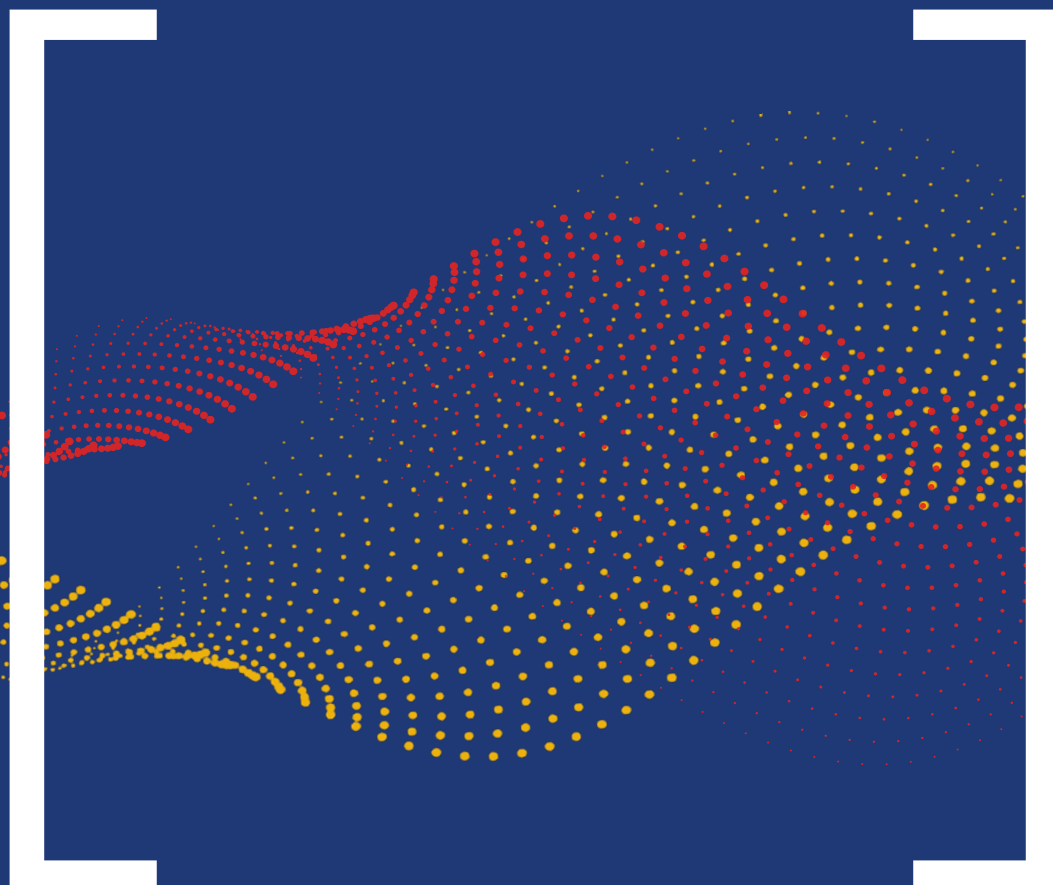


ПОЛИТИКА КОНКУРЕНЦИИ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ И ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ:

Проблемы конкуренции в фармацевтической
отрасли



Региональный центр по конкуренции ОЭСР-ГВХ
в Будапеште (Венгрия)
Обзор № 28, июль 2026 г.



Внутри антимонопольного органа: **Республика Кыргызстан**

Содержание

I. ПРЕДИСЛОВИЕ	4
Предисловие директора	5
Мария Пилар Канедо (María Pilar Canedo) – Научный директор Регионального центра по конкуренции ОЭСР-ГВХ	
II. ПРОГРАММА 2026 ГОДА	7
Программа работы на 2026 год	8
III. СТАТЬИ ПО ВОПРОСАМ КОНКУРЕНЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	9
1. Вклад стран РЦК	10
Конкуренция и антимонопольный комплаенс (соблюдение требований конкурентного законодательства) на фармацевтических рынках Албании	10
Магистр наук Мимоза Кодхелай (Mimoza Kodhela) – директор, Ведомства по конкуренции Албании	
Магистр наук Аниса Буксхели (Anisa Buxheli) – директор, Ведомства по конкуренции Албании	
Препятствия для параллельного импорта лекарственных средств в Болгарию	13
Веселка Косерска (Vesselka Kosserska) – Государственный эксперт, Комиссия по защите конкуренции Болгарии	
Чрезмерно высокие цены на фармацевтическом рынке: опыт Агентства по конкуренции и защите прав потребителей Грузии (GCCA)	16
Мариам Берулава (Mariam Berulava) – заместитель начальника отдела мониторинга стратегических рынков Агентства по конкуренции и защите прав потребителей Грузии	
Конкурентная политика в фармацевтическом секторе Казахстана: от антимонопольного контроля к про-конкурентным реформам	19
Мира Туякбаева (Mira Tuyakbayeva) – директор департамента социальной сферы, Агентство по защите и развитию конкуренции Республики Казахстан	
Будущее исключительной дистрибуции на фармацевтическом рынке в свете нового Регламента о вертикальных соглашениях	21
Мики Видакович (Miki Vidaković) – Старший советник, Комиссия по защите конкуренции Республики Сербия	
2. Материалы международных экспертов	25
Система отбора лекарственных средств, существовавшая в Андалусии: конструирование конкурентных механизмов на регулируемом фармацевтическом рынке	25
Альфонсо Лопес-Эскобар Ангиано (Alfonso López-Escobar Anguiano) – руководитель отдела расследований, Антимонопольное ведомство Андалусии	
Комбинированные лекарственные терапии и смешанный бандлинг как перспективные объекты для «клинических» (антимонопольных) испытаний	28
Лука Арнаудо (Luca Arnaudo)* – Старший сотрудник, Антимонопольное управление Италии	
Фармацевтический сектор и конкуренция в Турции	32
Кемаль Кючюккаврук (Kemal Küçükavruk) – старший эксперт по вопросам конкуренции, Турецкое управление по конкуренции	
Ахмет Бугра Казак (Ahmet Buğra Kazak) – эксперт по вопросам конкуренции, Турецкое управление по конкуренции	
Инновационная конкуренция и технологические возможности в трансграничных фармацевтических слияниях: дело Pfizer/Seagen	35
Тео Квирикашвили (Teo Kvirikashvili) – соискатель учёной степени доктора юридических наук (SJD), Юридической школы Университета Джорджа Вашингтона	
Злоупотребление доминирующим положением в фармацевтическом секторе: межюрисдикционный анализ дела Leadiant в Нидерландах, Италии и Испании	38
Ливия Лабелль (Livia Labelle) – Стажёр по вопросам конкурентного права и политики, ОЭСР	
Мария Пилар Канедо (María Pilar Canedo) – научный директор Регионального центра ОЭСР-ГВХ по вопросам конкуренции, ОЭСР	
Лоббирование и ограничение конкуренции: дело аптек	43
Эгле Малоните (Eglė Malonytė) – руководитель группы по конкурентной политике, Совет по конкуренции Литовской Республики	

Инновации как рынок: дело Illumina/Grail и эволюция контроля слияний	46
Беатрис Маркес (Beatriz Marques)* – Эксперт по вопросам конкуренции, ОЭСР	
Решение о принятии обязательств по делу о злоупотреблении доминирующим положением на венгерском рынке безалкогольных напитков	53
Mate Штебер (Máté Stáber) – руководитель группы антимонопольного отдела Венгерского конкурентного ведомства	

IV. КОНФЕРЕНЦИИ ЗА ПРОШЕДШИЙ СЕМЕСТР 56

1. Семинары РЦК	57
Исследование вертикальных соглашений и современных вызовов дистрибуции в праве конкуренции: взгляд судей	57
Конкуренция и фармацевтические рынки: Правоприменение, регулирование и конкурентная адвокация	59
Органы по защите конкуренции как фактор экономического роста и общественного благосостояния: основные выводы семинара сети региональных центров по конкуренции (РЦК) в Ереване	61
Лаборатория конкуренции для судей: современные вызовы в правоприменении по делам о злоупотреблении доминирующим положением в соответствии с правом ЕС о конкуренции	63
2. Конференции ОЭСР	66
Неделя конкуренции ОЭСР (июнь 2026 г.) Обзор	66

V. НОВОСТИ РЕГИОНА 70

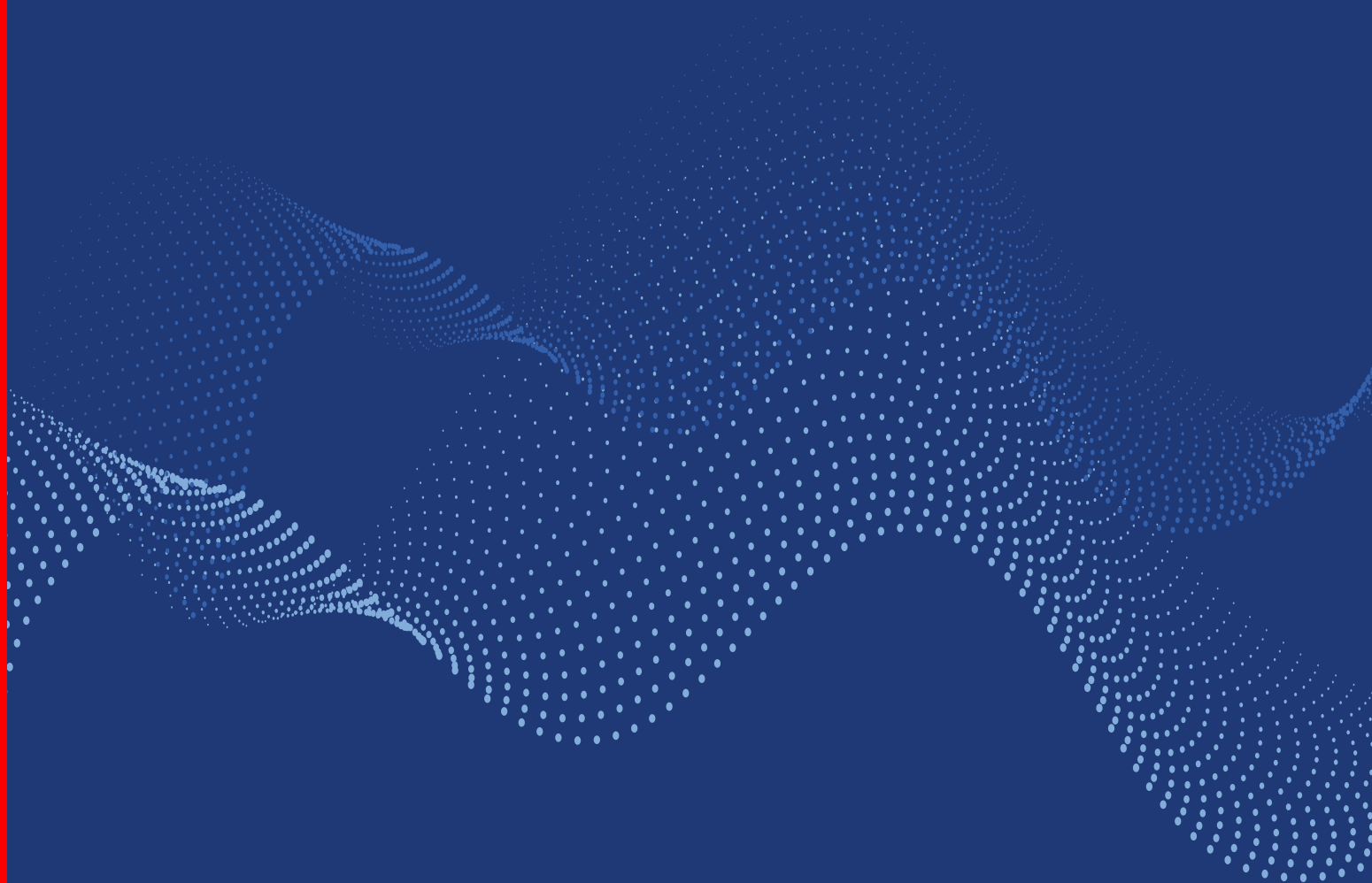
Назначение Алины Чеботарёв на должность председателя Совета по конкуренции Республики Молдова	71
Алина Чеботарёв (Alina Cebotariov) – Председатель Совет по конкуренции Республики Молдова	

VI. ВНУТРИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ОРГАНА: РЕСПУБЛИКА КЫРГЫЗСТАН 72

Анкета агентства	73
Интервью с Председателем	83

VII. Контактная информация 89

I. ПРЕДИСЛОВИЕ





Мария Пилар Канедо
(**María Pilar Canedo**)

*Научный директор Регионального
центра по конкуренции
ОЭСР-ГВХ*

Предисловие директора

Мне приятно представить новый выпуск информационного бюллетеня РЦК, посвящённый пересечению права конкуренции и фармацевтического сектора — области, которая привлекает всё больше внимания со стороны антимонопольных органов, регуляторов и академического сообщества. Возрастающая значимость систем здравоохранения, стратегическая роль инноваций и особая чувствительность вопросов доступа к лекарственным средствам делают эту сферу особенно важной для политики конкуренции. Обеспечение конкурентоспособности фармацевтических рынков является не только вопросом экономической эффективности, но и более широким общественным приоритетом, тесно связанным с общественным здравоохранением, стимулами к инновациям и благосостоянием потребителей.

На этом фоне выбранная тема отражает как её актуальность, так и сложность. Фармацевтический сектор представляет собой уникальный вызов для антимонопольного правоприменения — от ценовых практик и патентных стратегий до барьеров для входа и взаимодействия с регуляторными механизмами. Эти вопросы требуют тонкого и хорошо информированного подхода, сочетающего юридический анализ с экономической и отраслевой экспертизой. Обсуждения, состоявшиеся в ходе семинара, организованного в рамках подготовки данного выпуска, продемонстрировали богатство взглядов на эти темы, а также высокий уровень вовлечённости участников сети РЦК и её партнёров. Материалы, собранные в этом выпуске, опираются на эти обмены мнениями и предлагают ценные наблюдения относительно недавних тенденций, приоритетов правоприменения и аналитических подходов в этой развивающейся области.

Этот выпуск не был бы возможен без преданности делу и профессионализма его авторов. Я хотела бы выразить искреннюю благодарность всем авторам —

как из сообщества РЦК, так и из внешних организаций — которые щедро поделились своими знаниями и опытом. Их вклад отражает широкий спектр взглядов и предоставляет всесторонний обзор ключевых вопросов, формирующих современную практику правоприменения в фармацевтическом секторе. Разнообразие и высокое качество этих материалов свидетельствуют о силе сотрудничества в рамках РЦК и о нашей общей приверженности развитию политики конкуренции через диалог и обмен знаниями.

В частности, в этом выпуске выделены несколько важных дел и тенденций правоприменения, которые демонстрируют значимость права конкуренции для решения проблем в фармацевтической отрасли. Подробное рассмотрение этих дел позволяет не только зафиксировать недавние события, но и служит основой для размышлений и вдохновения при будущих правоприменительных действиях. Мы надеемся, что представленная здесь аналитика будет способствовать более глубокому пониманию инструментов, доступных ведомствам по конкуренции, и поддержит дальнейшие усилия по обеспечению эффективного и согласованного правоприменения в разных юрисдикциях.

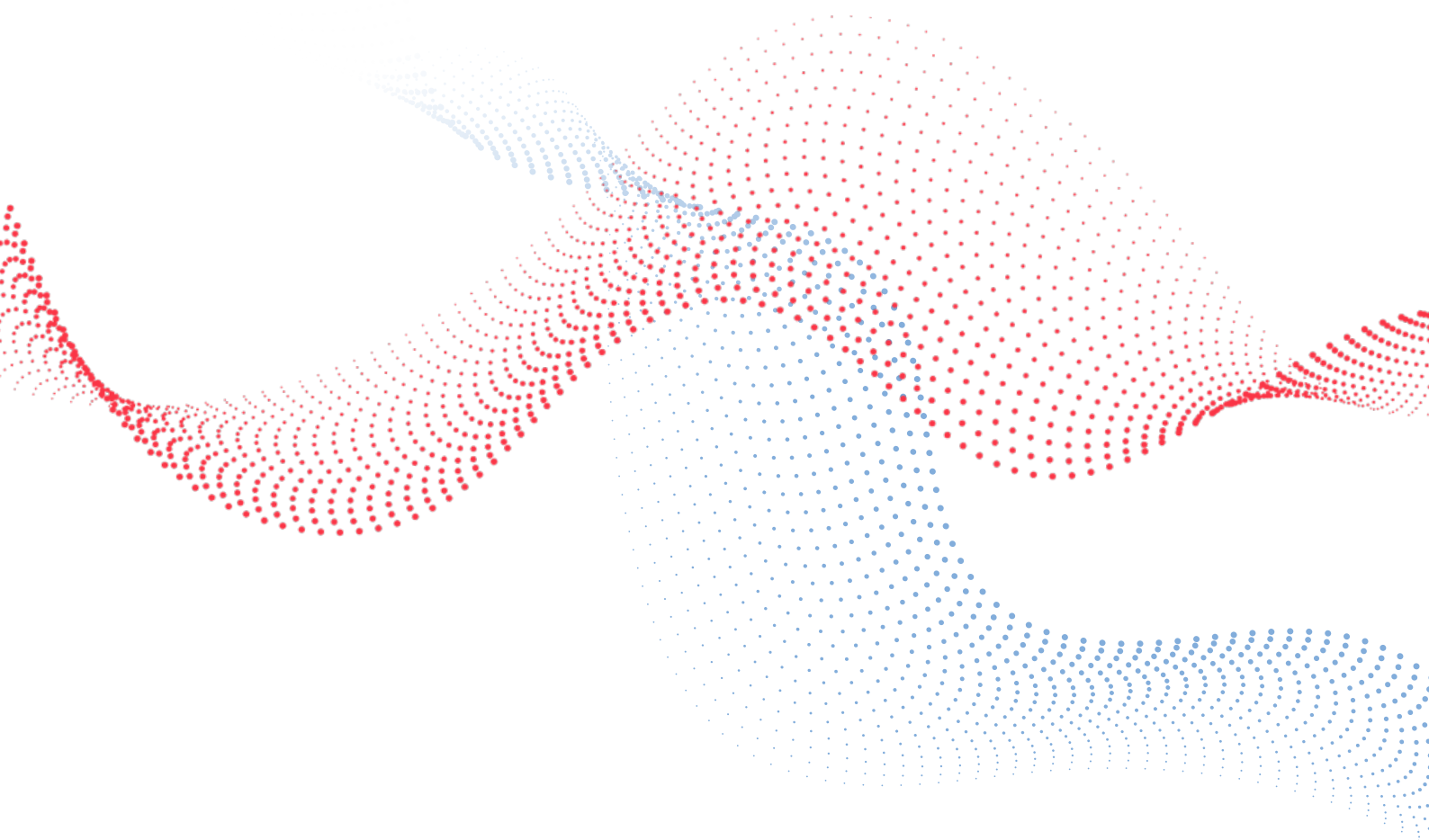
Мы также особенно рады включить в этот выпуск материал из серии «Из жизни ведомства по конкуренции», подготовленный нашими коллегами из Кыргызстана. Их всестороннее и содержательное изложение последних событий в деятельности их ведомства представляет ценный взгляд на правоприменение в их юрисдикции. Мы признательны им за готовность поделиться этой работой с сообществом РЦК. Их вклад воплощает дух открытости и сотрудничества, лежащий в основе сети, и предоставляет всем ведомствам-получателям поддержки возможность учиться на их опыте. Такие обмены имеют ключевое значение для укрепления взаимопонимания и расширения сотрудничества, особенно в усло-

виях, когда трансграничные вопросы и общие вызовы всё больше определяют практику правоприменения.

Наконец, этот выпуск вновь подчёркивает важность постоянного диалога и сотрудничества в рамках РЦК. Вызовы, возникающие в фармацевтическом секторе — и более широко, в быстро развивающихся рынках — требуют не только надёжных правовых рамок, но и постоянного взаимодействия, обмена знаниями и взаимной поддержки между ведомствами по конкуренции. Объединяя разнообразные точки зрения и стимулируя обмен

опытом, РЦК вносит значимый вклад в достижение этой цели.

