных рынках в Российской Федерации, дисс. ... к.ю.н., Москва, 2007թ., էջ 96:

⁶ St' u Тотьев К. Ю. նշվ. աշխ., էջ 249:

Այսինքն, ըստ վերը նշված մոտեցման՝ համաձայնությունը որպես ուղղահայաց բնութագրելու համար անհրաժեշտ է երկու պայման.

1. Որպեսզի տնտեսվարող սուբյեկտները հանդիսանան ոչ մրցակից,

2. Դրանք գործեն նույն ապրանքի արտադրության, իրացման (բաշխման) շղթայի տարբեր մակարդակներում:

Ուղղահայաց համաձայնությունների այսպիսի նեղ ընկալման դեպքում անհրաժեշտություն է առաջանում տարբերակել նաև այն համաձայնությունները, որոնք կնքվում են ոչ մրցակից այն տնտեսվարողների միջև, որոնք միևնույն ապրանքի իրացման շղթայի տարբեր մակարդակի մասնակիցներ չեն: Այդ իսկ պատճառով տեսական գրականության մեջ հակամրցակցային համաձայնությունները երբեմն բաժանվում են ոչ թե երկու տեսակի՝ ուղղահայաց և հորիզոնականի, այլ՝ երեք. նշված երկուսին ավելացվում է ևս երրորդ տեսակը՝ կոնզոլմերատային համաձայնությունը: Ռուսաստանի Դաշնության դաշնային հակամենաշնորհային ծառայության իրավաբանական ծառայության պետ Ս. Պուզիրևսկին տալիս է հակամրցակցային համաձայնությունների հետևյալ բաժանումը.

- հորիզոնական, համաձայնություններ մրցակից տնտեսվարող սուբյեկտների միջև, այսինքն՝ այնպիսի սուբյեկտների միջև, որոնք իրականացնում են ապրանքի վաճառք նույն ապրանքային շուկայում,

- ուղղահայաց համաձայնություններ տնտեսվարող սուբյեկտների միջև, որոնք մրցակից չեն, սակայն մասնակիցներից մեկը ապրանքը ձեռք բերող կամ պոտենցիալ ձեռք բերող է, իսկ մյուսը ապրանքը վաճառող կամ պոտենցիալ վաճառող է,

- կոնզոլմերատային, համաձայնություններ այնպիսի տնտեսվարող սուբյեկտների միջև, որոնք մրցակից չեն և իրենց գործունեությունը իրականացնում են տարբեր ապրանքային շուկաներում⁷:

Հակամրցակցային համաձայնությունների նման տարանջատում է տալիս նաև «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքի⁸ (այսուհետ՝ Օրենք) 5-րդ հոդվածի 2-րդ մասը:

Կարծում ենք՝ համաձայնությունների այսպիսի բաժանումը արդարացված չէր և անտեղի շփոթ կարող է առաջացնել իրավակիրառ պրակտիկայում: Առավել ևս, որ կարգավորման տեսանկյունից խառը և ուղղահայաց համաձայնությունները կարգավորվում են միևնույն ձևով: Բավարար էր զուտ սահմանել, որ հակամրցակցային համաձայնությունները կնքվում են՝

- միևնույն ապրանքային շուկայում գործող հնարավոր կամ փաստացի մրցակից տնտեսվարող սուբյեկտների միջև (հորիզոնական համաձայնություն),

- տարբեր ապրանքային շուկաներում գործող ոչ մրցակից տնտեսվարող սուբյեկտների միջև:

Այնուամենայնիվ, հակամրցակցային համաձայնությունների ցանկացած բաժանում պետք է ունենա մեկ նպատակ՝ նպաստել տարատեսակ համաձայնությունների թույլատրելիության չափանիշների մշակմանը: Սակայն մինչև դրան անցնելը ցանկանում ենք մի