Я надеюсь, что эта публикация окажется одновременно информативной и вдохновляющей и что она будет поддерживать дальнейшие усилия, направленные на то, чтобы политика конкуренции продолжала выполнять свою основополагающую задачу: обеспечивать справедливые, инновационные и эффективные рынки на благо общества в целом.

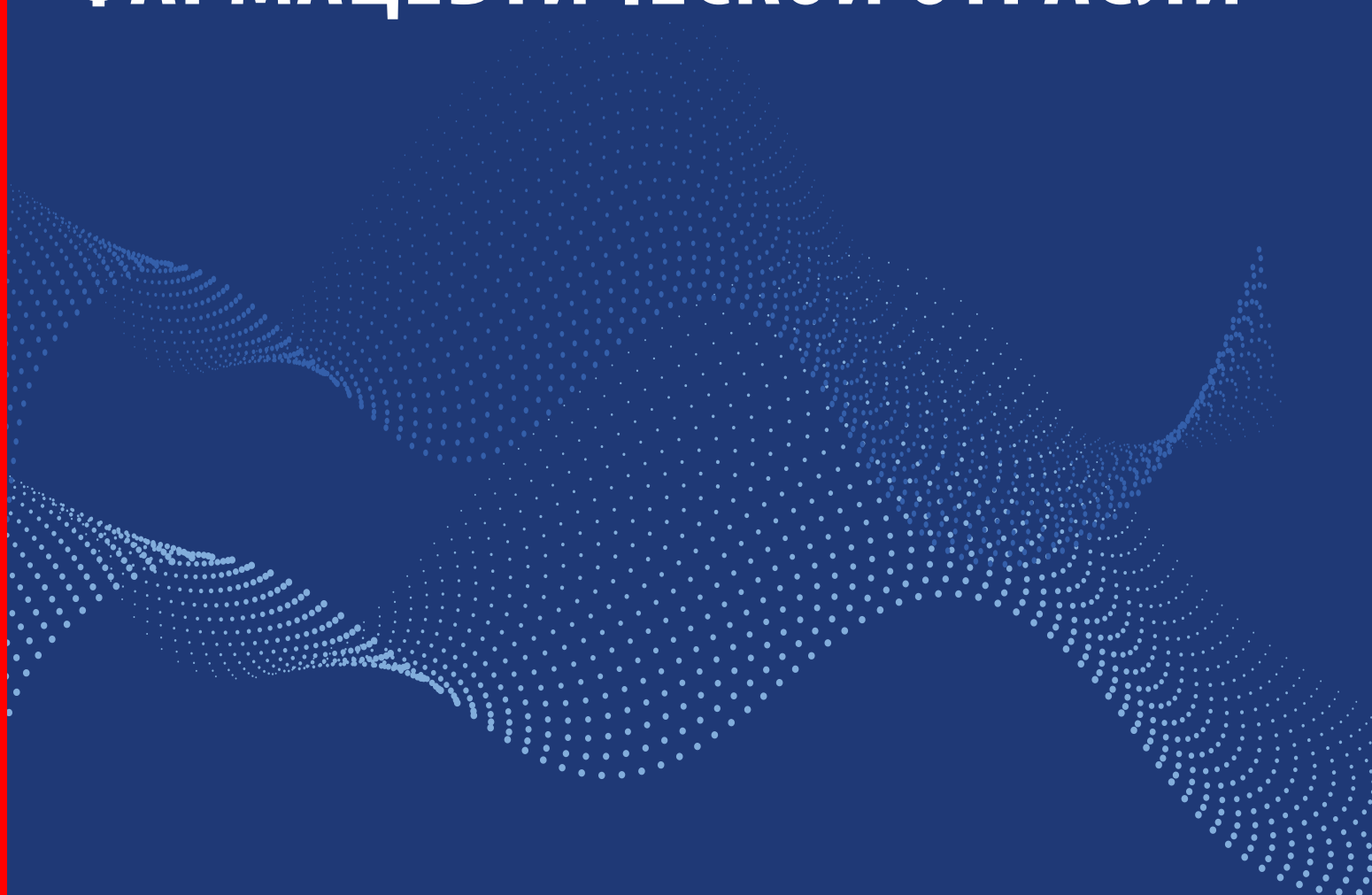


II. ПРОГРАММА 2026 ГОДА

Программа работы на 2026 год

СЕМИНАРЫ И КОНФЕРЕНЦИИ			
	Дата	Тема семинара	Целевая аудитория
1.	25–27 февраля Будапешт	Фармацевтические рынки с особым акцентом на картельных сговорах на торгах. От регулирования и адвокатирувания конкуренции до правоприменения, семинар будет посвящен основным проблемам конкуренции на этих рынках в странах с малой экономикой.	Сотрудники ведомств, занимающихся нарушениями в сфере государственных закупок товаров и услуг и фармацевтическими рынками
2.	18–20 марта Ереван	Инструменты антимонопольных органов для содействия росту и благосостоянию. Ведомства по конкуренции используют широкий спектр инструментов, включая антимонопольное правоприменение, анализ рынка и адвокатирувание проконкурентной политики, для стимулирования инноваций, повышения эффективности рынка и, в конечном счёте, содействия экономическому росту и благосостоянию потребителей. Именно этому будет посвящен семинар.	Специалисты по вопросам конкуренции, имеющие опыт в смежных вопросах, как в сфере правоприменения, так и в адвокатской деятельности.
3.	14–15 мая Будапешт	Тренинги для судей. Злоупотребление доминирующим положением: Семинар позволит судьям государств-членов Европейского союза, а также Черногории, Косово и Северной Македонии лучше понять основы эволюции прецедентного права на национальном уровне и на уровне ЕС.	Судьи из ЕС или стран-бенефициаров
4.	15–18 сентября Малага	Обучение новых сотрудников: Семинар будет посвящен основным концепциям правоприменения и защиты интересов в сфере конкуренции. Будут рассмотрены вопросы, касающиеся анализа соглашений, злоупотребления доминирующим положением, контроля экономической концентрации, а также адвокатирувание конкуренции.	Для сотрудников ведомств с опытом работы в своей сфере менее 2 лет
5.	20–21 Октябрь Будапешт	Обучение сотрудников Венгерского ведомства по защите конкуренции (ГВХ): Группа международных экспертов обсудит с сотрудниками ГВХ свои взгляды на проблемы, с которыми в настоящее время сталкиваются антимонопольные органы. В этом году мы расскажем об основных делах Суда ЕС по картелям и злоупотреблению доминирующим положением.	Члены правления, директора и сотрудники ГВХ.
6.	9–11 Ноябрь Вена	Цифровые инструменты и рыночная справедливость: меняющаяся роль национальных антимонопольных ведомств: На семинаре рассматривается, как национальные ведомства по конкуренции используют передовые цифровые инструменты для мониторинга, анализа и регулирования влияния отечественных цифровых платформ на рыночную конкуренцию. Также рассматриваются передовые методы и технологические инновации, которые повышают способность ведомств выявлять антиконкурентное поведение и обеспечивать справедливую цифровую рыночную среду.	Специалисты по вопросам конкуренции, имеющие опыт в смежных вопросах, как в сфере правоприменения, так и в адвокатской деятельности.
7.	19-20 Ноябрь Будапешт	Тренинги для судей. Предотвращение нарушений и конкуренция: Семинар позволит судьям государств-членов Европейского союза, а также Черногории, Косово и Северной Македонии лучше понять основы эволюции прецедентного права на национальном уровне и на уровне ЕС.	Судьи из ЕС или стран-бенефициаров
II. Публикации			
Региональный центр по конкуренции ОЭСР-ГВХ опубликует (как на английском, так и на русском языках):			
2 выпуска информационного бюллетеня «Политика конкуренции в Восточной Европе и Центральной Азии» Годовой отчет с кратким изложением его деятельности			
III. Видеоролики			
Два видеоролика в разделе «Ключевые темы конкуренции за несколько минут» по темам:			
- Искусственный интеллект, энергетика и конкуренция - Приоритизация деятельности конкурентных ведомств			
IV. RFI			
РЦК продолжит работу по созданию центра обмена информацией по делам для Агентств Региона.			

III. СТАТЬИ ПО ВОПРОСАМ КОНКУРЕНЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ



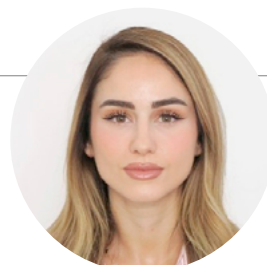
1. Вклад стран РЦК

Конкуренция и антимонопольный комплаенс (соблюдение требований конкурентного законодательства) на фармацевтических рынках Албании



Магистр наук Мимоза
Кодхелай
(Mimoza Kodhelaj)

директор,
Ведомства по конкуренции Албании



Магистр наук Аниса
Буксхели
(Anisa Buxheli)

директор,
Ведомства по конкуренции Албании

1. Введение

Фармацевтический рынок в Албании занимает особое положение в национальной экономике в силу своей значимости для общественного здравоохранения, ценообразования, дистрибуции и регуляторного контроля, связанного с лекарственными средствами. Он функционирует в рамках двойного правового режима: фармацевтических норм, регулирующих получение лицензии, безопасность, хранение и прослеживаемость лекарственных средств, и законодательства о конкуренции, которое обеспечивает открытость, динамичность и отсутствие искажающих практик на рынках. Эта двойная система создает среду, в которой соблюдение требований конкурентного законодательства является не просто формальностью, а фундаментальным бизнес-требованием. Хозяйствующие субъекты, занимающиеся производством, импортом, дистрибуцией и розничной продажей лекарственных средств, должны понимать и усваивать принципы, регулирующие законное сотрудничество, поведение на рынке и ограничения конкуренции в вертикальных отношениях.

Сильная культура соблюдения требований конкурентного законодательства снижает риск искажения рынка, повышает доверие между участниками рынка и поддерживает устойчивость цепочек поставок, обслуживающих как больницы, так и розничные аптеки. Соблюдение требований конкурентного законодательства в фармацевтической отрасли требует создания согласованной структуры, объединяющей регуляторные обязательства, прозрачные методы работы в цепочке поставок и внутренние механизмы, предназначенные для предотвращения антиконкурентного поведения.

В этом контексте Ведомство по конкуренции Албании (АСА), помимо обеспечения правоприменения, проводило информационно-просветительские мероприятия,

направленные на распространение информации о преимуществах соблюдения требований конкурентного законодательства среди фармацевтических компаний; информация об этом представлена ниже.

2. Рынок парамедицинских материалов

Когда началась пандемия COVID-19, спрос на основные парамедицинские материалы, такие как маски, спирт, дезинфицирующий гель и термометры, резко возрос. Вскоре жалобы граждан и сообщения в СМИ выявили, что цены на эти товары повышались скоординированным и подозрительным образом.

Первым шагом стала процедура мониторинга рынка, проведенная Секретариатом АСА. В ходе этой процедуры было изучено поведение хозяйствующие субъектов как на оптовом, так и на розничном уровнях, и выявлены признаки возможного антиконкурентного поведения. После этого Комиссия по конкуренции (СС) начала проведение предварительного расследования на рынке парамедицинских материалов с целью определения того, действительно ли имело место ограничения конкуренции. Кроме того, в целях защиты потребителей СС ввела временные меры в отношении хозяйствующие субъектов, запретив им устанавливать несправедливые цены, обязав публиковать цены, рассчитанные на основе себестоимости, и предупредив, что нарушения законодательства о конкуренции могут повлечь за собой штрафы в размере до 10% от их годового оборота. Несмотря на это, ряд хозяйствующие субъектов проигнорировали данные меры, что побудило СС оштрафовать их и наложить обязательства по предотвращению таких практик, как сговор по ценам, раздел рынка или дискриминационные условия торговли.

По мере продвижения расследования было установлено наличие ограничений, связанных с согласован-

ными действиями между хозяйствующими субъектами на рынке, поэтому СС приняла решение начать углубленное расследование. Ряд хозяйствующих субъектов решили сотрудничать с Ведомством, взяв на себя добровольные обязательства. Эти добровольные обязательства были разработаны для восстановления прозрачности и добросовестной конкуренции, и после оценки они были признаны четкими, достаточными и подлежащими исполнению. СС приняла их и своим решением преобразовала в обязательства, имеющие обязательную силу, в то время как к остальным предприятиям были применены более строгие условия для обеспечения соблюдения законодательства.

К 2021 году СС завершила углубленное расследование и вынесла ряд решений, в результате которых были наложены обязательства на все хозяйствующие субъекты, гарантируя, что они не будут заключать соглашения, ограничивающие конкуренцию. Также был установлен период мониторинга продолжительностью один год, в течение тщательно отслеживалась деятельность всех хозяйствующих субъектов на рынке. К 2022 году мониторинг подтвердил, что хозяйствующие субъекты соблюдали принятые добровольные обязательства и договоренности. СС официально завершила процедуру мониторинга рынка, ознаменовав окончание дела, которое началось в хаосе пандемии, но завершилось восстановлением порядка на рынке.

Этот случай показывает, как в момент кризиса бизнес пытался воспользоваться уязвимостью потребителей посредством согласованного повышения цен. АСА приняло оперативные меры: сначала применив временные обеспечительные меры, а затем — штрафы, обязательства и механизм добровольных обязательств. В конце концов, принятые меры обеспечили прозрачность, справедливое ценообразование и защиту потребителей в то время, когда доступ к этим материалам был критически важен. Это случай служит напоминанием о том, что даже в чрезвычайных ситуациях законодательство о конкуренции остается жизненно важным инструментом защиты от злоупотреблений.

3. Соблюдение требований конкурентного законодательства на фармацевтических рынках

Как уже отмечалось ранее, албанский фармацевтический рынок характеризуется наличием ряда эксклюзивных прав на импорт, строгими процедурами выдачи лицензий, зависимостью от ограниченного числа дистрибьюторов и высокой степенью дифференциации

продукции. Все это может создавать высокие барьеры для выхода на рынок и повышать риск того, что вертикальные договорные отношения могут непреднамеренно служить помехой для доступа на рынок. Программы обеспечения соблюдения нормативных требований должны делать упор на недискриминационные условия поставок, прозрачные критерии отбора дистрибьюторов или аптек, а также объективные обоснования любой формы эксклюзивности.

В течение 2025 года АСА получило поддержку в рамках проекта технической помощи, реализуемого совместно с ЮНКТАД и финансируемого ЕБРР и SECO, что позволило подготовить и распространить [руководства по соблюдению законодательства о конкуренции на фармацевтических рынках](#).

Хорошо структурированное руководство по соблюдению требований конкурентного законодательства помогает хозяйствующие субъектам выявлять и снижать риски, связанные с потенциально ограничительными соглашениями. Фармацевтические компании должны уделять особое внимание тому, как они структурируют эксклюзивность, системы селективной дистрибуции, скидки, схемы скидок и бонусов, а также системы поощрений. Эти методы должны соответствовать общим принципам соразмерности и необходимости, то есть ограничения должны служить законным регуляторным целям или целям повышения эффективности, не выходя за рамки того, что требуется для поддержания целостности или безопасности продукции, а также помогать избегать вытеснения с рынка или ограничений параллельного импорта.

Соблюдение требований конкурентного законодательства также касается управления информацией; компаниям следует проявлять осторожность при обмене конфиденциальными данными. Ненадлежащий обмен информацией о стратегиях ценообразования, объемах продаж или будущих запусках продуктов может создать видимость или риск координации действий. Эффективная система обеспечения соответствия требованиям конкурентного законодательства устанавливает внутренние правила конфиденциальности данных, протоколы связи и ограничения на неформальный обмен информацией с конкурентами. Сотрудники на всех уровнях должны быть обучены распознавать тревожные сигналы, особенно в ситуациях взаимодействия, которые могут размывать границы между сотрудничеством с регуляторными органами и коммерческой координацией.

Еще одним важнейшим компонентом соблюдения требований конкурентного законодательства является

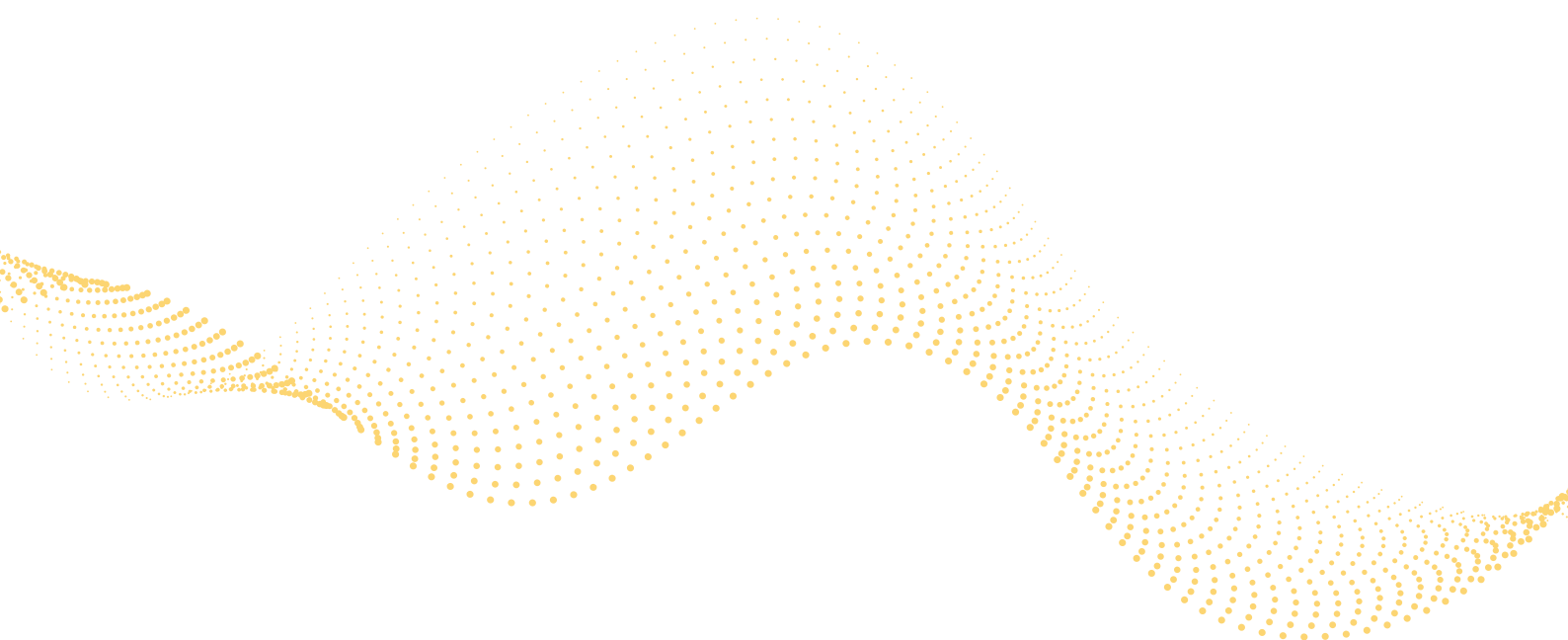
организация закупок товаров, работ и услуг и участие в тендерах. Тендеры на поставку лекарственных препаратов, особенно для больниц, представляют собой важный сегмент рынка, в отношении которого руководства по соблюдению требований конкурентного законодательства могут помочь хозяйствующим субъектам в обеспечении того, чтобы участие в тендере не сопровождалось сговором при подаче заявок, ротацией заявок или скоординированным отказом от участия.

Эффективное соблюдение требований конкурентного законодательства на фармацевтических рынках не может быть достигнуто только с помощью письменных руководств. Для этого также требуется наличие внутренних структур, способных контролировать и обеспечивать соблюдение обязательств. Это включает создание специализированных комплаенс-функций (в виде комплаенс-офицеров или внутренних подразделений), ответственных за надзор за процедурами, связанными с конкурентным правом, согласование договорных условий и консультирование сотрудников посредством регулярных обучающих программ. Документирование также является ключевым элементом соблюдения требований конкурентного законодательства, поскольку хозяйствующие субъекты должны вести точный учет решений, связанных с выбором поставщиков, распределением запасов материалов, ценовой политикой и взаимодействием с регуляторными органами. Это служит двум целям: обеспечению прозрачности и предоставлению хозяйствующим субъектам возможности продемонстрировать соблюдение требований, в случае, если в их отношении АСА проводит расследования.