⁷ Տե՛ս Пузыревский С. Анतिकонкурентные соглашения и согласованные действия. Основные тенденции журнал Конкуренция и право, Москва, 2011, № 3: <http://www.cjournal.ru/nomer03/66.html>

⁸ Տե՛ս «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենք, ՀՀՏՊ 2000.12.15/30(128), № ՀՕ-112, ընդունված 06 նոյեմբերի 2000 թ.:

փոքր անդրադառնալ հակամրցակցային համաձայնությունների և իրավունքի չարաշահման հարաբերակցությանը: Հակամրցակցային համաձայնության կայացումը, ըստ ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 12-րդ հոդվածի տրամաբանության, դիտվում է որպես իրավունքի չարաշահում: Կարծում ենք՝ իրավունքի չարաշահում առկա է այն պարագայում, երբ անձն իրականացնում է օրենքով իրեն վերապահված լիազորությունը, բայց ոչ իրավաչափ ձևով, ուստի իրավունքի չարաշահման մասին կարելի է խոսել այն պարագայում, երբ անձն ունի իրավունք, այսինքն՝ երբ բացակայում է իրավախախտման որոշակի ձև նախատեսող հատուկ նորմ⁹: Հակամրցակցային համաձայնություն կայացնելու, գերիշխող դիրքը չարաշահելու, անբարեխիղճ մրցակցության վարքագիծ դրսևորելու համար օրենսդրությամբ արդեն իսկ նախատեսված է պատասխանատվություն: Ուստի նշված գործողությունները չի կարելի դիտել որպես իրավունքի չարաշահում, քանի որ սլվյալ գործողությունները արդեն իսկ հակաիրավական են:

Կարծում ենք՝ անհրաժեշտ է ուսումնասիրել միջազգային փորձը, որպեսզի առավել արդյունավետ նկարագրվեն այն չափանիշները, որոնք հնարավորություն կտան առանձնացնելու թույլատրելի համաձայնությունները ոչ թույլատրելիներից:

Հակամրցակցային վարքագծի դեմ պայքարի երկու հիմնական համակարգերը գործում են ԱՄՆ-ում և ԵՄ-ում: Ստորև ներկայացնենք այդ երկու համակարգերում հակամրցակցային համաձայնությունների թույլատրելիության վերաբերյալ մոտեցումները:

Եվրոպական միությունում հակամրցակցային համաձայնությունների թույլատրելիության հարցի որոշման ժամանակ օգտագործվում է երկու մոտեցում՝ առաջինը *de minimis* կանոնն է, երկրորդը՝ բացառությունների համակարգը:

De Minimis դոկտրինայի հակիրճ իմաստը հետևյալն է. այն հակամրցակցային համաձայնությունները, որոնց մասնակիցների մասնաբաժինը շուկայում փոքր է, վնաս չեն հասցնում մրցակցությանը կամ հասցնում են այնպիսի չնչին վնաս, որ դրանց կանխման վրա միջոցներ ծախսելը խիստ անարդյունավետ է¹⁰:

Հետագայում ԵՄ-ում տարբեր կարգավորումներով սահմանվեցին շուկայում մասնակցության շեմեր, որոնցից ցածր լինելու դեպքում համաձայնությունը չպիտի համարվեր թույլատրելի: Հորիզոնական համաձայնությունների դեպքում, օրինակ, համատեղ շուկայական մասնաբաժինը 10 տոկոսն է¹¹: 20 ապրիլի 2010թ. № 330/2010 կարգավորմամբ¹² հանձնաժողովը շեմեր սահմանեց նաև ուղղահայաց համաձայնությունների համար:

ԵՄ հանձնաժողովը կարող է նաև որոշումներով որոշակի տեսակի համաձայնություններ ի սկզբանե թույլատրելի ճանաչել: Դա կատարվում է, այսպես կոչված, բլոկային բացառությունների միջոցով: Ներկայումս ԵՄ հանձնաժողովի ընդունած կարգավորումներով թույլատրելի են համարվում այն ուղղահայաց համաձայնությունները, որոնք վերաբերում են բացառիկ դիստրիբյուցիային, ֆրանչայզինգին¹³, մեքենաշինության ոլոր-

⁹ Տե՛ս Грибанов В. П., Пределы осуществления и защиты гражданских прав, М. 1991, էջ 96:

¹⁰ Տե՛ս Lee McGowan, The Antitrust Revolution in Europe Exploring the European Commission's Cartel Policy, Cheltenham, UK • Northampton, MA, USA, 2010, էջ 130:

¹¹ Տե՛ս Mark Furse, Susan Nash The Cartel Offence, Oxford – Portland, Oregon, 2004, էջ 39:

¹² <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:EN:PDF>

¹³ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 22 դեկտեմբերի 1999թ.-ի № 2790/1999 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:1999:336:0021:0025:en:PDF>

տին¹⁴, տեխնոլոգիաների փոխանցման պայմանագրերին¹⁵, սպեցիալիզացիայի պայմանագրերին¹⁶, հետազոտական պայմանագրերին¹⁷, օդանավակայաններում ուղևորներին մատուցվող որոշ պայմանագրերի¹⁸:

ԱՄՆ օրենսդրության հիմնական առանձնահատկությունը եվրոպականից այն է, որ այստեղ մենաշնորհները և մենաշնորհային գործունեությունը ի սկզբանե անօրինական էին¹⁹: Ժամանակի ընթացքում պարզ դարձավ, որ այսպիսի իրավիճակը արդյունավետ չէ, քանի որ ձևական արգելքի տակ էին մտնում այն պայմանագրերը, որոնք ունեին դրական ազդեցություն շուկայի և սպառողների վրա: Շուտով զստվեց մի իրավական միջոց, որի շնորհիվ հնարավոր դարձավ թեթևացնել ցանկացած մենաշնորհի արգելման կանոնը: Դա, այսպես ասած, բանականության կանոնն է (The rule of reason)²⁰, որի հիմնական միտքն այն է, որ հակամենաշնորհային մարմինները կարող են թույլատրել այն համաձայնությունները, որոնցից ստացված բարիքները հասարակության համար ավելի են, քան վնասները²¹:

ԱՄՆ-ում ձևավորվել է նաև Per se կանոնը, որի իմաստն այն է, որ մենաշնորհային պրակտիկայի որոշ դրսևորումներ անօրինական են որպես այդպիսին՝ անկախ դրանց տնտեսական ազդեցության գնահատման²²: Per se կանոնի կիրառման հիմնական իմաստը դատական վարչարարության և հակամրցակցային սահմանափակումների նվազեցումն է²³, որը հնարավորություն է տալիս հակամենաշնորհային մարմիններին ավելի քիչ ժամանակ ծախսել անհատական վարույթների վրա՝ դրանով իսկ մեծացնելով մենաշնորհի դեմ պայքարի արդյունավետությունը: Բացի դրանից՝ Per se կանոնը հնարավորություն է տալիս ունենալու հստակ և ոչ երկիմաստ կարգավորումներ, որոնք հեշտ կիրառելի են²⁴:

ԱՄՆ-ում համաձայնությունների տեսակները, որոնք համարվում են per se հակաօրինական, ներառում են հետևյալ համաձայնությունները՝ գների սահմանում, շուկաների

¹⁴ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 31 հուլիսի 2002թ.-ի № 1400/2002 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:203:0030:0041:en:PDF>

¹⁵ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 27 ապրիլի 2004թ.-ի № 772/2004 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004R0772:EN:HTML>

¹⁶ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 29 նոյեմբերի 2000թ.-ի № 2658/2000 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32000R2658:EN:HTML>

¹⁷ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 29 նոյեմբերի 2000թ.-ի № 2659/2000 կարգավորումը http://europa.eu/legislation_summaries/other/l26069_en.htm