4. Заключение

Фармацевтическая отрасль в Албании нуждается в надежной системе соблюдения требований конкурентного законодательства из-за сложного взаимодействия регуляторных обязательств, структуры рынка и рисков, связанных с законодательством о конкуренции. Грамотно разработанное руководство по соблюдению требований конкурентного законодательства служит основой для обеспечения правомерного поведения, направляя деятельность хозяйствующих субъектов в вопросах их систем дистрибуции, вертикальных соглашений, процедур закупок и внутреннего управления. Оно помогает им понять границы, в рамках которых они действуют, и способствует созданию стабильной, прозрачной и конкурентной рыночной среды.

Соблюдение требований конкурентного законодательства — это не просто формальность, это, в первую очередь, важнейший компонент защиты общественного доверия, обеспечения справедливого доступа к лекарственным средствам и поддержки конкурентной экосистемы в отрасли, где благополучие потребителей напрямую связано с доступностью, ценовой приемлемостью и безопасностью. Укрепление корпоративных структур, отвечающих за контроль за соблюдением требований конкурентного законодательства, инвестиции в непрерывное обучение и активное взаимодействие с регуляторными органами и ведомствами по конкуренции будут иметь решающее значение для устойчивого развития отрасли, а также будут способствовать долгосрочной интеграции Албании во внутренний рынок ЕС.



Препятствия для параллельного импорта лекарственных средств в Болгарию



**Веселка Косерска
(Vesselka Kosserska)**

*Государственный эксперт,
Комиссия по защите конкуренции
Болгарии*

В 2023 году Комиссия по защите конкуренции Болгарии по собственной инициативе (*ex officio*) начала производство по адвокатированию конкуренции с целью оценки влияния на конкуренцию нормативных положений болгарского законодательства, регулирующих параллельный импорт лекарственных средств. Производство было возбуждено после сообщений в СМИ о предполагаемых нормативных и административных препятствиях для импорта и обращения преимущественно рецептурных лекарственных средств, большинство из которых подлежат возмещению. В СМИ сообщалось о случаях, когда рецептурные возмещаемые препараты (например, человеческий инсулин), временно отсутствующие на болгарском рынке, уже импортированы из других государств-членов ЕС, но не могут быть выпущены из складов и доведены до пациентов из-за административных и правовых препятствий.

Основным предметом производства по адвокатированию конкуренции в КЗК был анализ применимого в стране нормативноправового регулирования параллельного импорта лекарственных средств. Как правило, обращение и торговля лекарственными средствами для медицинского применения являются строго регулируемой сферой во всех странах. Такое регулирование включает нормы о производстве, разрешении на применение, дистрибуции, требованиях безопасности, а также правила ценообразования и возмещения стоимости. Болгария, как государство-член ЕС, применяет соответствующее законодательство ЕС в сфере лекарственных средств, а также правила ЕС о внутреннем рынке и конкуренции.

В ходе производства соответствующим товарным рынком был определён рынок лекарственных средств для медицинского применения, идентичных или сходных по активному веществу с препаратами, уже зарегистрированными для применения в Болгарии и других

государствах-членах ЕС, но импортируемых в Болгарию вне обычной дистрибьюторской цепочки поставок. Обычная цепочка дистрибуции лекарственных средств включает держателя регистрационного удостоверения на лекарственный препарат (ДРУ), оптовых дистрибьюторов и розничных продавцов (аптеки) либо больницы. Для точности: параллельная торговля лекарственными средствами, разрешёнными Европейским агентством по лекарственным средствам (ЕМА) по централизованной процедуре ЕС, обозначается как параллельная дистрибуция, а торговля лекарствами, разрешёнными по национальным процедурам государств-членов ЕС, – как параллельная торговля на внутреннем рынке ЕС. КЗК рассмотрела обе гипотезы без разграничения, поскольку беспрепятственная (параллельная) торговля товарами и услугами на внутреннем рынке ЕС является одним из столпов принципа свободы передвижения.

При параллельном импорте лекарственные средства в Болгарию ввозятся не от держателя регистрационного удостоверения на лекарственный препарат, а от хозяйствующих субъектов, получивших разрешение Болгарского агентства по лекарственным средствам (БАЛ) на параллельный импорт конкретного препарата из другого государства-члена ЕС, как правило от оптовых дистрибьюторов в этом государстве. После ввоза в Болгарию цепочка дистрибуции совпадает с цепочкой для лекарственных средств, поставляемых держателем регистрационного удостоверения.

Параллельная торговля лекарственными средствами, особенно подлежащими возмещению, обусловлена различиями в уровнях возмещения в государствах-членах ЕС и, соответственно, различиями в ценах возмещения по всему Европейскому союзу. Этот канал дистрибуции по своей природе является дополнительным к основному источнику поставок лекарственных средств в странах ЕС, осуществляемому держателями регистрационных удостоверений. Однако в случае Болгарии, являющейся небольшой страной и, следовательно, небольшим и не слишком привлекательным рынком для производителей лекарственных средств, такой дополнительный канал может быть существенным для пациентов. В рамках производства КЗК пациентские организации выразили мнение, что параллельная торговля жизненно важна для обеспечения болгарских пациентов определёнными лекарственными средствами. Эти организации отметили,

что болгарские пациенты на протяжении многих лет выигрывали от параллельного импорта на болгарский рынок двух основных групп препаратов: во-первых, оригинальных лекарственных средств, отсутствующих на рынке ЕС по производственным причинам, и, во-вторых, дешёвых дженериков, поставки которых держатели регистрационных удостоверений прекращают в Болгарию из-за низких уровней возмещения.

При анализе применимых правовых норм КЗК установила, что для импорта и введения конкретного лекарственного средства в обращение в Болгарии необходимо пройти три последовательных этапа получения административных разрешений.

На первом этапе параллельный импортер должен получить разрешение (авторизацию) и соответствующий код от Болгарского агентства по лекарственным средствам (БАЛ) на параллельный импорт конкретного препарата из конкретного государства-члена ЕС. Законный срок выдачи такого разрешения составляет 45 дней и может быть продлён ещё на 45 дней, если БАЛ не получает запрашиваемую информацию от компетентного органа государства-члена ЕС, из которого экспортируется препарат. Полученное разрешение действительно в течение 5 лет, после чего параллельный импортер должен подать новое заявление и пройти новую процедуру авторизации.

На втором этапе параллельный импортер должен обратиться в национальный орган Болгарии, устанавливающий цену возмещения для импортируемого препарата и присваивающий ему код возмещения стоимости. Регламентированный срок для этой процедуры составляет 30 дней, но он также может быть продлён, если запрашиваемая информация не предоставлена или не получена вовремя.

На третьем, заключительном этапе, после получения разрешения на импорт и установления цены и кода возмещения стоимости, параллельный импортер должен обратиться в Национальную кассу здравоохранения (NHIF), являющуюся государственным фондом медицинского страхования Болгарии, для получения генерируемого кода возмещения, который должен указываться в рецептах и в программном обеспечении аптек при отпуске препарата. Срок генерации этого кода составляет 14 дней.

Таким образом, минимальный совокупный срок всех административных процедур для импорта и выпуска параллельно импортируемых лекарственных средств в Болгарии составляет 89 дней, а максимальный – 164 дня. Параллельные импортеры и ассоциации, участвовавшие

в опросе КЗК, сообщили, что фактические сроки существенно превышают эти значения и составляют от 180 до 390 дней только для получения разрешения.

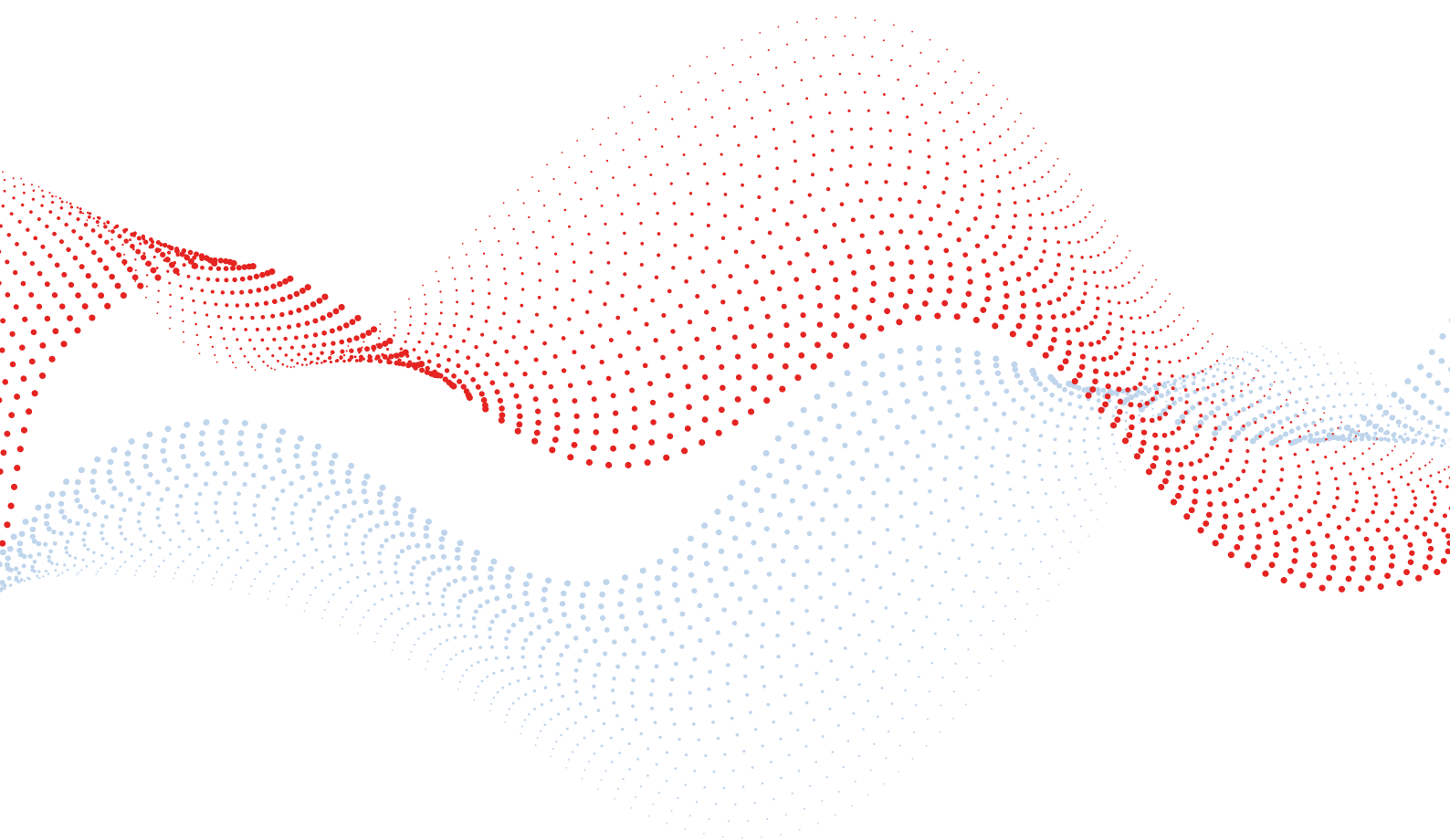
Таким образом, КЗК определила длительные сроки и/или задержки при получении необходимых разрешений для фактического выпуска параллельно импортируемых лекарственных средств как первое административное препятствие. Другим правовым и административным препятствием является то, что на каждом этапе процедуры и каждым из трёх государственных органов для одного и того же продукта присваиваются разные коды. Также было установлено, что даже при импорте препарата с тем же торговым названием и от того же производителя коды для импортируемого препарата отличаются от кодов для препарата, поставляемого держателем регистрационного удостоверения. Цена возмещения также может отличаться. Разные коды для одного и того же продукта напрямую влияют на его назначение и отпуск пациенту, поскольку аптеки могут отпускать и получать возмещение только за тот препарат, код которого указан врачом, даже если активное вещество, производитель и торговое наименование совпадают. Таким образом, даже если параллельно импортированный препарат имеется в аптеке, его нельзя отпустить пациенту, если врач указал в рецепте код препарата, поставляемого держателем регистрационного удостоверения (который может отсутствовать в аптеке).

КЗК сочла, что эти правовые и административные препятствия для параллельных импортеров ограничивают конкуренцию на болгарском рынке лекарственных средств, особенно подлежащих возмещению. Доказательством таких ограничений является тот факт, что в период 2019–2023 годов только четыре параллельных импортера получили разрешение БАЛ и фактически осуществляли деятельность на этом рынке. Количество разрешений на параллельный импорт конкретных препаратов из отдельных государств-членов ЕС также было невелико — от 49 до 80 в год.

В своём **Решении № 1122/2024** по данному вопросу КЗК рекомендовала сократить законные сроки выдачи необходимых разрешений на параллельный импорт лекарственных средств. Комиссия также сочла, что вместо присвоения различных кодов разными компетентными органами целесообразнее ввести единый составной код для конкретного лекарственного средства (с одинаковым активным веществом и дозировкой), отдельные части которого и соответствующая информация о держателе регистрационного удостоверения, импортере и дистрибьюторах должны формироваться

соответствующим государственным органом и быть ему доступными. КЗК также рекомендовала продлить срок действия разрешений на параллельный импорт лекарственных средств с 5 до 10 лет с возможностью дальнейшего продления по упрощённой процедуре, аналогичной применяемой к тем же препаратам, поставляемым держателем регистрационного удостоверения. Комиссия указала в своём решении, что правила определения уровней возмещения должны быть уточнены, поскольку действующие нормы допускают различные

толкования государственными органами и заинтересованными хозяйствующими субъектами, что приводит к задержкам и в некоторых случаях сдерживает потенциальных параллельных импортеров лекарственных средств в Болгарию. Более активный параллельный импорт лекарственных средств в Болгарию обеспечит болгарским пациентам доступ к препаратам, поставки которых на болгарский рынок экономически невыгодны для держателей регистрационных удостоверений.



Чрезмерно высокие цены на фармацевтическом рынке: опыт Агентства по конкуренции и защите прав потребителей Грузии (GCCA)



**Мариам Берулава
(Mariam Berulava)**

*заместитель начальника отдела
мониторинга стратегических рынков
Агентства по конкуренции и защите
прав потребителей Грузии*

Введение

Фармацевтический рынок играет важнейшую роль в обеспечении доступа населения к безопасным, эффективным и доступным лекарственным препаратам. Учитывая жизненно важный характер фармацевтической продукции, ценовая политика в этой отрасли имеет особое значение, поскольку она напрямую влияет как на благосостояние потребителей, так и на показатели общественного здравоохранения. Фармацевтические рынки особенно уязвимы в отношении эксплуатирующих злоупотреблений из-за существующих барьеров и неэластичного спроса. По этой причине фармацевтическая отрасль широко считается одной из наиболее строго регулируемых отраслей. Поддержание эффективной конкуренции на этом рынке уже давно представляет собой проблему для регуляторных органов и ведомств по конкуренции. Хотя ожидается, что появление все большего числа дженериков будет способствовать развитию конкуренции и снижению показателей доходности, рынки, характеризующиеся ограниченной конкуренцией или наличием доминирующих предприятий, по-прежнему остаются уязвимыми с точки зрения чрезмерно высоких цен. Подобная практика может привести к неоправданно высоким расходам для потребителей и создать значительную нагрузку на системы здравоохранения. Принимая во внимание значимость фармацевтического рынка и вышеупомянутые особенности, Агентство уделяет этой отрасли особое внимание. Агентство провело всесторонний мониторинг рынка и в результате выявило ряд проблем, по которым выпустило соответствующие рекомендации. Кроме того, в 2025 году Агентство завершило расследование, начатое в связи с предполагаемым злоупотреблением доминирующим положением.

Предпосылки

Закон Грузии о конкуренции устанавливает правовую основу для борьбы с экономически необоснованно высокими ценами, в частности, статья 6, пункт 2, подпункт «а». После подписания Соглашения об ассоциации в 2014 году в Закон были внесены изменения, статья 6 которого приведена в соответствие со статьей 102 ДФЕС. Действующее законодательство однозначно признает ценовую практику формой злоупотребления доминирующим положением.

Агентство начало расследование на основании обращения Министерства по делам вынужденно перемещенных лиц из оккупированных территорий, труда, здравоохранения и социальной защиты Грузии. В уведомлении указывалось, что в период с 2021 по 2023 год восемь предприятий применяли высокие наценки на лекарственные препараты (от 300% до 3000%) на всех этапах цепочки поставок, от импорта до розничной продажи.

На основании сопоставления фактических обстоятельств, изложенных в обращении, и дополнительных доказательств, рассмотренных Агентством, были соблюдены требования стандарта наличия признаков возможного нарушения Закона. В результате Агентство инициировало официальное расследование возможного нарушения статьи 6 Закона восемью хозяйствующими субъектами (ответчиками по делу).

Соответствующий рынок

Принимая во внимание, что предметом расследования было предполагаемое злоупотребление доминирующим положением и что анализ монопольно высоких цен имеет смысл только после установления доминирующего положения, Агентство в качестве предварительного шага провело оценку для выявления и определения соответствующего рынка в соответствии с применимыми принципами законодательства о конкуренции и установленными методологиями.

В данном случае каждая из восьми компаний, в отношении которых проводилось расследование, занималась оптовой торговлей и дистрибуцией лекарственных препаратов, поставляя их аптечным сетям. После рассмотрения всех соответствующих факторов, включая динамику рынка, нормативно-правовую базу Грузии, замещение

спроса и тот факт, что срок действия патентов на все соответствующие лекарственные препараты давно истек, Агентство определило рынок продукции на молекулярном уровне (классификация АТС 5). В свете вышеизложенного, Агентство определило, что четыре из восьми компаний занимают доминирующее положение на своих соответствующих рынках.

Методология оценки чрезмерности

При оценке поведения компаний Агентство применило передовые методы, разработанные исполнительными и судебными органами Европейского союза в рамках данной правовой системы, в частности, критерий оценки завышения цен, установленный Европейским судом в деле *United Brands*, который состоит из двух частей:

- Часть 1: является ли разница между фактически понесенными затратами и фактически взимаемой ценой чрезмерной («Чрезмерность»);
- Часть 2: является ли цена несправедливой сама по себе или по сравнению с конкурирующими товарами («Несправедливость»).

Для того чтобы цена считалась завышенной, должны быть удовлетворены обе части критерия.

С целью определения затрат, понесенных предприятиями-ответчиками в течение соответствующего периода, а также для установления соответствующей и экономически обоснованной нормы прибыли, Агентство применило метод «затраты плюс» (*cost-plus*). Этот метод предполагает сравнение затрат, понесенных предприятием, с ценой, взимаемой за конкретный продукт, для определения того, является ли цена чрезмерно завышенной. Для этого требуется: (1) определение фактически понесенных затрат (таких как расходы на импорт, расходы на дистрибуцию, административные расходы и т. д.) и (2) оценка того, можно ли считать полученную цену чрезмерной.

Что касается затрат, необходимо учитывать как прямые затраты, относящиеся к продукту, так и косвенные затраты, которые обоснованно могут быть с ним связаны; при этом используется соответствующая пропорция. Важно отметить, что при определении себестоимости конкретного продукта могут учитываться только затраты, понесенные разумным и эффективным образом. Соответственно, Агентство скорректировало некоторые составляющие затрат, указанные компаниями. Для распределения оптовых затрат на одну упаковку конкретного лекарственного средства GCCA применило метод, основанный на объеме производства, распределяя затраты в зависимости от объема.

После определения совокупных затрат необходимо установить «плюсовую» составляющую показателя «затраты плюс», а именно экономически обоснованную норму прибыли (норму доходности). Полученная цифра затем сравнивается с фактической ценой. Если цена превышает ориентир, рассчитанный по методу «затраты плюс», соответствующая разница подлежит оценке с целью определения, является ли она существенной и достаточно значительной, чтобы считаться чрезмерной.

В ходе расследования, после определения экономически обоснованных уровней рентабельности по каждому лекарственному препарату, Агентство установило, что в ряде случаев фактические цены значительно и устойчиво превышали ориентир, рассчитанный по методу «затраты плюс», на 140,7%, 115% и 96,6% соответственно.

Кроме того, хотя завышение цен само по себе не является нарушением закона, предприятие, занимающее доминирующее положение, несет ответственность за оценку риска того, что такие цены могут быть сочтены неоправданно высокими. В этом контексте Агентство оценивает, является ли цена несправедливой сама по себе или по сравнению с конкурирующими товарами или услугами. Наличие хотя бы одного из этих условий достаточно для установления факта нарушения. Второй этап проверки включает в себя два варианта: (1) оценка того, является ли цена несправедливой сама по себе, или (2) является ли она несправедливой по сравнению с конкурирующими товарами. GCCA рассмотрело оба варианта.

В рамках первого варианта Агентство оценивало, оправдано ли превышение экономических показателей, существуют ли объективные причины для более высокой предельной себестоимости, или же отклонение объясняется наличием чрезмерных затрат. Такие факторы, как инновации, усовершенствования, инвестиции, расходы на НИОКР, специфические коммерческие риски или давление со стороны регуляторных органов, которые могли бы обосновать завышение цены, не были выявлены. Кроме того, экономическая ценность продукции не превышала расчетный ориентир, определённый по методу «затраты плюс». В отсутствие объективного обоснования ценообразование было признано эксплуатирующим.

Уже одного этого было достаточно, чтобы Агентство пришло к выводу о нарушении закона. Тем не менее, учитывая высокие требования к доказательствам, Агентство также рассмотрело второй вариант второго этапа.

При таком варианте ни один из методов сравнения цен на пять фармацевтических препаратов не оказался надежным ориентиром. Соответственно, в отношении этих продуктов Агентство полагалось исключительно на результаты, полученные в рамках первого варианта. В отношении оставшихся двух лекарственных препаратов

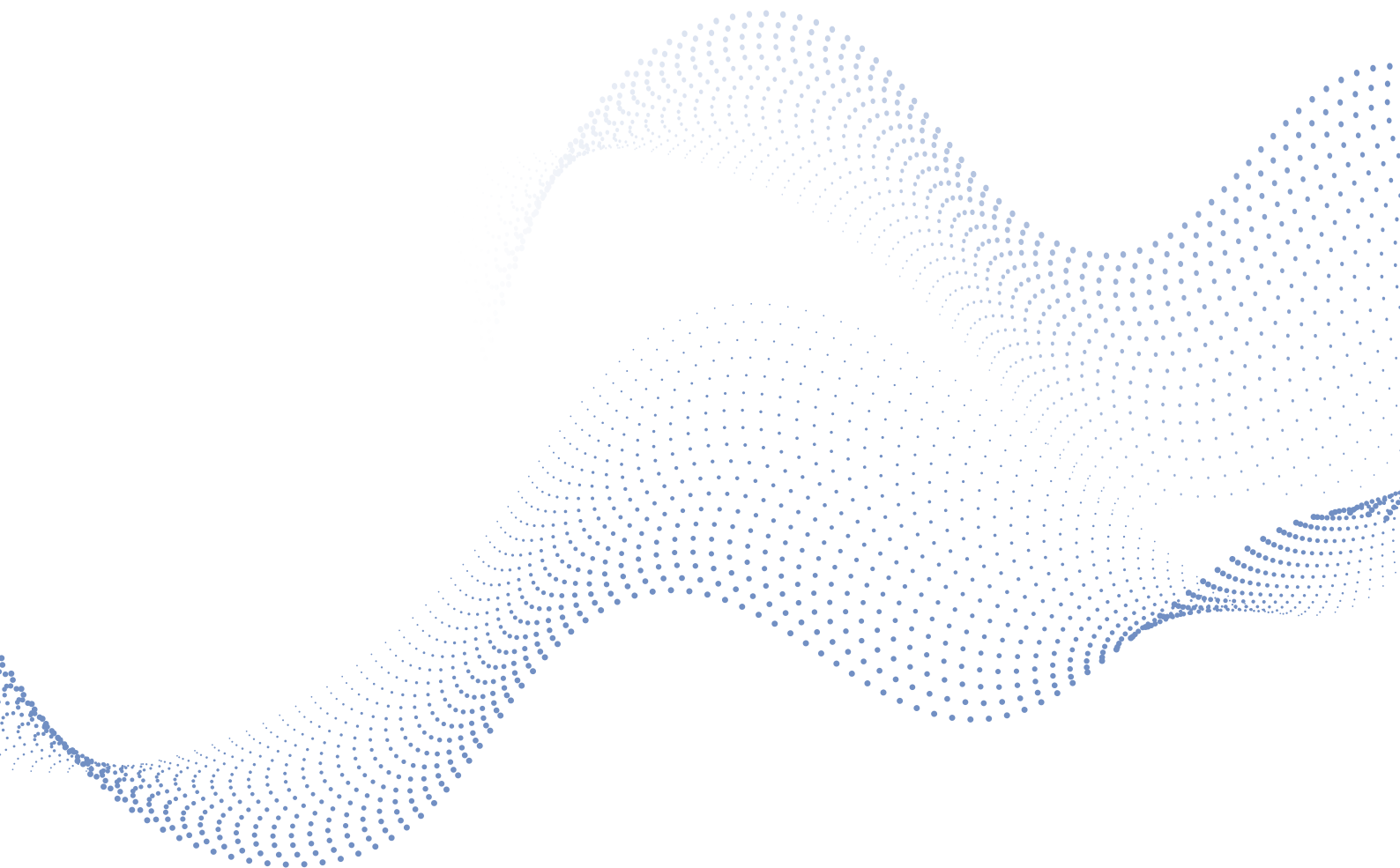
Агентство определило, что сравнение оспариваемых цен с ценами предыдущего периода является надлежащим методом. Данный анализ показал, что повышение цен не имело экономического обоснования, не было вызвано увеличением издержек, было непропорционально изменению издержек и, следовательно, было неоправданным.

Заключение

В ходе расследования было установлено, что установление компаниями экономически необоснованно высоких цен представляет собой нарушение статьи 6, пункта 2, подпункта (а) Закона, запрещающего установление

несправедливых цен предприятиями, занимающими доминирующее положение на рынке.

Согласно решению Агентства, четыре компании-ответчика были оштрафованы. Кроме того, Агентство выпустило обязательное для исполнения предписание, адресованную соответствующим хозяйственным субъектам, а также другим заинтересованным участникам рынка и потенциальным новым игрокам. В частности, в ней подчеркивалось, что политика ценообразования в отношении товаров и/или услуги на соответствующем рынке должна быть разработана таким образом, чтобы обеспечить оценку и учет потенциальных антиконкурентных рисков до установления цен.



Конкурентная политика в фармацевтическом секторе Казахстана: от антимонопольного контроля к про-конкурентным реформам



Мира Туякбаева
(Mira Tuyakbayeva)

директор департамента
социальной сферы,
Агентство по защите и развитию
конкуренции Республики Казахстан

Фармацевтический сектор относится к числу наиболее чувствительных для конкурентной политики отраслей. От эффективности конкуренции на рынках лекарственных средств и медицинских изделий зависят доступность медицинской помощи, уровень инноваций и эффективность государственных расходов. Опыт Казахстана демонстрирует, что устойчивое развитие конкуренции требует сочетания антимонопольного правоприменения, регуляторных реформ и цифровизации процедур допуска лекарственных средств на рынок.

Одним из крупнейших сегментов фармацевтического рынка Казахстана являются государственные закупки лекарственных средств в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и системы обязательного социального медицинского страхования. Государственные расходы на эти цели увеличились с 784,4 млн долларов в 2022 году до 979 млн долларов в 2024 году. Сегодня на государственный сегмент приходится около 40% всего фармацевтического рынка страны.

Значительные объемы финансирования обуславливают повышенные риски антиконкурентного поведения. Практика расследований Агентства по защите и развитию конкуренции Республики Казахстан (далее – *Агентство*) показывает, что наиболее распространенными нарушениями являются соглашения между конкурентами о поддержании цен на торгах, раздел рынков по территориям и покупателям, а также создание искусственных барьеров для доступа на рынок посредством формирования закупочной документации под отдельных поставщиков.

Особенно остро данные проблемы проявились на рынке услуг хранения и транспортировки лекарственных средств. Несмотря на наличие значительного количества потенциальных участников рынка, закупки на протяжении многих лет концентрировались у ограниченного круга компаний. В 2023 году завершено расследование

в отношении ряда крупных участников рынка по факту создания мнимой конкуренции при закупках единого дистрибьютора. Впоследствии выводы антимонопольного органа были подтверждены Верховным Судом Республики Казахстан.

Вместе с тем проведенный анализ показал, что причиной ограниченной конкуренции являлось не только поведение участников рынка, но и отдельные особенности регулирования. Закупки услуг хранения и транспортировки осуществлялись единым лотом, а действующие требования ограничивали возможность использования альтернативных логистических маршрутов и затрудняли выход новых участников на рынок.

В результате реализации комплекса мер по развитию конкуренции были пересмотрены подходы к организации закупок. Количество лотов было увеличено, что позволило расширить круг участников и создать условия для появления новых поставщиков услуг. Дополнительно пересмотрены условия контрактов, включая сроки их действия и механизмы формирования стоимости услуг.

Наряду с совершенствованием закупочной системы важным направлением конкурентной политики стала цифровизация процессов допуска лекарственных средств на рынок. В мае 2024 года в рамках Указа Президента Республики Казахстан «О мерах по либерализации экономики» по инициативе Агентства предусмотрена цифровая трансформация ключевых процедур в сфере обращения лекарственных средств и медицинских изделий.

Совместно с Министерством здравоохранения Республики Казахстан и Министерством искусственного интеллекта и цифрового развития Республики Казахстан реализуется проект «Единое окно», предусматривающий автоматизацию ряда государственных услуг, включая регистрацию цен, внесение изменений в регистрационные досье, проведение экспертиз и включение препаратов в национальный лекарственный формуляр. Ожидается, что внедрение цифровых решений позволит сократить сроки вывода лекарственных средств на рынок с нескольких лет до 100 рабочих дней.

Данная реформа имеет важное конкурентное значение. На практике производители нередко ожидали включения лекарственных средств в перечни государственных закупок от одного до двух лет и более. Это ограничивало доступ пациентов к новым методам лечения,

снижало инвестиционную привлекательность отрасли и препятствовало выходу на рынок новых участников. Сокращение административных барьеров позволит ускорить внедрение инновационных препаратов и повысить конкурентность рынка.

Еще одним важным направлением реформ стало поэтапное дерегулирование цен на лекарственные средства. В рамках утвержденной в 2022 году Дорожной карты по развитию конкуренции в сфере здравоохранения начат отказ от избыточного государственного ценового регулирования в коммерческом сегменте. Первый этап стартовал в 2023 году и охватил ряд безрецептурных препаратов. Несмотря на кратковременный рост цен после отмены регулирования, дальнейшее развитие конкурентного ценообразования способствовало их стабилизации.

Второй этап, реализованный в 2025 году, распространился на все безрецептурные препараты. Результаты показали, о снижении цен по значительной части

лекарственных средств, что подтверждает способность конкурентных механизмов обеспечивать эффективное рыночное ценообразование без административного вмешательства. В настоящее время начат третий этап реформы, предусматривающий постепенное дерегулирование цен на рецептурные препараты.

Опыт Казахстана показывает, что эффективная конкурентная политика в фармацевтическом секторе не ограничивается выявлением и пресечением картелей. Долгосрочные результаты достигаются благодаря устранению регуляторных барьеров, цифровизации государственных услуг, снижению административной нагрузки на бизнес и формированию условий для свободного доступа участников на рынок. Именно сочетание антимонопольного контроля и про-конкурентных реформ позволяет повысить доступность лекарственных средств, стимулировать инвестиции и обеспечить устойчивое развитие отрасли здравоохранения.



Будущее исключительной дистрибуции на фармацевтическом рынке в свете нового Регламента о вертикальных соглашениях



**Мики Видакович
(Miki Vidaković)**

Старший советник,
Комиссия по защите конкуренции
Республики Сербия

Введение

Республика Сербия представляет собой юрисдикцию, в которой ограничительные соглашения, не подпадающие под действие блокового освобождения, должны подлежать предварительному индивидуальному освобождению ведомством по конкуренции. В отличие от системы самооценки, принятой в ЕС, хозяйствующие субъекты в Сербии обязаны получить официальное решение от Комиссии по защите конкуренции («Комиссия») до реализации таких соглашений.

В рамках этой системы значительная доля запросов на исключение касается фармацевтической отрасли, и, в частности, соглашений об исключительной дистрибуции лекарственных средств для медицинского применения. Такая ситуация не случайна. Она отражает как структурные особенности фармацевтического рынка, так и стимулы участников рынка, работающих в условиях жесткого регулирования.

Недавняя правоприменительная практика показывает, что Комиссия применяет все более строгий подход к таким соглашениям, когда они затрагивают каналы государственных закупок. Этот сдвиг подчеркивает необходимость тщательной переоценки роли исключительной дистрибуции на рынке, где пересекаются конкуренция, регулирование и цели общественного здравоохранения.

В то же время, благодаря принятию нового Регламента о вертикальных соглашениях¹, нормативно-правовая база Сербии была дополнительно приведена в соответствие со стандартами ЕС, что приблизило ее к действующему Регламенту о правилах применения блокового освобождения вертикальных соглашений (VBER). Особо важной чертой этой поправки является явная возможность для поставщика назначать до трех эксклюзивных дистрибьюторов (ранее — одного) для определенной территории или группы клиентов, ограничивая при этом активные продажи со стороны других

прямых покупателей, не являющихся назначенными дистрибьюторами. Хотя эта модель направлена на достижение баланса между эффективностью и конкуренцией на общих рынках, ее применение в фармацевтической отрасли в контексте государственных закупок должно оставаться под пристальным вниманием Комиссии.

Структурные характеристики фармацевтического рынка в Сербии

Фармацевтический рынок в Сербии является одним из наиболее жестко регулируемых товарных рынков. Регулирование затрагивает практически все аспекты рыночной деятельности, включая:

- условия выхода на рынок для компаний и продукции,
- лицензионные требования для оптовых продавцов,
- ценообразование на лекарственные средства и
- каналы дистрибуции.

Оптовая дистрибуция разрешена только лицензированным субъектам и осуществляется на строгих условиях, включая соблюдение требований Надлежащей практики дистрибуции и обязательств, связанных с обеспечением непрерывности поставок.

Также каждое лекарственное средство должно получить регистрационное удостоверение, а держатель регистрационного удостоверения (ДРУ) несет ответственность за качество, безопасность и непрерывность поставок. Это приводит к созданию двухуровневой структуры в системе дистрибуции, где как оптовые продавцы, так и держатели регистрационных удостоверений играют важнейшие роли, но с асимметричной ответственностью, особенно в отношении безопасности поставок.

Определяющей чертой этого рынка является ценовое регулирование. Максимальные цены на рецептурные лекарственные средства определяются через систему ценообразования на основе справочных цен, в то время как оптовые наценки ограничены. На практике участники рынка *фактически* рассматривают эти максимальные цены как фиксированные, что приводит к ограничению ценовой конкуренции, особенно в сфере государственных закупок.

Эти регуляторные ограничения существенно формируют динамику конкуренции. Несмотря на существенные административные барьеры для выхода на рынок,

¹ Регламент о категориях вертикальных соглашений, исключенных из запрета на ограничительные соглашения («Официальный вестник Республики Сербия» № 27/2026), вступил в силу 28.03.2026.

они дополняются структурными особенностями, которые ограничивают возможности ценовой конкуренции и смещают параметры конкуренции в сторону доступа к поставкам и участия в процессах закупок.

Ключевой характеристикой сербского фармацевтического рынка является доминирующая роль государственного финансирования через Республиканский фонд медицинского страхования (RFZO). Включение в список лекарственных средств, подлежащих возмещению в рамках программы RFZO, является обязательным условием для любого лекарственного средства, предназначенного для широкого применения. Без такого включения лекарственные средства фактически исключаются из системы государственного финансирования и должны приобретаться пациентами напрямую, что значительно ограничивает спрос. Список RFZO имеет несколько важных последствий:

- контроль доступа на рынок;
- в рамках государственной системы здравоохранения могут широко распространяться только лекарственные средства, включенные в этот список;
- функция ценового ориентира;
- цена возмещения, установленная RFZO, часто становится фактической предельной ценой как в государственных закупках, так и в случае коммерческой дистрибуции;
- эффект структурирования спроса;
- аптеки заинтересованы в отпуске лекарственных средств, покрываемых государственным страхованием, что означает, что спрос в значительной степени сосредоточен на возмещаемых продуктах.

Государственные закупки товаров и услуг представляют собой основной канал дистрибуции, при этом тендеры обычно структурируются по принципу «один лот — одно лекарственное средство» или на основе узко определенных спецификаций. Более того, цены, утвержденные в ходе государственных тендеров, оказывают влияние на коммерческий сегмент. Даже лекарственные средства, отпускаемые вне тендеров, должны оставаться конкурентоспособными по цене относительно результатов тендеров, чтобы оставаться жизнеспособными в рамках системы возмещения. Это создает тесно взаимосвязанную систему, в которой разработка закупочных процессов, ценообразование и модели дистрибуции совместно определяют результаты конкуренции.

Исключительная дистрибуция в фармацевтической отрасли

Соглашения об исключительной дистрибуции являются распространенной особенностью вертикальных

отношений в фармацевтической отрасли. Однако в Сербии их реализация подлежит строгому контролю в связи с требованием индивидуального исключения. Комиссия оценивает такие соглашения, используя критерии, соответствующие законодательству ЕС о конкуренции, проверяя:

- способствуют ли они повышению эффективности или улучшениям,
- обеспечивают ли они потребителям справедливую долю выгод,
- являются ли они необходимыми и
- не устраняют ли они конкуренцию.

На практике большинство запросов на исключение в фармацевтической отрасли касаются соглашений об исключительной дистрибуции, либо для отдельных лекарственных средств, либо для целых портфелей. Недавняя правоприменительная практика показывает, что Комиссия заняла более ограничительную позицию, особенно в тех случаях, когда эксклюзивность затрагивает участие в государственных закупках товаров и услуг.

Сравнение двух подходов в нормативно-правовой базе в свете проблем конкуренции в прошлом

Выявленные проблемы конкуренции необходимо оценивать не только с учетом характеристик рынка, но и в контексте эволюции нормативно-правовой базы, регулирующей вертикальные соглашения. Согласно предыдущему регламенту, исключительная дистрибуция фактически представляла собой систему, в которой поставщик назначал единственного эксклюзивного дистрибьютора для определенной территории или группы клиентов. На практике эта модель часто приводила к полному устранению внутрибрендовой конкуренции в сфере государственных закупок товаров и услуг. Согласно новому Регламенту о вертикальных соглашениях, которое соответствует Регламенту ЕС о правилах применения блокового освобождения вертикальных соглашений (VBER), система эксклюзивной дистрибуции определяется как система, при которой поставщик выделяет определенную территорию или группу клиентов исключительно для себя или максимум трех непосредственных покупателей-дистрибьюторов, ограничивая при этом других покупателей в осуществлении активных продаж на этой территории или в этой группе клиентов.

Несмотря на то, что данное положение предусматривает более гибкий подход, позволяющий назначать до трех эксклюзивных дистрибьюторов, его фактическое влияние на конкуренцию в фармацевтической отрасли

остаётся неопределённым и должно оцениваться с учетом специфических рыночных ограничений, изложенных в данном документе.

В рамках предыдущей модели «единого дистрибьютора» внутрибрендовая конкуренция была устранена с учетом особенностей государственных закупок. На практике это приводило к ситуациям, когда эффективно участвовать в тендере мог только один участник. Новая нормативно-правовая база, допускающая до трех эксклюзивных дистрибьюторов, теоретически создает условия для ограниченной внутрибрендовой конкуренции. Комиссия с оптимизмом оценивает перспективы внедрения этой нормативно-правовой базы, поскольку ожидается, что наличие нескольких дистрибьюторов будет способствовать эффективной внутрибрендовой конкуренции при государственных закупках рецептурных лекарственных средств. Однако на практике ряд структурных факторов существенно ограничивает этот потенциал: оптовые продавцы по-прежнему остаются зависимыми от разрешения ДРУ, а параллельный импорт невозможен, как на внутреннем рынке ЕС, что устраняет внешний источник конкурентного давления.