¹⁸ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 28 սեպտեմբերի 2006թ.-ի № 1459/2006 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:272:0003:0008:EN:PDF>

¹⁹ Տե՛ս Микаелян М. Антимонопольная политика или защита конкуренции в Армении // Вестник Антимонопольного комитета Украины, Конкуренция, 2004 No 5, էջեր 45-46:

²⁰ Տե՛ս Еременко В. И. Конкуренционное право Российской Федерации, Москва, 2001, էջեր 48-49:

²¹ Տե՛ս Dominick T. Armentano, Antitrust: the Case of Repeal, Washington, D.C., 1999, էջ 82:

²² Տե՛ս Ульянов И. А. Влияние законодательства о защите конкуренции на гражданско-правовые сделки, дисс. ... к. ю. н., Москва, 2010, էջ 21:

²³ Տե՛ս Areeda and Hovenkamp, Antitrust Law—An Analysis of Antitrust Principles and Their Application, 2nd edn (New York, Aspen Publishers, Wolters Kluwer Law and Business), Vol XI, § 1910, էջ 281:

²⁴ Տե՛ս Ingeborg Simonsson Legitimacy in EU Cartel Control, Oxford and Portland, Oregon, 2010 թ., էջ 113:

բաժանում, խմբակային բոյկոտ²⁵:

Ինչպես պարզ դարձավ, արտասահմանյան զարգացած իրավակարգերում ձևավորվել են բազմաթիվ դոկտրինաներ և սկզբունքներ, որոնք միջոցով պետությունը պարզում է այս կամ այն համաձայնության թույլատրելիությունը: Սակայն հակամրցակցային համաձայնությունների թույլատրելիության մասին հայկական Օրենքը ընդամենը մեկ նախադասություն է նախատեսել. Օրենքի 5-րդ հոդվածի 7-րդ մասը սահմանում է, որ «Հակամրցակցային չեն համարվում տնտեսվարող սուբյեկտների այն համաձայնությունները, որոնք ուղղված են նրանց մրցունակության ապահովմանը կամ բարձրացմանը, տեխնիկական կամ տնտեսական առաջընթացին, արտադրության խթանմանը, ապրանքների կատարելագործմանը, ապրանքների արտահանման խթանմանը, նպաստում են սպառողների շահերին»:

Այս ձևակերպումը շատ լայն է և հնարավորություն է տալիս ցանկացած համաձայնություն թույլատրելի համարել: Մասնավորապես, թույլատրելի են այն համաձայնությունները, որոնք ուղղված են մասնակիցների «մրցունակության ապահովմանը կամ բարձրացմանը»: Ցանկացած համաձայնություն կարելի է որակել որպես մրցունակության բարձրացմանն ուղղված:

Նմանատիպ չափանիշներ առկա են նաև Ռուսաստանի Դաշնությունում: Սա նույնպես քննադատության է արժանացել ռուս տեսաբանների կողմից: Սուլակշինան մասնավորապես նշում է. «Զարգացած դատական համակարգ ունեցող եվրոպական երկրներում այսպիսի չափանիշներ կարելի է կիրառել: Սակայն Ռուսաստանում, ինչպես ցույց է տալիս պրակտիկան, օրենքում այնպիսի գնահատողական կատեգորիաների օգտագործումը, ինչպիսիք են «առաջընթացի զարգացում», «մրցունակության բարձրացում», «բանական առավելություն» և այլն, հանգեցնում է նրան, որ թույլատրելիության վերաբերյալ նորմերը կամ կկիրառվեն չափազանց հազվադեպ, կամ նրան, որ դրանք կարող են օգտագործվել անբարեխիղճ տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից հակամենաշնորհային օրենսդրությունը խախտելու համար պատասխանատվությունից խուսափելուն»²⁶:

Սակայն մյուս կողմից էլ տնտեսական մրցակցությունը այն ոլորտն է, որտեղ չափազանց կաղապարված կանոնները արդյունավետ չեն, որովհետև հնարավորություն չեն տալիս հաշվի առնելու կոնկրետ իրավիճակը: Վերջիվերջո տնտեսական մրցակցության կարգավորման հիմնական նպատակը սպառողների շահերի և տնտեսական վիճակի բարելավումն է: Իսկ որոշ ոլորտներում մենաշնորհային դրսևորումները կարող են արդյունավետ լինել և՛ սպառողների, և՛ տնտեսական իրավիճակի համար:

Այդ իսկ պատճառով պետք է գտնել այն օպտիմալ կարգավորումները, որոնք հնարավորություն կտան մի կողմից սահմանափակելու հակամենաշնորհային մարմնի և դատարանների չափազանց մեծ հայեցողությունը, մյուս կողմից տարբերակված մոտեցում ցուցաբերելու առանձին իրավիճակների նկատմամբ: Այդ իսկ պատճառով պետք է Հայաստանի Հանրապետությունում տեղայնացնել արտասահմանյան պրակտիկայում տեղ գտած վերոնշյալ *Per se*, *De minimis*, *Rule of reason* և բլոկային ու անհատական բացառությունների կանոնների կիրառումը՝ իհարկե հաշվի առնելով տեղական առանձնահատկությունները:

Օրենքի 5-րդ հոդվածի 3-րդ և 4-րդ կետերը վերլուծելիս պարզ է դառնում, որ օրենս-

²⁵ Տե՛ս Варламова А. Н. Правовое содействие развитию конкуренции на товарных рынках, дисс. ... д. ю. н., Москва, 2008 թ., էջ 306:

²⁶ Տե՛ս Сулакшина А. С. նշվ. աշխ., էջ 109:

դիրը նույն մոտեցումն է ցուցաբերում ինչպես ուղղահայց և հորիզոնական համաձայնությունների, այնպես էլ կոնկրետ հակամրցակցային համաձայնության դրսևորման ձևերի կարգավորմանը: Սա թերի մոտեցում է:

Նախ՝ ուղղահայաց համաձայնությունները համարվում են *prima facie* մրցակցությանը ավելի քիչ վնաս հասցնող, քան հորիզոնականը²⁷:

Բացի դրանից՝ հակամրցակցային համաձայնությունների կոնկրետ դրսևորումներն իրենց բնույթով ավելի վտանգավոր են, քան մյուսները: Մասնավորապես, արդեն նշվեց, որ գների սահմանումը ավելի մեծ վտանգ է ստեղծում շուկայի համար, քան, օրինակ, պայմանագրի կողմին, ներառյալ՝ առևտրի օբյեկտներին, լրացուցիչ պարտավորություններ պարտադրելը: Ուստի այստեղ ևս պետք է դրսևորել տարբերակված մոտեցում: Անհրաժեշտ է նաև հաշվի առնել ապրանքային շուկայում համաձայնության մասնակիցների մասնակցության չափը, որտեղ փոքր մասնաբաժին ունեցողների միջև հակամրցակցային համաձայնությունները կարող են խթանել մրցակցությունը՝ փոքր կազմակերպություններին թույլ տալով, միավորելով իրենց ուժերը, մրցակցել մեծ ընկերություններին հետ:

Ուստի առաջարկում ենք հակամրցակցային համաձայնությունների թույատրելիությունը կառուցել մի քանի մակարդակով: Պետք է անթույլատրելի համարվեն այնպիսի համաձայնությունները, որոնք ուղղված են գների սահմանմանը, բարձրացմանը, պահպանմանը, իջեցմանը, շուկաների կամ հաճախորդների (գնորդների) բաժանմանը, մրցութների և գնումների ընթացքում համաձայնություններին: ԱՄՆ-ում սկիզբ առած *per se* կանոնը այստեղ պետք է կիրառել՝ անկախ այդ համաձայնության մասնակիցների՝ շուկայում գրաված դիրքից: Նշված համաձայնությունները այնքան մեծ վնաս են հասցնում ապրանքային շուկաներին, որ անիմաստ է քննարկել դրանց օգտակարությունը:

Վերոնշված կանոնից կարելի է բացառություն անել այն դեպքում, երբ հակամրցակցային համաձայնությունների մասնակիցները արտահանող ընկերություններ են, և իրենց համաձայնությունները չեն վերաբերում ներքին շուկային: Գաղտնիք չէ, որ տնտեսական ոլորտում ցանկացած իրավական կարգավորում առաջին հերթին պետք է ուղղվի տվյալ երկրի ընդհանուր տնտեսական վիճակի և տնտեսական անվտանգության ամրապնդմանը: Ուստի արտահանող հակամրցակցային համաձայնությունների համար բացառություն սահմանելը կնպաստի Հայաստանի Հանրապետությունում ներքին արտադրության զարգացմանը, աշխատատեղերի ավելացմանը և կունենա այլ դրական հետևանքներ:

Վերոնշված *per se* կանոնից կարելի է բացառություն անել նաև ուղղահայաց համաձայնությունների դեպքում ապրանքի առավելագույն գնի սահմանման համար: ԵՄ հանձնաժողովի վերոնշված 20 ապրիլի 2010 թ.-ի № 330/2010 կարգավորումը²⁸, որը սահմանում է, որ գին որոշելու մասին համաձայնությունները անվերապահորեն արգելված են՝ բացառությամբ ուղղահայաց համաձայնությունների ժամանակ ապրանքի վաճառքի առավելագույն գին սահմանելիս: Հայաստանյան օրենսդրության մեջ նույնպես կան օրինակներ, երբ թույլատրելի է համարվում ապրանքի առավելագույն գնի սահմանումը: Մասնավորապես, ՀՀ կառավարության որոշմամբ սահմանված ծխախոտի տեխ-

²⁷ Տե՛ս Alison Jones, Brenda Sufrin, նշվ. աշխ., էջ 225:

²⁸ Տե՛ս ԵՄ հանձնաժողովի 20 ապրիլի 2010թ.-ի № 330/2010 կարգավորումը <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:102:0001:0007:EN:PDF>

նրկական կանոնակարգի²⁹ 2014 թ.-ի հունվարի 1-ից ուժի մեջ մտնող փոփոխություններով³⁰ պարտադիր է լինելու ծխախոտի տուփի վրա առավելագույն մանրածախ գնի ներառումը: Դրանից հետո ծխախոտ արտադրողը և մանրածախ վաճառողը, այսինքն՝ ուղղահայաց համաձայնության մասնակիցները, պետք է իրենց համաձայնությունների մեջ դրույթներ նախատեսեն ծխախոտի մանրածախ իրացման առավելագույն գնի վերաբերյալ, ինչը, իհարկե, չի համարվի հակամրցակցային:

Այն հակամրցակցային համաձայնությունների համար, որոնք ուղղված չեն գների սահմանմանը, ֆիքսմանը, բարձրացմանը, պահպանմանը, իջեցմանը, շուկաների կամ հաճախորդների (գնորդների) բաժանմանը, մրցութների և գնումների ընթացքում համաձայնություններին, պետք է սահմանվի շուկայի մասնակցության այնպիսի շեմ, որից ցածր համաձայնությունը ամեն դեպքում չի համարվի հակամրցակցային: Հորիզոնական համաձայնությունների համար այդ շեմը կարող է սահմանել համաձայնության մասնակիցների՝ ապրանքային շուկայում ընդհանուր բաժնեմասի 10 տոկոսի չափով: Ուղղահայաց համաձայնությունների դեպքում պետք է կիրառել տարբերակված մոտեցում. առավել նպատակահարմար է սահմանել առավել բարձր շեմ: Օրինակ՝ տրամաբանական կլինի թույլատրելի համարել այն ուղղահայաց հակամրցակցային համաձայնությունները, որոնցում մասնակիցներից յուրաքանչյուրի բաժինը իր ապրանքային շուկայում չի գերազանցում 30 տոկոսը: Սա կարելի է համարել *de minimis* կանոնի տեղայնացման փորձ:

Այն համաձայնությունների համար, որոնք ուղղված չեն գների սահմանմանը, ֆիքսմանը, բարձրացմանը, պահպանմանը, իջեցմանը, շուկաների կամ հաճախորդների (գնորդների) բաժանմանը, մրցութների և գնումների ընթացքում համաձայնություններին, սակայն որոնք մասնակիցների՝ ապրանքային շուկայում մասնակցության շեմը գերազանցում է օրենքում նախատեսված նվազագույնը, և նրանց նկատմամբ *de minimis* կանոնի փոխարեն պետք է կիրառել *rule of reason* դոկտրինի հայաստանյան իրավիճակի համար տեղայնացված տարբերակը: Ինչպես նշվեց, այս կանոնի իմաստն այն է, որ թույլատրելի են այն համաձայնությունները, որոնցից ստացված բարիքները պետության և հասարակության համար ավելի են, քան դրանց վնասը: Սակայն պետք է օրենքով առնվազն տրվեն մոտավոր սահմանումներ, որոնք հնարավորություն կտան հետազայում գնահատել կոնկրետ համաձայնությունը: Ինչպես նշվեց, Օրենքի 5-րդ հոդվածի 7-րդ հոդվածում նշված բացառությունները, ըստ որոնց՝ հակամրցակցային չեն համարվում տնտեսվարող սուբյեկտների այն համաձայնությունները, որոնք ուղղված են նրանց մրցունակության ապահովմանը կամ բարձրացմանը, տեխնիկական կամ տնտեսական առաջընթացին, արտադրության խթանմանը, ապրանքների կատարելագործմանը, ապրանքների արտահանման խթանմանը, նպաստում են սպառողների շահերին, բավարար չէ ներկայիս իրավիճակում, երբ չի տրվում տարբերակված մոտեցում տարբեր տեսակի և ուղղվածության հակամրցակցային համաձայնություններին: Սակայն եթե սահմանվի

²⁹ Տե՛ս ՀՀ կառավարության 28.05.2005 թվականի թիվ 540-Ն որոշումը «Ծխախոտի վերաբերյալ տեխնիկական կանոնակարգը հաստատելու վերաբերյալ»:

³⁰ Տե՛ս ՀՀ կառավարության 04.07.2013 թվականի թիվ 765-Ն որոշումը «Հայաստանի Հանրապետությունում ծխախոտի արտադրանքի առավելագույն մանրածախ գնի մակնշման կարգը սահմանելու և Հայաստանի Հանրապետության կառավարության 2005 թվականի ապրիլի 28-ի N 540-Ն որոշման մեջ փոփոխություն կատարելու մասին»:

այստեղ նկարագրվող մոտեցումը, այս չափանիշները՝ որոշ խմբագրությամբ, կարելի է կիրառել այն հակամրցակցային համաձայնությունների նկատմամբ, որոնք ուղղված չեն գների սահմանմանը, բարձրացմանը, պահպանմանը, իջեցմանը, շուկաների կամ հաճախորդների (գնորդների) բաժանմանը, մրցութների և գնումների ընթացքում համաձայնություններին, սակայն որոնց մասնակիցների՝ ապրանքային շուկայում մասնակցության շեմը գերազանցում է օրենքում ենթադրյալ նախատեսված նվազագույնը:

Ինչպես նշվեց, ԵՄ-ում լայն տարածում են ստացել այսպես կոչված բլոկային բացառությունները, որոնց հիման վրա որոշակի ուղղվածություն ունեցող համաձայնություններ ի սկզբանե չեն համարվում հակամրցակցային: Հայաստանի օրենսդրությունը այդպիսի բացառություններ չի նախատեսում, այնինչ դրանք գոյություն ունեն նաև Ռուսաստանի Դաշնությունում: Մասնավորապես, «Մրցակցության պաշտպանության մասին» դաշնային օրենքի³¹ 12-րդ հոդվածի համաձայն՝ թույլատրելի են գրավոր կնքված այն ուղղահայաց համաձայնությունները, որոնք իրենց բնույթով առևտրային կոնցեսիայի (ֆրանչայզինգի) պայմանագրեր են: Կարծում ենք՝ Հայաստանի Հանրապետության օրենսդրությամբ ևս պետք է նախատեսել բլոկային բացառություններ մասնավորապես ֆրանչայզինգի, գործակալման և դիստրիբյուտորական պայմանագրերի համար: Այսպիսի պայմանագրերը թեկուզ իրենց բնութագրական հատկանիշներով կարող են նմանվել ուղղահայաց հակամրցակցային համաձայնություններին, սակայն դրանց միջոցով կարելի է խթանել ներքին շուկայում արտասահմանյան տարբեր հզոր ընկերությունների միջև մրցակցությունը, որի հետևանքով տնտեսությունում կստեղծվեն աշխատատեղեր, կձևավորվի մատակարարման ցանց: Ուստի այսպիսի համաձայնությունները, որքան էլ որ որոշակիորեն հակասում են մրցակցության սկզբունքներին, սակայն անհամեմատ ավելի մեծ առավելություններ են բերում ներքին շուկային և ընդհանուր տնտեսական վիճակին, պետք է թույլատրվեն:

Վերոնշյալ մոտեցումները կիրառելու դեպքում, կարծում ենք, հակամրցակցային համաձայնությունների դեմ պայքարը և ընդհանրապես ամբողջ մրցակցային քաղաքականությունը ավելի արդյունավետ կլինեն:

³¹ Стен Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 23.07.2013) «О защите конкуренции»
http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148990/

ON APPROPRIATENESS OF USAGE OF CRITERIA OF ACCEPTABILITY OF ANTICOMPETITIVE AGREEMENTS DEVELOPED IN EU AND USA IN THE REPUBLIC OF ARMENIA

Arsen Tavadyan

Post-Graduate student of chair of Civil Law of YSU

The article covers description of those criteria which allow subdivision of acceptable and non-acceptable consents. The criteria envisaged by the Armenian legislation are considered by the author to be insufficient.

To give the criteria applicable in Armenia the article provides study of such concepts as Per se, De minimis, Rule of reason and block and private exceptions which are widely spread in EU and USA competition legislations.

Having analyzed these concepts the author suggests localizing them in the Armenian legislation taking into account local peculiarities.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ НЕКОТОРЫХ КРИТЕРИЕВ ДОПУСТИМОСТИ АНТИКОНКУРЕНТНЫХ СОГЛАШЕНИЙ, ВЫРАБОТАННЫХ В ЕС И США, В РЕСПУБЛИКЕ АРМЕНИЯ

Арсен Тавадян

Аспирант кафедры гражданского права ЕГУ

Статья описывает критерии допустимости антиконкурентных соглашений. Критерии, установленные армянским законодательством, недостаточны.

Дабы дать приемлемые критерии для Армении, в статье анализируется концепции per se, de minimis, rule of reason и система изъятий, которые были выработаны в ЕС и США.

На основе анализа данных концепций, автор дает те критерии, которые соответствуют армянским реалиям.

Բանալի բառեր – հավանքակցախն համաձայնություններ, de minimis, per se, մրցակցություն, մենաշնորհ, գործարք, հորիզոնական, ուղղահայաց

Key words: anticompetitive agreements, de minimis, per se, competition, monopoly, contract, horizontal, vertical

Ключевые слова: антиконкурентные соглашения, de minimis, per se, конкуренция, монополия, сделка, горизонтальная, вертикальная