Ранее исключительная дистрибуция часто приводила к *фактическому* ограничению конкуренции из-за ограниченного доступа к поставкам и возможностям подачи заявок. Эта модель также привела к тому, что цены на торгах соответствовали максимально допустимым уровням. В принципе, новый регламент может смягчить негативные последствия ограничения конкуренции, позволяя участвовать большему числу дистрибьюторов, и является шагом к созданию более равных условий для усиления ценовой конкуренции при предоставлении исключительной дистрибуции. Однако это в значительной степени зависит от того, будут ли всем назначенным дистрибьюторам предоставлены сопоставимые коммерческие условия и будут ли они действительно независимы в своем поведении при участии в торгах. Если один дистрибьютор сохраняет структурные преимущества (например, более выгодные цены, приоритетные поставки или более прочные договорные связи), наличие дополнительных «эксклюзивных» дистрибьюторов не исключает автоматически риски ограничения конкуренции.

В рамках модели с одним дистрибьютором цепочки поставок были сильно сконцентрированы, что могло привести к увеличению рисков в случае сбоев. Новая нормативно-правовая база имеет потенциал для повышения устойчивости поставок за счет использования нескольких каналов дистрибуции. Однако это преиму-

щество является условным, поскольку рассогласование интересов между держателем регистрационного удостоверения (ДРУ) и дистрибьютором может сохраняться, если только один из дистрибьюторов также не возьмет на себя роль ДРУ. Однако такая интеграция сопряжена со своими рисками для эффективной конкуренции на рынках государственных закупок, поскольку органы, заключающие контракты, как правило, требуют разрешение от ДРУ, что потенциально усиливает конкурентное преимущество этого субъекта. Следует отметить, что этот риск не является новым, поскольку при предыдущем режиме эксклюзивный дистрибьютор часто также выступал в качестве ДРУ, что еще больше укрепляло контроль как над поставками, так и над доступом к рынку.

В рамках предыдущей нормативно-правовой базы Комиссия последовательно подчеркивала важность обеспечения того, чтобы максимально возможное число оптовых продавцов могло участвовать в процедурах государственных закупок. Соответственно, даже в тех случаях, когда исключительным дистрибьюторским соглашениям предоставлялись отдельные освобождения, такие разрешения, как правило, сопровождались условиями, направленными на сохранение доступа к рынку. В частности, требовалось, чтобы другим оптовым продавцам было разрешено закупать соответствующие лекарственные средства у эксклюзивного дистрибьютора, а держатель регистрационного удостоверения (ДРУ) выдавал разрешения, позволяющие им участвовать в открытых тендерах. Этот подход фактически был направлен на то, чтобы смягчить негативные последствия эксклюзивности путем обеспечения сохранности минимального уровня внутрибрендовой конкуренции в процедурах закупок. Согласно новому Регламенту о вертикальных соглашениях, правовая структура исключительной дистрибуции была изменена в соответствии с VBER ЕС, включая возможность ограничения активных продаж покупателями, не назначенными уполномоченными лицами. В результате другие прямые покупатели, даже если они существуют, могут быть лишены возможности активно продвигать продукт на рынке или участвовать в торгах, что на практике может ограничить их эффективное участие в государственных закупках. Однако новая нормативно-правовая база не ограничивает возможности покупателей эксклюзивного дистрибьютора активно предлагать продукцию, а это значит, что вторичные каналы дистрибуции могут формально по-прежнему существовать. В этом смысле прежняя практика Комиссии по установлению условий, таких как обеспечение доступа для оптовых продавцов и требование

предоставления разрешений от ДРУ, может оставаться концептуально актуальной даже в рамках нового режима в качестве инструмента для сохранения минимального уровня конкурентного доступа на рынках закупок.

С введением нового регламента Комиссия, вероятно, будет уделять больше внимания: фактическим последствиям для конкуренции на практике, а не формальному соблюдению порога «трех дистрибьюторов», и функционированию конкуренции в сфере государственных закупок как ключевому критерию оценки. Это говорит о том, что одного лишь наличия нескольких эксклюзивных дистрибьюторов будет недостаточно для обоснования исключения, особенно в тех случаях, когда рыночные результаты показывают отсутствие эффективной конкуренции. Для этого потребуется период мониторинга динамики рынка в рамках новой системы.

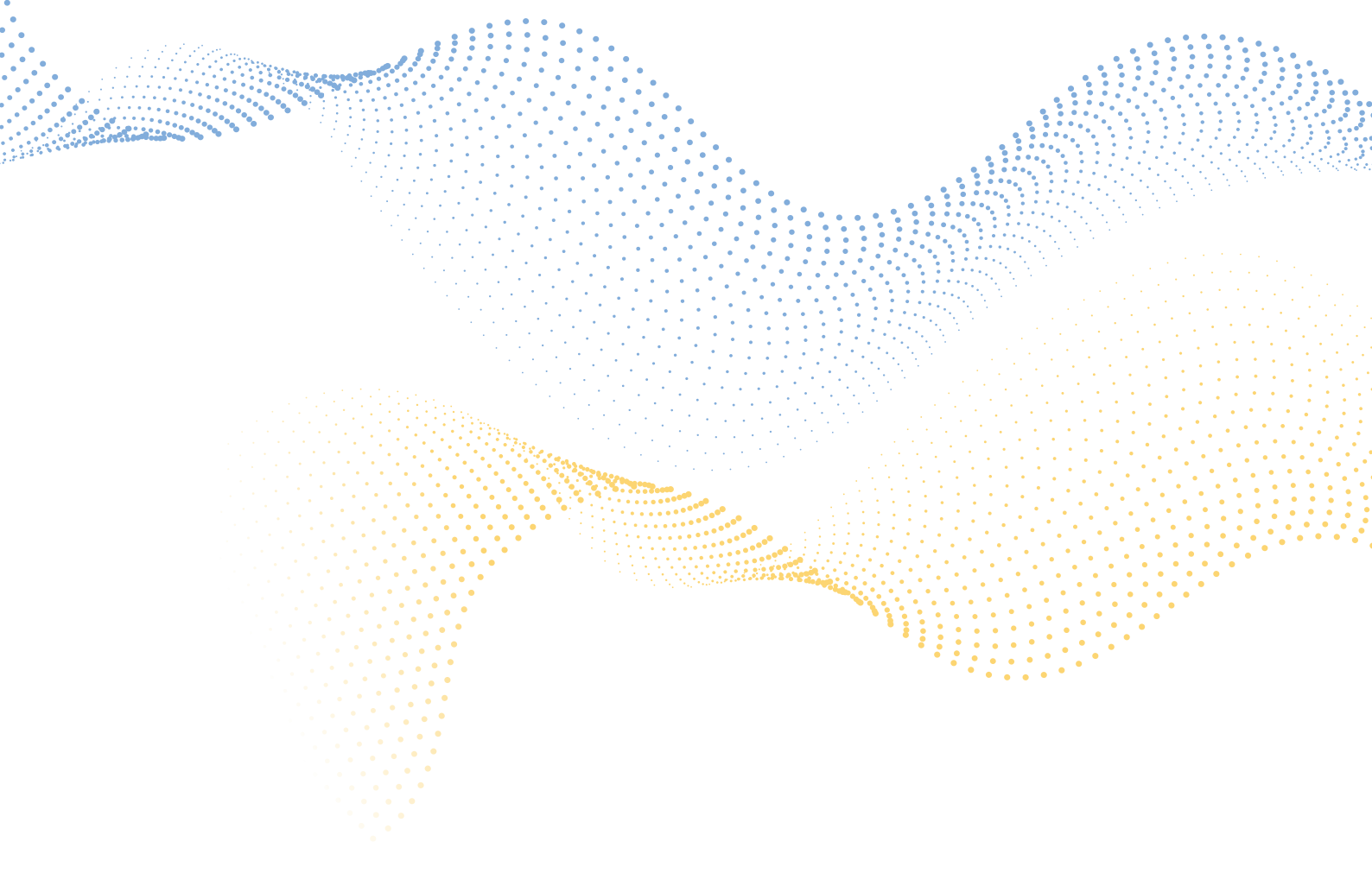
Заключение

Переход от модели с одним дистрибьютором к системе, допускающей до трех эксклюзивных дистрибьюторов, представляет собой шаг к более тесному соответствию правилам конкуренции ЕС. Хотя практическое влияние реформы на сербский фармацевтический рынок еще предстоит оценить с течением времени, она потен-

циально может привести к созданию более сбалансированной структуры дистрибуции, если будут назначены несколько эксклюзивных дистрибьюторов.

В то же время, способность создавать эффективную внутрибрендовую конкуренцию в рамках государственных закупок лекарственных средств будет зависеть от того, как эти изменения будут работать на практике в условиях весьма специфической рыночной среды. Такие структурные особенности, как жесткие нормативные ограничения, централизованные закупки и ограниченные возможности для параллельного импорта, могут по-прежнему ограничивать скорость и интенсивность, с которой формальные изменения приводят к конкурентоспособным результатам. Тем не менее, они не исключают возможности постепенного улучшения конкурентной динамики с течением времени.

В этом контексте основное внимание Комиссии будет по-прежнему сосредоточено на оценке фактических рыночных последствий, а не на формальном содержании дистрибьюторских соглашений. Таким образом, оценка на основе последствий (effects-based), будет иметь важное значение для выявления как ограничений, так и потенциальных преимуществ новой нормативно-правовой базы по мере ее практического применения.



2. Материалы международных экспертов

Система отбора лекарственных средств, существовавшая в Андалусии: конструирование конкурентных механизмов на регулируемом фармацевтическом рынке



**Альфонсо Лопес-Эскобар
Ангиано
(Alfonso López-Escobar
Anguiano)**

*руководитель отдела исследований,
Антимонопольное ведомство Андалусии*

В регулируемых отраслях конкуренция не исчезает; она формируется законом. Испанский рынок розничной торговли фармацевтической продукцией служит показательным примером того, как нормативно-правовая база определяет точку приложения и интенсивность конкуренции. Прежняя андалузская система отбора лекарственных средств (более не действующая) представляет собой ценный пример того, как можно внедрить механизмы конкуренции, не изменяя административно установленные цены.

1. Конкуренция в условиях регулирования: общая испанская модель

Амбулаторное фармацевтическое обеспечение, финансируемое Национальной системой здравоохранения Испании (SNS), функционирует в рамках жесткой нормативно-правовой базы. Сводный текст Закона о гарантиях и рациональном использовании лекарственных средств (Королевский законодательный указ 1/2015) устанавливает основную правовую структуру, регуливающую ценообразование, финансирование и условия отпуска².

Эта база включает:

- административное установление цен;
- систему ценообразования на основе справочных цен;
- предписание по действующему веществу³;
- регулируемые аптечные наценки.

В рамках этой структуры розничная цена на лекарственные средства, финансируемые государством, определяется не на рыночных условиях. Автономные сообщества не обладают компетенцией регулировать

или изменять цены на фармацевтическую продукцию, которые остаются в ведении государства. Таким образом, традиционная ценовая конкуренция на уровне розничной торговли структурно ограничена.

Однако назначение препарата в зависимости от действующего вещества вносит решающий конкурентный фактор. Когда несколько лекарственных средств в рамках одной справочной группы имеют одинаковую регулируемую цену, система оставляет открытым важный вопрос: какой именно бренд будет фактически отпущен?

В общей испанской модели это решение в значительной степени остается за аптекой в рамках нормативно-правовой базы, регулирующей замену и отпуск товаров⁴.

С точки зрения конкуренции, такая свобода действий имеет важное экономическое значение. Когда цены равны, конкуренция смещается с цены на выбор. Право на отпуск становится соответствующим дефицитным активом.

Таким образом, конкуренция сохраняется, но она действует на рынке поставщиков и является косвенной.

2. Бывшая реформа в Андалусии: конкуренция «за» рынок

Бывшая андалузская система была введена посредством Указа-закона 3/2011 от 13 декабря, вносящего поправки в Закон 22/2007 об аптечном деле Андалусии, включая статьи с 60 бис по 60 *квинквие*s, регулирующие механизм выбора⁵.

Эта система применялась в случаях, когда лекарственные средства назначались по действующему веществу и функционировала на основе запросов населения на конкретные действующие вещества. Для каждой лекарственной формы действующего вещества или комбинации действующих веществ лекарственным средством, подлежащим отпуску в аптеках Андалусии в течение двух лет, должно быть то, которое представлено фармацевтической лабораторией, чье предложение обеспечивает наименьшую итоговую стоимость для службы здравоохранения Андалусии, согласно соответствующему предписанию среди представленных вариантов. Кроме того,

² Королевский законодательный указ 1/2015 от 24 июля (BOE № 177, 25 июля 2015 г.), <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2015-8343>

³ Статья 87 RLD 1/2015.

⁴ Закон 16/1997 от 25 апреля (BOE № 100, 26 апреля 1997 г.), <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-9029>

⁵ Указ-закон 3/2011 от 13 декабря (BOJA № 246, 19 декабря 2011 г.), https://www.juntadeandalucia.es/boja/2011/246/BOJA11-246-00002-19799-01_00004184.pdf

для обеспечения непрерывности поставок участвующие фармацевтические лаборатории должны были продемонстрировать наличие достаточных производственных мощностей для выпуска лекарственных средств в той же лекарственной форме, что и предлагаемый препарат, а также представить письменное обязательство обеспечить его адекватные и бесперебойные поставки.

Любая лаборатория в мире могла подать предложения (конкурируя за выбор путем предложения экономических выгод), выбранным лекарственным средством становилось то, предложение по которому представляло собой наименьшую конечную стоимость для службы здравоохранения Андалусии (SAS). Аптеки были обязаны отпускать выбранный препарат.

Несколько разъяснений являются юридически и экономически значимыми:

- К участию в конкурсе приглашались все фармацевтические лаборатории, отвечающие установленным законом требованиям.
- Розничные цены не изменились; национальная система ценообразования осталась без изменений.
- Данный механизм не являлся классическим аукционом государственных закупок товаров, работ и услуг.
- Он проистекал непосредственно из законодательного разрешения.
- В проект были заложены гарантии поставок.
- SAS не выступала в качестве покупателя, конкурирующего на сопоставимом рынке.

Различие между регуляторным вмешательством и государственными закупками товаров и услуг было рассмотрено в ходе первых процессуальных разбирательств, включая Резолюцию 21/2012 Андалузского административного трибунала по договорным апелляциям (8 марта 2012 г.)⁶.

Реформа не привела к дерегулированию фармацевтического рынка и не изменила содержание льготного лекарственного обеспечения. Вместо этого она перераспределила конкурентные преимущества.

Эта система заранее (*ex ante*) структурировала соперничество между лабораториями. Она трансформировала конкуренцию «на рынке» – ограниченную регулируемые ценами и выбором бренда, отпускаемого аптеками на непрозрачных основаниях, – в конкуренцию «за рынок».

3. Судебный контроль и правовые границы

Прежняя андалузская система порождала значительное количество конституционных и административных судебных разбирательств.

В Постановлении 210/2016 Конституционный суд Испании подтвердил конституционность механизма отбора⁷. Суд подтвердил, что Автономное сообщество действовало в рамках своих компетенций по управлению здравоохранением и не вторгалось в полномочия государства в отношении регулирования цен или фармацевтического законодательства.

Ранее Суд отменил приостановку оспариваемых положений посредством Приказа 238/2012⁸.

Последующее судебная практика Верховного суда подтвердила регуляторный характер механизма и его отличие от классических государственных закупок товаров и услуг, в частности, в Постановлении 852/2021 (15 июня 2021 г.)⁹.

С точки зрения Закона 20/2013 о единстве рынка¹⁰, данный механизм не ограничивал свободу учреждения или свободное передвижение. Андалусия сохранила порядок отпуска лекарственных средств в рамках той же национальной законодательной базы, применимой на всей территории Испании, тем самым сохраняя единство фармацевтического рынка.

Таким образом, спор касался не доступа к рынку в классическом понимании, а внутреннего распределения экономических преимуществ в рамках регулируемой структуры.

4. Анализ конкуренции: структурные эффекты

Прежняя андалузская модель поднимает более широкие доктринальные вопросы для политики в области конкуренции.

В системах регулируемого ценообразования рента может возникать не из-за рыночной власти в ценообразовании, а из-за власти в выборе поставщиков. Там, где право на поставку зависит от децентрализованного или непрозрачного принятия решений, конкуренция может быть фрагментированной и косвенной.

Андалузская система, формализуя отбор посредством прозрачных процедур, стремилась к следующему:

- повышение прозрачности условий сделок;
- снижение информационной асимметрии;
- обеспечение большей определенности спроса для выбранных лабораторий;

⁶ Резолюция 21/2012, Андалузский административный трибунал по договорным апелляциям (8 марта 2012 г.).

⁷ Конституционный суд, Постановление 210/2016 (BOE № 16, 19 января 2017 г.), <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2017-645>

⁸ Конституционный суд, Приказ 238/2012.

⁹ Верховный суд, Постановление 852/2021 (ECLI:ES:TS:2021:2499).

¹⁰ Закон 20/2013 от 9 декабря (BOE № 295, 10 декабря 2013 г.), <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2013-12888>

- интернализацию экономического профицита в рамках бюджета государственного здравоохранения.

Согласно публичным оценкам, доходы службы здравоохранения Андалусии в период с 2012 по 2018 год составили около 755 миллионов евро, при этом годовые показатели в последующие годы, как сообщается, превышали 180 миллионов евро¹¹.

Прежняя андалузская модель также была изучена Национальной комиссией по рынкам и конкуренции Испании (CNMC) в ее *Исследовании оптовой торговли лекарственными средствами в Испании (E/CNMC/002/17)*. CNMC прямо назвала андалузскую систему отбора единственным региональным опытом проведения конкурсных торгов на лекарственные средства, отпускаемые через общественные аптеки в период с 2012 по 2019 год. Признавая, что система породила конкуренцию между лабораториями в ходе процедуры отбора и потенциально может обеспечить значительную экономию за счет агрегирования спроса, CNMC также отметила, что механизм присуждения договоров временно предоставлял эксклюзивные права выбранной лаборатории. Важно отметить, что в отчете андалузский опыт рассматривается в рамках жесткой испанской нормативно-правовой базы, где автономные сообщества не могут вмешиваться в ценообразование. В этом контексте андалузскую систему можно интерпретировать как попытку внедрить максимально возможный с юридической точки зрения уровень конкурентного давления, не нарушая полномочия государства и не подрывая единство рынка — этот вывод согласуется с подтверждением модели Конституционным судом¹².

С точки зрения конкуренции, этот механизм не устранил соперничество. Он перенаправил его. Лаборатории

конкурировали за обеспечение предсказуемого регионального спроса в условиях регулируемого ценообразования. Экономический стимул сместился с влияния на усмотрение при отпуске лекарств на предложение структурированных экономических улучшений для органов государственной власти.

5. Заключение

Прежняя андалузская система отбора лекарственных средств представляет собой яркий пример инженерии конкуренции в рамках строго регулируемого рынка здравоохранения.

Она не изменяла розничные цены. Она не меняла установленный на национальном уровне порядок предоставления льгот на лекарственное обеспечение. Она не вводила дискриминационные барьеры для выхода на рынок. Вместо этого она переопределила, где и как действует конкурентное давление.

В рамках общей испанской модели при назначении лекарственного препарата по действующему веществу решающий конкурентный фактор остается на уровне пункта отпуска лекарств. В прежней андалузской системе этот фактор был перенесен в структурированный процесс государственного отбора. Тем самым механизм формализовал соперничество между лабораториями и перенаправил связанный с этим экономический профицит в государственный бюджет.

Хотя система больше не действует, ее доктринальная значимость сохраняется. Она наглядно иллюстрирует, как нормативно-правовая база формирует конкурентное взаимодействие, перераспределяет ренту и влияет на динамику рынка в отраслях, финансируемых из государственного бюджета.

¹¹ Отчет Forest Partners, цитируемый в национальных СМИ: *La Vanguardia*, 13 февраля 2019 г.: <https://www.lavanguardia.com/local/sevilla/20190213/46443602733/un-informe-cifra-en-755-millones-los-ingresos-para-el-sas-del-sistema-de-subasta-de-medicamentos-desde-su-implantacion.html> Europa Press, 17 марта 2019 г.: <https://www.europapress.es/andalucia/noticia-subastas-medicamentos-podrian-generar-mas-1000-millones-ahorro-cuatro-anos-informe-20190317103434.html>

¹² CNMC, *Исследование оптовой дистрибуции лекарственных средств в Испании*, E/CNMC/002/17, 2017 г., стр. 57 (примечание 142) и 132–134, доступно по ссылке: https://www.cnmc.es/sites/default/files/1619673_1.pdf

Комбинированные лекарственные терапии и смешанный бандлинг как перспективные объекты для «клинических» (антимонопольных) испытаний



Лука Арнауто
(Luca Arnaudo)*

Старший сотрудник,
Антимонопольное управление
Италии

Введение

По меньшей мере с начала 2010-х годов фармацевтический сектор находится под пристальным вниманием органов по конкуренции, особенно в Европе, где, в отличие от Соединённых Штатов, антимонопольные органы последовательно применяют запрет на установление монопольно высоких цен. Поскольку существующая судебная практика уже подробно проанализирована в научной литературе, в данной статье предлагается иной – ориентированный на будущее – подход.

Опираясь на более широкое исследование (Arnaudo 2025a), посвящённое комбинированным лекарственным терапиям (КТ), и учитывая последние тенденции, внимание здесь сосредоточено на возможных направлениях развития практики по делам о смешанном бандлинге – коммерческих практиках, при которых продавцы предлагают товары как по отдельности, так и в составе пакета, причём пакет обычно продаётся со скидкой по сравнению с покупкой компонентов по отдельности. Следует подчеркнуть, что это исследовательское упражнение, не претендующее на окончательные выводы, а скорее предлагающее читателю пищу для размышлений – и, возможно, дальнейшего анализа.

КТ: Классификация возможностей и конкурентных рисков

На переднем крае научных исследований и рыночного развития комбинированные лекарственные терапии (КТ) предполагают использование двух или более терапевтических средств для лечения заболевания, обычно включающих «основной» (backbone) препарат и один или несколько дополнительных компонентов. Их применение значительно расширилось: в 2023 году Модельный пере-

чень основных лекарственных средств ВОЗ включал 55 комбинированных лекарственных терапий из 635 препаратов (8,7%), тогда как в 1977 году – лишь 5 из 208 (2,4%). Этот рост отражает хорошо признанные клинические преимущества, включая повышение эффективности за счёт воздействия на несколько биологических путей и улучшение приверженности лечению, обеспечиваемое фиксированными комбинациями в одной дозировке.

Наряду с этими преимуществами КТ создают значительные сложности для переговоров о цене и условиях возмещения, а также для маркетинговых стратегий, поскольку соответствующие препараты могут принадлежать разным компаниям либо находиться в рамках одной компании, при этом возможны различные конфигурации исключительных прав.

Что касается переговоров о цене, органы, сталкивающиеся с КТ, нередко стремятся получить пакетные скидки (bundled discounts), которые держатели отдельных компонентов могут быть не в состоянии предоставить – либо из-за отсутствия стимула, либо из-за практической невозможности. В результате обеспечение доступности таких комбинированных продуктов для пациентов может оказаться затруднённым.

С точки зрения антимонопольного анализа КТ формируют структурные стимулы к потенциально антиконкурентному поведению, основанному на использовании (leveraging) одного или нескольких исключительных прав. С одной стороны, компании могут одновременно сотрудничать при разработке и коммерциализации КТ, но конкурировать на рынках отдельных компонентов, что представляет собой яркую иллюстрацию концепции «коопетиции» (одновременного сотрудничества и конкуренции). С другой стороны, одна компания может разрабатывать сложные рекомбинационные стратегии в отношении терапевтических компонентов, чтобы сохранить или усилить своё доминирующее положение.

Например, когда все компоненты КТ находятся под защитой исключительных прав и принадлежат разным компаниям, горизонтальная координация может задерживать или препятствовать выходу более дешёвых альтернатив посредством соглашений типа «no-generic restraints» (ограничительные соглашения, препятствующих выходу дженериков), заключаемых в преддверии

* Антимонопольное управление Италии, Рим, старший сотрудник; Высшая школа менеджмента LUISS (Рим), приглашённый профессор; Юридический колледж Университета Сиракуз (штат НьюЙорк), приглашённый лектор. Контакт: lucarnaudo@gmail.com

истечения патентной защиты одного из компонентов. Антиконтентные договорённости могут также возникать между оригинаторами и производителями дженериков, которые совместно участвуют в разработке КТ – например, через взаимные обязательства не использовать и не поставлять продукты в альтернативных комбинациях. Такие договорённости могут ограничивать объёмы производства, снижать конкуренцию и поддерживать высокие цены.

В одностороннем порядке компания, обладающая исключительными правами на все компоненты или, по крайней мере, на «ключевой» backbone-препарат, может вытеснять конкурентов, стратегически задерживая вывод новых методов лечения, основанных на этом backbone, в рамках долгосрочной стратегии запуска про-

дуктов, направленной на сохранение конкурентного преимущества на соответствующем (заболевании) рынке. Компания также может прибегать к практике «product hopping» – переключая спрос с продуктов, на которые вскоре выйдут дженерики, на новые комбинации, защищённые исключительными правами. Следует отметить, что хотя такие практики обычно квалифицируются как одностороннее поведение, их в равной степени могут осуществлять и компании — участники комбинированной терапии, если они способны поддерживать особенно эффективную форму стратегического сотрудничества.

Учитывая относительную сложность возможных «комбинаций», ниже приводится иллюстративная таблица потенциальных стратегий и их последствий.



Источник: дизайн, разработанный автором с использованием Claude Sonnet 4.6

Насколько известно автору, ни один орган по конкуренции пока не возбуждал дел, специально направленных на КТ. Однако сложная «сага» частных судебных разбирательств в США, касающаяся КТ для лечения ВИЧ, представляет собой полезную иллюстрацию вопросов, изложенных выше (In re HIV 2019).

Вкратце, компании Gilead и Teva спорили о патентах на два ключевых противовирусных препарата Gilead – Truvada и Atripla, оба основанные на одном и том же активном веществе – тенофовире. После патентных споров и встречных исков компании заключили мировое соглашение в 2013 году, по которому Teva согласилась отложить выход дженериков. Истцы утверждали, что это было соглашение типа «pay-for-delay», продлившее монополию Gilead на шесть месяцев сверх 2021 года и приведшее к переплатам примерно на 3,6 млрд долларов. В июне 2023 года присяжные не установили

ответственности, придя к выводу, что ни рыночная власть, ни схема «платёж за отсрочку» доказаны не были; апелляция в настоящее время находится на рассмотрении. Связанное коллективное исковое производство, в котором утверждалось наличие «no-generic restraints», препятствующих использованию дженериков в составе КТ, включающих Gilead и других оригинаторов (BMS, Janssen), завершилось серией мировых соглашений.

Описанный выше узел судебных разбирательств чрезвычайно сложен, а достигнутые соглашения исключают дальнейшее изучение деталей. Тем не менее эти дела подчёркивают значимость стратегического поведения компаний и его потенциальных антиконкурентных последствий – причём речь идёт о КТ, которые являются жизненно важными лекарственными средствами для лечения тяжёлых заболеваний.

Недавние события, регуляторные эксперименты и перспективы развития

Поскольку рассмотренный выше принцип стратегического комбинирования продуктов основан на смешанном бандлинге, стоит упомянуть одно совсем недавнее дело, возбужденное в мае 2026 года Антимонопольным управлением Италии (ICA), которое касается взаимодействия между фармацевтическим продуктом и диагностическим тестом (ICA 2026).

После истечения срока патентной защиты оригинального препарата компании Biogen, применяемого для лечения тяжёлого заболевания – рассеянного склероза, компания Sandoz попыталась вывести на рынок биосимиляр. Однако, как утверждается, Biogen также занимает доминирующее положение на рынке диагностического теста, необходимого как для профилактического скрининга, так и для регулярного мониторинга риска редкого побочного эффекта, связанного с активным веществом, используемым как в оригинальном препарате, так и в биосимиляре-конкуренте. По мнению ICA, тест Biogen – до 2022 года единственный авторизованный инструмент скрининга и до сих пор фактический клинический стандарт – может способствовать вытеснению конкурентов, поскольку Biogen отказывается поставлять его пациентам, получающим биосимиляр, тем самым потенциально ограничивая выход Sandoz на рынок.

Как отмечено, дело в Италии было возбуждено совсем недавно; поэтому любые дальнейшие оценки и комментарии пока должны быть отложены. Тем не менее его уже можно рассматривать как пример того, что смешанный бандлинг приобретает всё большее значение в фармацевтическом секторе, расширяя сферу стратегического комбинирования продуктов даже за пределы КТ. Тот факт, что – как часто отмечается в специализированной литературе – наблюдается всё большая конвергенция между лекарственными препаратами и медицинскими изделиями, делает эту проблему ещё более значимой в будущем.

Возвращаясь к КТ, но в более широком контексте, выходящем за рамки строгого антимонопольного правоприменения, следует также отметить появление формы «квазирегулирования», направленной на поиск баланса между принципами конкурентного права и практическими потребностями переговоров о цене, чтобы выработать рабочие решения проблем, связанных с обеспечением доступности препаратов, поставляемых в национальные системы здравоохранения, о чём говорилось в начале статьи.

В ноябре 2023 года Управление по конкуренции и рынкам Великобритании (СМА) сделало шаг в этом

направлении, опубликовав «Заявление о приоритетах» (Prioritisation Statement), в котором указало, что не будет отдавать приоритет расследованиям сотрудничества, направленного на обеспечение доступности КТ для пациентов в Великобритании, при условии соблюдения определённых условий (СМА 2023). Эта инновационная «мягкая» регуляторная конструкция (soft law) допускает платеживзнос от поставщиков backbone-препаратов в пользу поставщиков дополнительных компонентов, чтобы обеспечить экономическую эффективность для целей возмещения расходов NHS, при этом устанавливаются строгие ограничения на обмен ценовой информацией. Опираясь на британскую модель, Антимонопольное управление Бельгии (BCA) в сентябре 2025 года выпустило руководство по обмену информацией в рамках заявок на возмещение КТ (BCA 2025). В руководстве подтверждается, что такой обмен может подпадать под действие статьи 101(1) ДФЕС, но при этом уточняются допустимые категории информации, которые могут быть представлены в национальный орган по возмещению стоимости лекарственных средств.

Оба рассмотренных выше переговорных механизма поднимают более широкий вопрос о том, как сбалансировать традиционные принципы конкурентного права с необходимостью стимулировать «коопетитивные» инновации в фармацевтическом секторе в рамках национальных систем возмещения, ориентированных на обеспечение доступности препаратов. При этом – с учётом необходимости дальнейшей проверки их практической реализации, которая на данный момент, по-видимому, не задокументирована – создаётся впечатление, что жёсткий акцент на предотвращении обмена ценовой информацией может внутренне ограничивать практическую применимость этих регуляторных моделей.

В попытке совместить про-конкурентный подход с решением проблем ценообразования и возмещения автор статьи предпринял мысленный (и весьма скромный программный) эксперимент, направленный на разработку инновационных регуляторных инструментов, которые могли бы функционировать как «коопетитивный чёрный ящик» – включая ИИ-системы, способные обрабатывать чувствительные ценовые данные без их взаимного раскрытия (Arnaudo 2025b). С точки зрения анализа будущих тенденций, обнадёживающие разработки также наблюдаются в областях блокчейн-технологий и конфиденциальных вычислений – технологий, обеспечивающих защиту данных в процессе обработки и позволяющих комбинировать чувствительную информацию (например, ценовые данные) без её раскрытия между сторонами (Yager 2026).

В заключение можно сказать, что лишь со временем станет ясно, какие решения в конечном итоге возобладают на практике при поиске необходимого баланса между конкуренцией и коопетиции в фармацевтико-биотехнологическом секторе, особенно в части ценовых стратегий, и – в ещё большей степени – какую роль в этом сыграют технологические инновации. В любом случае комбинирование фармацевтических продуктов, по-видимому, сохранит своё ключевое значение с промышленной точки зрения и будет играть всё более важную роль в развитии и правоприменении конкурентного права.

Избранные источники

Arnaudo 2025a Л. Арнаудо, *Возможности против оппортунизма: конкурентное право и новые регуляторные подходы к комбинированным лекарственным терапиям*. European Health and Pharmaceutical Law Review, № 2, 2025, стр. 67–77: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5113253)

Arnaudo 2025b Л. Арнаудо, *Комбинированные лекарственные терапии: конкуренция, регулирование и инновации*. Научный семинар Гарвардской медицинской школы, 9 декабря 2025 г.: https://www.academia.edu/145358761/Combination_Therapies_Competition_Regulation_and_Innovation)

BCA 2025 = Антимонопольное управление Бельгии, *Коммуникация Антимонопольного управления Бельгии об обмене информацией между фармацевтическими компаниями в рамках процедуры подачи заявок на возмещение*

стоимости комбинированных лекарственных терапий. 11 сентября 2025 г. (доступно по ссылке: https://www.belgiancompetition.be/sites/default/files/content/download/files/20250911_Communication_CombinationTherapies.pdf)

CMA 2023 = Управление по конкуренции и рынкам Великобритании, *Заявление о приоритетах в отношении комбинированных лекарственных терапий*. 17 ноября 2023 г. (доступно по ссылке: <https://www.gov.uk/government/publications/combination-therapies-prioritisation-statement>)

ICA 2026 = Антимонопольное управление Италии, A580 — *Лекарственные средства для лечения рассеянного склероза: Антимонопольное управление Италии начинает расследование в отношении Biogen*. Пресс-релиз, 27 мая 2026 г. (доступно по ссылке: <https://en.agcm.it/en/media/press-releases/2026/5/A580>)

In re HIV 2019 = Антимонопольное разбирательство по делу ВИЧ (In re HIV Antitrust Litigation), дело № 3:19cv02573EMC, Окружной суд Северного округа Калифорнии, подано 14 мая 2019 г. (утверждённое мировое соглашение с Gilead — 19 января 2024 г. Апелляция рассматривается (дело No 24-1585, 9-й округ) (обновлённый список случаев доступен по адресу: <https://www.law360.com/cases/5cdaec54a7c4e54ca4892d00/articles>)

Yager 2026 = Р. Йерер, *Конфиденциальные вычисления как антимонопольное средство против монополии Google в поиске*. Decentralization Research Center, 19 января 2026 г. (доступно по ссылке: <https://thedrcenter.org/confidential-computing-as-an-antitrust-remedy-for-googles-search-monopoly/>)

Фармацевтический сектор и конкуренция в Турции



**Кемаль Кючуккаврук
(Kemal Küçükavruk)**

*старший эксперт по вопросам
конкуренции,
Турецкое управление по конкуренции*



**Ахмет Бугра Казак
(Ahmet Buğra Kazak)**

*эксперт по вопросам
конкуренции,
Турецкое управление по конкуренции*

Конкурентное ведомство Турции активно работает в фармацевтической отрасли. К 2024 году количество решений, принятых Советом по конкуренции Турции в отношении фармацевтической отрасли, составило 18. Хотя общее количество решений несколько уменьшилось по сравнению с предыдущими годами, доля дел, касающихся контроля за слияниями и поглощениями, увеличилась и составила 14 дел.

После внесения поправок в режим контроля слияний в 2020 году Совет расширил свою юрисдикцию, включив в нее хозяйственные субъекты, работающие в таких отраслях, как «цифровые платформы, программное обеспечение и игровое ПО, финансовые технологии, биотехнологии, фармакология, агрохимия и медицинские технологии». Включение «фармакологии» в сферу действия измененной нормативно-правовой базы отражает намерение Ведомства более тщательно изучать потенциальные поглощения с целью устранения конкуренции (killer acquisitions) в фармацевтической отрасли. Соответственно, передача фармацевтических лицензий между хозяйственными субъектами также может подпадать под сферу действия контроля слияний, даже если соответствующие пороговые значения сделки формально не соблюдены.

Совет по конкуренции в конце 2021 года инициировал секторальное исследование фармацевтического сектора, по итогам которого был подготовлен предварительный отчет. В ходе расследования Совет направил многочисленные запросы о предоставлении информации фармацевтическим компаниям, поставщикам, аптекам, объединениям хозяйствующих субъектов, государственным органам и т. д. В своем секторальном исследовании фармацевтического сектора Ведомство стремилось получить всестороннее понимание фармацевтического рынка, включая влияние государственных органов, нормативно-правовой базы, механизмов ценообразования, систем возмещения и рыночной динамики, влияющей на конкуренцию в отрасли.

В фармацевтических делах соответствующий товарный рынок обычно определяется на основе классификаций АТС-3 и АТС-4. Хотя Совет часто принимает классификацию АТС-3 в качестве основного ориентира для определения рынка, в некоторых случаях классификации АТС-3 или АТС-4 могут оказаться слишком широкими и неточно отражать реальную конкурентную динамику. Это особенно актуально в отношении государственных закупок для больниц, где спрос часто формируется потребностью в одном и том же действующем веществе. В таких обстоятельствах конкуренция может происходить преимущественно на уровне действующего вещества, а не только в рамках более широкой классификации АТС.

Помимо классификаций АТС, Совет также учитывает ряд других факторов при оценке соответствующего товарного рынка и конкурентных отношений между фармацевтическими продуктами. К ним относятся терапевтические характеристики лекарственных средств, привычки врачей при назначении препаратов, стадия лечения, на которой назначается лекарственный препарат, наличие альтернатив для применения вне зарегистрированных показаний (off-label), финансовая сопоставимость лекарственных средств и включение препаратов в систему возмещения.

Одним из наиболее примечательных недавних дел стало дело с участием компаний Novartis и Roche. Ведомство установило, что компании нарушили турецкое законодательство о конкуренции, координируя свои действия с целью продвижения использования более дорогого препарата для лечения глаз Луцентис (Lucentis) вместо Алтузан (Altuzan), несмотря на то, что эти лекарственные препараты считаются взаимозаменяемыми для определенных офтальмологических показаний. По мнению Совета, стороны осуществляли согласованные действия с целью препятствования использованию препарата Алтузан (Altuzan) посредством вводящих в заблуждение заявлений, судебных исков и стратеги-

ческого поведения, направленного на врачей и органы государственной власти.

При принятии решения Совет опирался на научные доказательства, зарубежные прецеденты и рыночные данные, демонстрирующие, что препарат Алтузан (Altuzan) представлял собой менее дорогостоящую, но эффективную альтернативу. Ведомство пришло к выводу, что такое поведение ограничило конкуренцию, увеличило расходы на здравоохранение и, в конечном счете, нанесло ущерб потребителям. Аргументы сторон относительно отсутствия прямых доказательств координации и предполагаемой неактуальности зарубежных прецедентов, в частности, итальянского прецедентного права, были отклонены. В результате Совет наложил административные штрафы на оба хозяйственных субъекта и установил, что нарушение продолжалось более семи лет.

В рамках секторального исследования фармацевтического сектора также были рассмотрены практики, обычно обозначаемые как «evergreening», то есть стратегии, направленные на искусственное продление срока патентной защиты сверх его первоначально предусмотренного объема. Кроме того, Ведомство собрало и проанализировало обширные данные относительно патентных споров между производителями оригинальных препаратов и производителями дженериков.

Как известно, соглашения между производителями оригинальных препаратов и дженериков, направленные на задержку выхода дженериков на рынок сверх обычного срока действия патентной защиты, обычно называются схемой «соглашения pay-for-delay (о компенсации за отсрочку выхода на рынок)». Европейская комиссия ранее расследовала и применяла санкции к нескольким фармацевтическим компаниям за участие в такой деятельности. Признавая значительные антиконкурентные риски, связанные с этими договоренностями, Конкурентное ведомство Турции уделило этому вопросу особое внимание в ходе секторального исследования. В этом контексте Ведомство рассмотрело значительное количество патентных споров и мировых соглашений, оценив как их потенциальное благоприятное, так и антиконкурентное воздействие. Ожидается, что результаты секторального исследования будут обнародованы в установленном порядке.

Вытеснение конкурентов посредством использования системы государственного возмещения (реимбурсации)

Несмотря на периодический контроль и правоприменительную практику в области конкуренции в фармацевтической отрасли в Турции, в последнее время можно

отметить небольшое количество примеров, связанных с исключительным поведением со стороны доминирующего хозяйственного субъекта. Однако в недавно инициированном Конкурентным ведомством Турции деле AVİXA/AVİGEM содержатся иные утверждения о возможном злоупотреблении доминирующим положением

Было начато расследование по подозрению в том, что единое экономическое образование, состоящее из AVİXA/AVİGEM, нарушило Закон № 4054 «О защите конкуренции», препятствуя выходу конкурентов на рынок назальных спреев и нанося ущерб государственным интересам путем невыведения на рынок одного из назальных спреев, распространяемых в рамках соглашения о совместном маркетинге.

Подозрения о нарушении в рамках данного дела включают лицензирование двух разных назальных спреев с одинаковым составом и ограничение доступа на рынок путем включения этих двух препаратов в систему возмещения в сфере государственных закупок с разными ставками скидок. Также были получены данные, указывающие на то, что выход конкурентов на рынок был затруднен, а также на то, что неспособность вывести на рынок более дешевый препарат, распространяемый в рамках соглашения о совместном маркетинге, нанесла ущерб общественности.

В рамках проводимого расследования изучается, нарушило ли единое экономическое образование, состоящее из AVİXA/AVİGEM, Закон путем злоупотребления своим доминирующим положением посредством применения методов вытеснения конкурентов и эксплуатирующих практик.

Данное расследование также заслуживает внимания с точки зрения определения соответствующего рынка, что является одним из фундаментальных аспектов дел о злоупотреблении доминирующим положением. Два рассматриваемых фармацевтических препарата являются препаратами с двумя действующими веществами, что отличает это дело от других с точки зрения определения того, относятся ли эти продукты к тому же рынку, что и назальные спреи с одним действующим веществом.

Картель на рынке труда в фармацевтической отрасли Турции

Недавно было завершено расследование по вопросам конкуренции, охватывающее значительную часть компаний, работающих в фармацевтической отрасли. В соответствующем решении было установлено, что между компаниями существовали соглашения, направленные на ограничение переходов сотрудников между работодателями, и что такая практика может негативно повлиять

на заработную плату, мобильность и карьерные возможности на рынке труда. Совет по конкуренции особо подчеркнул, что конкуренция в сфере кадровых ресурсов также защищается в соответствии с законодательством о конкуренции.

В ходе расследования также был изучен вопрос об обмене чувствительной с точки зрения конкуренции информацией между хозяйственными субъектами, участвовавшими в нарушении, включая политику оплаты труда, переходы сотрудников, соглашения о найме персонала из конкурирующих компаний, подробную информацию процессов найма и стратегии управления человеческими ресурсами. Совет пришел к выводу, что, как и в других отраслях, такой обмен информацией в данной отрасли снижал независимое конкурентное поведение. По итогам расследования на многие фармацевтические компании, включая Pfizer, Sanofi, Novartis, AstraZeneca и Novo Nordisk, были наложены административные штрафы. В результате расследования на 17 хозяйственных субъекта были наложены административные штрафы на общую сумму около 244,8 млн турецких лир.

Данное решение является значимым с точки зрения законодательства о конкуренции, поскольку оно четко демонстрирует, что рынки труда в турецком законодательстве о конкуренции также будут активно защищаться, что соглашения о «непереманивании» (poach) будут рассматриваться аналогично классическому картельному поведению, что практика управления человеческими ресурсами подлежит проверке на соответствие законодательству о конкуренции, и что конфиденциальная с точки зрения конкуренции информация не ограничивается только данными о ценообразовании или продажах.

Конкуренция на рынках биологически активных добавок и витаминов

Как и во многих странах, в Турции существует различие между биологически активными добавками, витаминами и лекарственными средствами. Однако, поскольку фармацевтические хозяйственные субъекты также производят витамины и биологически активные добавки, эти продукты продаются в аптеках аналогично лекарственным средствам, и они используются наряду с лекарственными средствами в процессе лечения, их можно рассматривать как рынки, тесно связанные с фармацевтической отраслью. Особенно после пандемии COVID-19 отрасль биологически активных добавок и витаминов демонстрирует непрерывный рост, и в этом быстро расширяющемся рынке также увеличилось количество нарушений законодательства о конкуренции.

В Турции, особенно в последние годы, было выявлено значительное число нарушений антимонопольного законодательства в вертикальных соглашениях, связанных с продажей витаминов и биологически активных добавок. Анализируя решения, касающиеся таких компаний, как Farmatek, Orzaks, Haks и Sovital, можно сделать вывод, что производители вмешивались в установление цен перепродаж дистрибьюторов и ограничивали онлайн-продажи. Хотя эти типы нарушений отличаются от тех, что наблюдаются в фармацевтической отрасли, такие решения в отношении витаминов и биологически активных добавок, которые являются частью более широкой сферы здравоохранения, также важны с точки зрения потребителя. Благодаря этим решениям потребители получили больше возможностей для более легкого доступа к продуктам, поддерживающим лечение, по более низким ценам.

Инновационная конкуренция и технологические возможности в трансграничных фармацевтических слияниях: дело Pfizer/Seagen



Тео Квирикашвили
(Teo Kvirikashvili)

соискатель учёной степени
доктора юридических наук (SJD),
Юридической школы Университета
Джорджа Вашингтона

Трансграничные фармацевтические слияния всё чаще порождают сложные вопросы применения законодательства о конкуренции, выходящие за рамки традиционного анализа пересечения продуктовых рынков. Современные сделки нередко включают приобретение инновационных возможностей, технологических платформ и глобальных экосистем коммерциализации, которые могут существенно влиять на будущую структуру рынков. Приобретение Seagen компанией Pfizer в 2023 году является показательным примером таких вызовов. Сделка объединила одну из крупнейших фармацевтических компаний мира с ведущей биотехнологической фирмой, специализирующейся на технологии антитело-лекарственный конъюгат (АЛК).

В марте 2023 года Pfizer объявила о намерении приобрести Seagen — глобальную биотехнологическую компанию, специализирующуюся на лечении онкологических заболеваний и технологиях АЛК, — примерно за 43 млрд долларов США. Сделка стала одной из крупнейших фармацевтических концентраций последних лет и вписывалась в более широкую стратегию Pfizer по укреплению своих позиций в онкологическом секторе. По утверждению Pfizer, приобретение позволит объединить технологию АЛК и онкологический портфель Seagen с глобальными возможностями Pfizer в области исследований, разработок, производства и коммерциализации. Компания подчёркивала, что онкология остаётся одним из наиболее быстрорастущих сегментов фармацевтической отрасли, а сделка представляет собой возможность ускорить разработку противоопухолевых препаратов нового поколения.¹³

Сделка привлекла внимание регуляторов в ряде юрисдикций из-за опасений относительно возможного влияния на конкуренцию и инновации на рынках онкологических препаратов. Европейская комиссия в конечном итоге одобрила сделку без условий в соответствии с Регламентом ЕС о слияниях.¹⁴ В Соединённых Штатах Федеральная торговая комиссия (FTC) провела проверку концентрации и выразила обеспокоенность интересами Pfizer, связанными с противораковым препаратом Bavencio.¹⁵ Для устранения этих опасений Pfizer согласилась безотзывно передать свои права на получение роялти в США на Bavencio Американской ассоциации исследований рака (AACR).¹⁶ После получения всех необходимых регуляторных одобрений Pfizer завершила приобретение Seagen в декабре 2023 года. После завершения сделки Pfizer интегрировала Seagen в своё онкологическое подразделение и создала специализированное онкологическое подразделение Pfizer (Pfizer Oncology Division)Ф, объединив коммерческие и исследовательские онкологические направления обеих компаний.

Одним из наиболее значимых аспектов дела является конкуренция в сфере инноваций. Европейская комиссия прямо признала, что слияния могут затрагивать не только существующие товарные рынки, но и будущие технологии, продукты на стадии разработки и более широкие инновационные пространства.¹⁷ В частности, Комиссия отметила возможность «структурного снижения общего уровня инновационной активности», отражающую опасения относительно концентрации исследовательских возможностей в фармацевтическом секторе. Такой подход особенно актуален для фармацевтических рынков, где конкуренция часто происходит на уровне исследований и разработок задолго до выведения на рынок продуктов.

В отличие от традиционных дел о слияниях, где конкурентные эффекты можно оценивать на основе существующих долей рынка и пересечения продуктовых линий, инновационно-ориентированные концентрации требуют от органов по конкуренции оценки будущих рыночных изменений, которые могут оставаться неопре-

¹³ Pfizer, “Pfizer Invests \$43 Billion to Battle Cancer,” пресс-релиз, 13 марта 2023 г., доступно по адресу: <https://www.pfizer.com/news/press-release/press-release-detail/pfizer-invests-43-billion-battle-cancer>.

¹⁴ Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

¹⁵ Гарднер, Дж., “In Pfizer-Seagen Review, FTC Has Chance to Set New Pharma Precedent,” BioPharma Dive, 14 марта 2023 г., доступно по адресу: <https://www.biopharmadive.com/news/pfizer-seagen-ftc-antitrust-review-competition/630298/>.

¹⁶ Pfizer, “Pfizer Receives All Required Regulatory Approvals to Complete Acquisition of Seagen,” пресс-релиз, 13 декабря 2023 г., доступно по адресу: <https://www.pfizer.com/news/press-release/press-release-detail/pfizer-receives-all-required-regulatory-approvals-complete>.

¹⁷ Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

делёнными в течение многих лет. Исследовательские программы могут завершиться неудачей, технологии могут развиваться в непредсказуемом направлении, а новые терапевтические подходы могут возникнуть внезапно. В результате оценка влияния сделки на будущие инновации неизбежно включает элемент прогнозирования. Органы по конкуренции должны определять не только то, как компании конкурируют сегодня, но и то, как они могут конкурировать в будущем.¹⁸

Комиссия в конечном итоге пришла к выводу, что сделка Pfizer/Seagen вряд ли приведёт к снижению конкуренции в сфере инноваций. При этом она опиралась на доказательства того, что исследования в области онкологии остаются высококонкурентными: многочисленные фармацевтические компании, биотехнологические фирмы, академические учреждения и исследовательские организации активно разрабатывают новые методы лечения. Комиссия также подчеркнула, что ряд конкурентов активно инвестирует в технологию АЛК (антителолекарственный конъюгат), и что сама Pfizer до сделки не считалась ведущим игроком в этой области.¹⁹

Однако данное дело поднимает более широкие вопросы о том, устраняет ли само по себе наличие большого числа конкурентов опасения, связанные с конкуренцией в сфере инноваций. Хотя в онкологическом секторе действительно действует значительное количество участников, вклад различных участников инновационной деятельности в технологическое развитие далеко не одинаков. Отдельные фирмы могут обладать уникальной научной экспертизой, охраняемыми технологиями, специализированными исследовательскими командами или особенно перспективными инновационными платформами. С этой точки зрения конкурентная значимость сделки может зависеть не только от числа участников, остающихся на рынке после концентрации, но и от стратегической важности приобретаемых возможностей.

Сделка особенно примечательна тем, что её стратегическое значение выходило далеко за рамки существующих фармацевтических продуктов. В результате приобретения Pfizer получила доступ к технологии АЛК Seagen, её исследовательской экспертизе, научным зна-

ниям и инновационным возможностям.²⁰ Таким образом, концентрация включала не только приобретение продуктов, находящихся в обращении, и портфелей разработки, но и передачу ведущей инновационной платформы в онкологическом секторе.²¹ Это ставит более широкий вопрос о том, насколько традиционные рамки контроля за экономическими концентрациями – которые попрежнему в значительной степени сосредоточены на товарных рынках и существующих конкурентных пересечениях – способны адекватно учитывать конкурентную значимость сделок, связанных с технологическими платформами, исследовательскими возможностями и инновационными экосистемами.

Дополнительная сложность связана с оценкой будущих инновационных эффектов. Комиссия в значительной степени опиралась на внутренние документы компаний, результаты рыночного расследования и ожидания отрасли, указывающие на то, что сделка либо не окажет влияния на инновации, либо потенциально может усилить исследовательскую и разработческую активность.²² Согласно этой позиции, концентрация позволит Pfizer ускорить разработку и коммерциализацию технологий Seagen, одновременно создавая эффекты повышения эффективности и синергии в сфере исследований и разработок.²³ Тем не менее, инновационные эффекты по своей природе трудно прогнозируемы, особенно на фармацевтических рынках, где результаты исследований, технологические прорывы и будущая конкурентная динамика остаются неопределёнными в течение многих лет. Вследствие этого анализ концентраций с акцентом на инновации требует от органов по конкуренции вынесения суждений о будущих технологических траекториях, которые могут стать очевидными лишь спустя значительное время после завершения сделки.

Данное дело также подчёркивает всё более глобальный характер фармацевтических инноваций и фрагментированность правоприменения в сфере трансграничного контроля за экономическими концентрациями. В своём анализе Комиссия ссылалась на мировые исследования в области онкологии, глобальные портфели разработки и международных конкурентов.²⁴ Тем

¹⁸ Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

¹⁹ Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

²⁰ Маллард, А. “Pfizer делает крупную ставку на АЛК-технологии, приобретая Seagen за 43 млрд долларов,” Nature Reviews Drug Discovery, т. 22, 2023, с. 342. Доступно по адресу: <https://www.nature.com/articles/d41573-023-00060-6>.

²¹ Маллард, А. “Pfizer делает крупную ставку на АЛК-технологии, приобретая Seagen за 43 млрд долларов,” Nature Reviews Drug Discovery, т. 22, 2023, с. 342. Доступно по адресу: <https://www.nature.com/articles/d41573-023-00060-6>.

²² Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

²³ Pfizer, “Pfizer Invests \$43 Billion to Battle Cancer,” пресс-релиз, 13 марта 2023 г., доступно по адресу: <https://www.pfizer.com/news/press-release/press-release-detail/pfizer-invests-43-billion-battle-cancer>.

²⁴ Европейская комиссия, дело M.11177 – Pfizer/Seagen, Решение Комиссии от 19 октября 2023 г., C(2023) 7192 final, доступно по адресу: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32023M11177>.

не менее сделка рассматривалась различными органами по конкуренции отдельно, каждый из которых применял собственные правовые рамки и аналитические подходы. Хотя и Европейская комиссия, и Федеральная торговая комиссия США в конечном итоге разрешили сделку, данное дело демонстрирует сохраняющуюся проблему оценки глобальных инновационных эффектов в условиях юрисдикционно раздробленных систем

контроля за концентрациями.²⁵ В этом отношении дело Pfizer/Seagen служит показательным примером трудностей, с которыми сталкиваются органы по конкуренции при оценке концентраций, движущей силой которых являются не столько существующие пересечения продуктовых рынков, сколько приобретение будущего инновационного потенциала, технологических возможностей и стратегически значимых исследовательских активов.

Злоупотребление доминирующим положением в фармацевтическом секторе: межюрисдикционный анализ дела *Leadiant* в Нидерландах, Италии и Испании



**Ливия Лабелль
(Livia Labelle)**

Стажёр по вопросам
конкурентного права и политики,
ОЭСР



**Мария Пилар Канедо
(María Pilar Canedo)**

научный директор Регионального
центра ОЭСР-ГВХ по вопросам
конкуренции,
ОЭСР

1. Аннотация

В данной статье рассматривается дело *Leadiant* как межюрисдикционный пример правоприменения в сфере чрезмерного ценообразования на фармацевтическом рынке. Решения ведомств по конкуренции Нидерландов, Италии и Испании касались ценообразования на жизненно важный лекарственный препарат, используемый для лечения редкого метаболического заболевания, однако различались по юридической квалификации, акцентам в установлении фактических обстоятельств и выбранным средствам правовой защиты. В совокупности эти дела демонстрируют, каким образом антимонопольные органы могут применять статью 102 ДФЕС и национальные нормы о конкуренции в ситуациях, когда регуляторная исключительность используется для поддержания цен, признанных необоснованными с точки зрения затрат на производство, связанных рисков и терапевтической ценности продукта.

2. Введение

Чрезмерное ценообразование на фармацевтических рынках становится всё более значимой сферой антимонопольного правоприменения. Хотя статья 102 ДФЕС традиционно применялась преимущественно к исключительным злоупотреблениям, недавние дела демонстрируют растущую готовность ведомств по конкуренции пресекать эксплуататорные (ценовые) злоупотребления, когда они напрямую затрагивают пациентов, страховщиков и системы здравоохранения.

Дела *Leadiant* являются особенно показательным примером этого развития. Управление по делам потребителей и рынков Нидерландов (ACM), Итальянский антимонопольный орган (AGCM) и Национальная комиссия по рынкам и конкуренции Испании (CNMC) рассмотрели ценообразование на хенодезоксихолевую кислоту (CDCA) — жизненно важный лекарственный препарат для лечения церебротендинозного ксантома-

тоза, редкого и тяжёлого метаболического заболевания. Компания *Leadiant* была производителем и коммерческим поставщиком соответствующего препарата на основе CDCA. Несмотря на различия в юридической квалификации, институциональном контексте и средствах правовой защиты, все национальные решения поднимали один ключевой вопрос: использовала ли *Leadiant* регуляторную исключительность и фактическую рыночную власть в отношении старого препарата для установления необоснованно высоких цен.

В данной статье анализируются три решения в хронологическом порядке. Сначала приводится фактический и регуляторный контекст, затем проводится сравнение подходов антимонопольных органов к определению рынка, установлению доминирования, квалификации злоупотребления, санкциям и средствам правовой защиты. Далее рассматривается более широкое значение дел *Leadiant* для правоприменения в сфере чрезмерного ценообразования на фармацевтическом рынке.

Для удобства ниже приводится краткая временная шкала, отражающая последовательность решений Нидерландов, Италии и Испании, обсуждаемых в статье.

3. Фактический и регуляторный контекст

CDCA — это желчная кислота, известная на протяжении десятилетий. Хотя препараты на основе CDCA изначально были разрешены для лечения желчных камней, медицинская практика установила, что CDCA эффективно лечит церебротендинозный ксантоматоз (CTX). CTX — редкое, прогрессирующее и угрожающее жизни метаболическое заболевание. Пациенты, как правило, нуждаются в пожизненной терапии, а отсутствие надлежащего лечения приводит к тяжёлым неврологическим и системным нарушениям.

На протяжении многих лет пациенты в ряде европейских стран получали лечение препаратами CDCA, применяемыми off-label, или — в некоторых юрисдик-

циях — магистральными или больничными аптечными препаратами. Активное вещество само по себе не было новым, а терапевтическая полезность CDCA при СТХ давно была признана клинической практикой и научной литературой. Этот аспект стал ключевым для антимонопольной оценки во всех трёх юрисдикциях: продукт Leadiant не содержал действительно нового активного ингредиента и не представлял существенной терапевтической инновации по сравнению с более ранними формами CDCA.

Регуляторным поворотным моментом стало решение Leadiant получить статус орфанного лекарственного средства и получение регистрационного удостоверения CDCA для лечения СТХ. В соответствии с режимом орфанных лекарственных средств ЕС, присвоение статуса орфанного лекарственного средства может быть предоставлено препаратам, предназначенным для лечения редких, угрожающих жизни или хронически инвалидизирующих заболеваний, а успешная регистрация даёт десятилетнюю рыночную эксклюзивность для утверждённого показания. Эти стимулы направлены на поддержку разработки лекарств для редких заболеваний, где обычные рыночные механизмы могут быть недостаточными. Однако дела Leadiant демонстрируют риск того, что стимулы режима орфанных лекарственных средств могут использоваться не для вознаграждения реальной инновации, а для создания или усиления монопольной власти в отношении уже известного и клинически устоявшегося метода лечения.

4. Стратегия Leadiant

Ведомства по конкуренции реконструировали последовательность действий компании, начавшуюся задолго до официального вывода CDCA-Leadiant на рынок. Хотя каждое национальное ведомство сосредоточилось на фактах, наиболее релевантных для его юрисдикции, решения выявляют общий шаблон: старое действующее вещество, давно используемое в клинической практике, было превращено в защищённый орфанный препарат, после чего продавалось по цене, многократно превышающей стоимость предыдущих форм CDCA.

В Нидерландах ACM сосредоточило внимание прежде всего на повышении цен и поведении Leadiant в ходе переговоров.²⁶ С 2008 года компания поставляла препарат на основе CDCA после его приобретения у другого производителя. Изначально продукт продавался примерно по 46 евро за упаковку из 100 капсул. После

переименования препарата в Xenbilox цена существенно выросла. В 2014 году, после начала стратегии получения орфанного статуса, цена вновь увеличилась. После получения разрешения на продажу и орфанной эксклюзивности CDCA-Leadiant был выведен на рынок Нидерландов по цене около 14 000 евро за упаковку.

Похожая фактическая картина наблюдается в итальянском решении.²⁷ AGCM установило, что начиная с июня 2017 года Leadiant взимала с Национальной службы здравоохранения Италии необоснованно завышенные цены за хенодезоксихоловую кислоту Leadiant. Итальянское ведомство также охарактеризовало злоупотребление как реализованное посредством многоаспектной стратегии, включавшей затягивание и препятствование переговорам о цене с Итальянским агентством по лекарственным средствам (AIFA). Начальная цена в Италии составляла примерно 15 500 евро за упаковку и была снижена только после начала разбирательства AGCM, однако даже сниженная цена была признана чрезмерной.

В Испании CNMC описала поведение компании как часть более широкой долгосрочной стратегии, направленной на установление контроля над рынком CDCA.²⁸ Это включало исчезновение или приобретение альтернативных CDCA-препаратов, контроль над активной фармацевтической субстанцией (АФС), а также договорённости, ограничивавшие доступ потенциальных конкурентов к клиническим данным или сырью, необходимым для разработки альтернативных формул. После формирования таких условий Leadiant поставляла CDCA-Leadiant в Испании по цене более 14 600 евро за упаковку. CNMC квалифицировала поведение не как серию отдельных действий, а как единую стратегию, направленную на закрепление и коммерческое использование монопольной власти над жизненно важным лекарственным средством.

Таким образом, во всех трёх юрисдикциях ведомства рассматривали ценообразование Leadiant не как изолированное коммерческое решение, а как результат широкой регуляторной и коммерческой стратегии. Точная юридическая квалификация различалась, но основная обеспокоенность была общей: Leadiant обеспечила себе исключительную рыночную власть над незаменимым лекарственным средством и использовала эту власть для установления цен, которые органы сочли необоснованными.

²⁶ Управление по делам потребителей и рынков Нидерландов (ACM), дело № ACM/20/041239 / документ № ACM/UIT/659893 Leadiant, 1 июля 2021 г., <https://www.acm.nl/system/files/documents/decision-of-abuse-of-dominant-position-by-leadiant.pdf>

²⁷ Итальянский антимонопольный орган (AGCM), распоряжение № 30156 от 17 мая 2022 г., <https://en.agcm.it/dotcmsdoc/pressrelease/A524%20chiusura%20EN.pdf>.

²⁸ Испанское управление по конкуренции (CNMC), решение Leadiant S/0028/20 от 10 ноября 2022 г., https://www.cnmc.es/sites/default/files/4473155_0.pdf (на испанском языке).

5. Определение рынка и доминирующее положение

Все три ведомства по конкуренции использовали узкое определение рынка, основанное на терапевтической взаимозаменяемости и регуляторных требованиях. Соответствующий рынок определялся не широкими категориями желчных кислот или лекарств для лечения редких заболеваний, а производством и поставкой препаратов на основе CDCA для лечения СТХ.

В Нидерландах АСМ установило, что в период нарушения Leadiant занимала 100% рынка CDCA-препаратов, используемых для лечения СТХ. Хотя теоретически существовали другие зарегистрированные препараты для СТХ, они не назначались на практике, и пациенты полностью зависели от CDCA-Leadiant. Позднее Окружной суд Роттердама подтвердил, что АСМ корректно оценила доминирующее положение Leadiant.²⁹

В Италии AGCM пришло к аналогичному выводу: Leadiant занимала доминирующее положение на итальянском рынке производства и продажи CDCA-препаратов для лечения СТХ. Жизненно важный характер препарата и отсутствие терапевтических эквивалентов означали, что Национальная служба здравоохранения Италии обладала крайне ограниченной уравнивающей рыночной силой покупателя. Даже если публичный покупатель формально силен, его переговорная позиция может быть слабой, когда пациенты зависят от единственного незаменимого лекарства.

В Испании CNMC определила соответствующий товарный рынок как производство и поставку лекарственных средств, содержащих CDCA, для лечения СТХ. Другие вещества, такие как холевая кислота, не считались эффективными заменителями в реальной клинической практике. Магистральные препараты также не рассматривались как действенные рыночные ограничения, поскольку их доступность была ограничена и, по мнению CNMC, затронута поведением Leadiant. Географический рынок был определён как национальный, что отражает национальный характер процедур ценообразования, возмещения и разрешения на продажу лекарственных средств.

6. Злоупотребление доминирующим положением: чрезмерное ценообразование и исключаяющие практики

Ключевым юридическим вопросом в каждой юрисдикции было то, являются ли цены Leadiant чрезмерными и несправедливыми в смысле статьи 102 ДФЕС и соответствующих национальных норм. Антимонополь-

ные органы опирались — прямо или косвенно — на двухэтапный тест, вытекающий из дела United Brands: во-первых, является ли разница между понесёнными затратами и взимаемой ценой чрезмерной; во-вторых, является ли цена несправедливой — либо сама по себе, либо в сравнении с конкурирующими или сопоставимыми продуктами.³⁰

В Нидерландах АСМ пришло к выводу, что цена Leadiant была одновременно чрезмерной и несправедливой. Ведомство проанализировало затраты и доходы, связанные с проектом получения орфанного статуса и разрешения на продажу, объём инвестиций, производственные и дистрибьюторские расходы, риски, связанные с выводом продукта на рынок, а также доходы, полученные до и во время периода нарушения. АСМ установило, что проект характеризовался низкими затратами, ограниченными рисками и чрезвычайно высокой доходностью. Цена была признана чрезмерно высокой.

Оценка несправедливости в Нидерландах была тесно связана с отсутствием инноваций. CDCA эффективно применялась для лечения СТХ на протяжении десятилетий, а усилия Leadiant по получению разрешения рассматривались как преимущественно административные. Окружной суд Роттердама признал, что получение разрешения на продажу может оправдывать некоторое повышение цены, но указал, что рост цены с примерно 46 евро до почти 14 000 евро за упаковку выходит за пределы разумного обоснования. Суд охарактеризовал поведение Leadiant как «классический пример злоупотребления доминирующим положением».

В Италии AGCM также признало цену несправедливо чрезмерной. Анализ ведомства подчёркивал несоразмерность между затратами Leadiant и взимаемой ценой, ограниченный объём проведённых НИОКР, старый и хорошо известный характер молекулы, а также отсутствие терапевтической добавленной ценности по сравнению с предыдущими CDCA-препаратами. AGCM также учло более широкий контекст переговоров: Национальная служба здравоохранения Италии находилась под давлением необходимости обеспечить доступ пациентов к лечению, тогда как Leadiant, как утверждалось, затягивала и препятствовала процессу установления цены в AIFA.

Испанское дело пошло дальше в юридической квалификации. CNMC рассмотрела поведение Leadiant как единое, непрерывное и крайне серьёзное нарушение, включающее как эксплуататорные (ценовые), так и исключаяющие (барьерные) злоупотребления. В части эксплуататорного поведения CNMC установила, что Leadiant навязывала чрезмерные и несправедливые

²⁹ Окружной суд Роттердама, дело № ROT 23/5310 *Leadiant против АСМ*, 13 февраля 2025 г., <https://uitspraken.rechtspraak.nl/details?id=ECLI:NL:RBROT:2025:1806> (на нидерландском языке).

³⁰ Суд Европейского союза, дело C-27/76 *United Brands v Commission* [1978], ECLI:EU:C:1978:22, пункт 252.

цены Национальной системе здравоохранения Испании. В части исключаящего поведения CNMC пришла к выводу, что стратегия Leadiant ограничивала фактическую и потенциальную конкуренцию, включая контроль над активной фармацевтической субстанцией (АФС) и клиническими данными, а также подавление альтернативных низкочастотных формул.

Это — одно из наиболее существенных различий между юрисдикциями. Нидерландское дело — прежде всего дело о чрезмерном ценообразовании, с сильным акцентом на особой ответственности Leadiant и отсутствии реальных переговоров. Итальянское дело также сосредоточено на чрезмерном ценообразовании, хотя AGCM подчёркивает более широкую стратегию и препятствующее поведение в ходе переговоров. Испанское дело, напротив, прямо объединяет исключаящие и эксплуататорные (ценовые) злоупотребления в единую антиконкурентную стратегию.

7. Юрисдикционные различия

Несмотря на то что все три дела касаются одного и того же лекарственного средства и одной и той же общей стратегии ценообразования, национальные решения отражают различия в организации систем здравоохранения и в национальных процедурах установления цен и возмещения стоимости лекарств.

В Нидерландах ущерб проявлялся через систему медицинского страхования. Голландские страховщики продолжали возмещать стоимость CDCA-Leadiant, поскольку пациенты зависели от препарата и не имели эффективной альтернативы. Таким образом, бремя в конечном счёте ложилось на страховщиков, плательщиков страховых взносов и более широкую общественность. АСМ также раскритиковало отсутствие у Leadiant содержательного участия в переговорах: компания ограничивалась расплывчатыми заявлениями о готовности к переговорам и не представила конкретных предложений, направленных на достижение разумной цены.

В Италии ключевыми институциональными контрагентами были AIFA и Национальная служба здравоохранения Италии. AGCM уделило особое внимание национальной процедуре переговоров о цене и поведению Leadiant в рамках этого процесса. Итальянское дело показывает, что даже когда цена формально является предметом взаимодействия с лекарственным регулятором, антимонопольное право может вмешаться, если результат отражает дисбаланс переговорной силы и приводит к неоправданно чрезмерной цене.

В Испании CNMC сосредоточила внимание на Национальной системе здравоохранения Испании и использовании Leadiant механизма ввоза иностранного лекарства. По мнению CNMC, начиная с июня 2017 года Leadiant

поставляла CDCA-Leadiant в Испании таким образом, что избегала обычных процедур согласования цены и возмещения, одновременно навязывая одностороннюю цену, превышающую 14 600 евро за упаковку. CNMC также установила, что Leadiant сознательно затягивала национальную процедуру установления цены и возмещения.

8. Санкции и средства правовой защиты

Санкции, наложенные в трёх юрисдикциях, были значительными, хотя различались по размеру, охвату и кругу адресатов.

Решения также примечательны применением концепции «хозяйствующего субъекта» как единой экономической единицы в смысле права конкуренции ЕС. В Нидерландах АСМ определило соответствующий хозяйствующий субъект как состоящее из Essetifin S.p.A., Leadiant Biosciences S.p.A., Leadiant Biosciences Ltd. и Leadiant GmbH. Leadiant GmbH и Leadiant Biosciences Ltd. были признаны непосредственно вовлечёнными в нарушение: первая продавала CDCA-Leadiant в Нидерландах и владела разрешением на продажу и орфанным статусом, вторая определяла голландскую отпускную цену. В Италии AGCM наложило штраф солидарно на Leadiant Biosciences Ltd. и Essetifin S.p.A. В Испании ответственность была возложена на ESSETIFIN S.p.A., Leadiant Biosciences Ltd. и Leadiant GmbH, что отражало их роли в группе Leadiant — включая контроль материнской компании, операционное участие и владение разрешением на продажу. Это подтверждает, что в сложных фармацевтических группах ответственность может возлагаться на экономическую единицу, осуществлявшую поведение, а не только на юридическое лицо, непосредственно продававшее продукт.

В Нидерландах АСМ первоначально наложило штраф около 19,57 млн евро за установление чрезмерных цен в 2017–2019 гг. Позднее штраф был снижен до примерно 17 млн евро, и 13 февраля 2025 г. Окружной суд Роттердама в основном подтвердил решение АСМ, сделав лишь небольшое дополнительное снижение из-за длительности разбирательства.

В Италии AGCM наложило штраф около 3,5 млн евро. Ведомство также обязало компании определить нечрезмерные цены для CDCA-Leadiant и воздерживаться от аналогичного поведения в будущем.

В Испании CNMC наложило штраф 10,25 млн евро. Кроме того, были предписаны поведенческие меры: Leadiant должна устранить исключительный контроль над активным ингредиентом CDCA и поставлять CDCA-Leadiant напрямую в Испании по цене, согласованной с Министерством здравоохранения.

В совокупности эти санкции демонстрируют скоординированный, но не единообразный подход к право-

применению. Каждое ведомство применило статью 102 ДФЕС и национальные нормы с учётом особенностей своей системы здравоохранения, процедурного контекста и доказательной базы. В результате сформировался набор решений, которые взаимно усиливают друг друга, но остаются юридически различными.

9. Более широкое значение

Дела *Leadiant* имеют важное значение, поскольку демонстрируют, каким образом антимонопольное право может реагировать в ситуациях, когда фармацевтическое регулирование используется таким образом, что приводит к монопольному ценообразованию без соответствующей инновации. Стимулы для разработки орфанных препаратов являются законными и социально ценными, когда они действительно способствуют созданию новых методов лечения редких заболеваний. Однако эти стимулы не освобождают фармацевтические компании от требований статьи 102 ДФЕС. Если доминирующее предприятие получает регуляторную эксклюзивность в отношении старого и клинически устоявшегося препарата, оно сохраняет особую ответственность — не навязывать несправедливые цены и не препятствовать появлению законных альтернатив.

Дела также показывают, что анализ чрезмерного ценообразования в фармацевтике становится более комплексным и продуманным. Органы не ограничивались простым сравнением цен до и после получения орфанного статуса. Они анализировали затраты, риски, инвестиции в НИОКР, терапевтическую ценность, внутренние нормы доходности, наличие альтернативных продуктов, поведение в переговорах и зависимость публичных покупателей. Нидерландское и итальянское ведомства уделили особое внимание отсутствию инноваций и несоразмерности между ценой и затратами. Испанское ведомство добавило более широкую концепцию вытеснения конкуренции, рассматривая чрезмерное ценообразование как финальную стадию стратегии построения монополии.

Дела *Leadiant* также вписываются в более широкий европейский тренд правоприменения в отношении чрезмерного ценообразования в фармацевтическом секторе. Этот тренд иллюстрируется расследованием Европейской комиссии по делу *Aspen*, касавшимся нескольких противоопухолевых препаратов, утративших патентную защиту и применявшихся для лечения лейкозов и других гематологических заболеваний. Комиссия завершила расследо-

вание, приняв обязывающие обязательства, а не налагая штраф.³¹ Аналогичные тенденции наблюдаются в Соединённом Королевстве, где Управление по конкуренции и рынкам (СМА) преследовало ряд дел о чрезмерном ценообразовании на препараты, утратившие патентную защиту, включая дела *Pfizer/Flynn*³² и *таблетки Liothyronine*³³. В совокупности эти события подтверждают, что антимонопольные органы всё более готовы пресекать эксплуататорные (ценовые) злоупотребления, когда чрезмерные цены на лекарства оказывают давление на пациентов, страховщиков и системы здравоохранения.

Наконец, дела *Leadiant* подтверждают, что системы здравоохранения могут быть уязвимыми покупателями, даже если они являются крупными институциональными заказчиками. В обычных рынках сильный покупатель способен дисциплинировать поставщиков. Однако в случае жизненно важного препарата для лечения редкого заболевания юридическая и этическая обязанность обеспечить доступ пациентов к лечению может существенно ослабить переговорную позицию покупателя. Эта тема последовательно проявлялась в Нидерландах, Италии и Испании.

10. Выводы

Дела *Leadiant* демонстрируют растущую роль статьи 102 ДФЕС в пресечении чрезмерного ценообразования на фармацевтических рынках. В Нидерландах, Италии и Испании органы пришли к выводу, что *Leadiant* установила неоправданно высокие цены на жизненно важный препарат, активное вещество и терапевтическое применение которого были уже давно и прочно закреплены в клинической практике.

Дела подтверждают, что орфанная эксклюзивность может служить вознаграждением за реальную инновацию, но она не освобождает доминирующие предприятия от контроля со стороны антимонопольного права. В этом смысле «трилогия *Leadiant*» является важным напоминанием о том, что регуляторные стимулы не должны превращаться в основу для несоразмерного ценообразования, осуществляемого за счёт пациентов и систем здравоохранения.

Соответствующая работа ОЭСР

ОЭСР, Чрезмерные цены на фармацевтических рынках, 2018 г., https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2018/03/excessive-pricing-in-pharmaceuticals_1abdfb96/8e161f63-en.pdf.

³¹ Европейская комиссия, решение по делу AT.40394 – *Aspen*, 10 февраля 2021 г., https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40394/40394_5350_5.pdf.

³² Управление по конкуренции и рынкам Великобритании (СМА), дело 50908 – *Несправедливое ценообразование при поставке капсул фенитоина натрия в Великобритании*, 21 июля 2022 г., https://assets.publishing.service.gov.uk/media/64c7d68a5c2e6f0013e8d7d8/Phenytoin_Decision_-_Redacted_1_.pdf.

³³ Управление по конкуренции и рынкам Великобритании (СМА), дело 50395 – *Чрезмерное и несправедливое ценообразование при поставке таблеток литиона в Великобритании*, 29 июля 2022 г., https://assets.publishing.service.gov.uk/media/61b8755de90e07043f2b98ff/Case_50395_-_Decision_final_.pdf.

Лоббирование и ограничение конкуренции: дело аптек



**Эгле Малоните
(Eglė Malonytė)**

*руководитель группы по
конкурентной политике,
Совет по конкуренции Литовской
Республики*

Введение

В судебной практике как Суда Европейского союза (СЕС), так и национальных судов государств-членов Европейского союза (ЕС) прочно установлено, что соглашения о сговоре по ценам представляют собой ограничение конкуренции по своему предмету в соответствии с правилами конкуренции ЕС и национальными правилами.

На этом фоне Совет по конкуренции Литвы (СК) столкнулся с соглашением о фиксировании цен (ценовым картелем), заключенным в контексте законодательного процесса, и ему было поручено определить, является ли такое поведение нарушением законодательства о конкуренции или же его следует квалифицировать как «простое лоббирование», как утверждали участвующие хозяйственные субъекты. СК пришел к выводу, что законодательный контекст *сам по себе* не исключает применение правил конкуренции.

Суд первой инстанции отменил решение СК, после чего СК обжаловал решение в Высшем административном суде Литвы. Нельзя исключить, что дело в конечном счете может быть передано в Суд Европейского союза (СЖЕУ). Хотя окончательное решение еще не вынесено, СК по-прежнему твердо убежден, что рассмотренные в деле *аптек* методы работы наносят серьезный ущерб конкуренции и потребителям.

Дело аптек

В 2017 году Министерство здравоохранения Литвы (Министерство) решило оценить розничные и оптовые надбавки на возмещаемые лекарственные средства, которые были установлены приказом министра здравоохранения. Министерство проинформировало Литовскую ассоциацию аптек (ЛАА) о том, что в ближайшее время будет сформирована рабочая группа для оценки существующих надбавок. Министерство запросило у ЛАА

экономически обоснованные предложения по корректировке надбавок, поскольку ЛАА заявила о том, что существующих надбавок недостаточно для покрытия операционных расходов участников рынка. На более позднем этапе Министерство также запросило расчеты, обосновывающие необходимость изменений надбавок, а также данные об уровнях надбавок, необходимых хозяйственным субъектам для ведения деятельности экономически рациональным образом. ЛАА с согласия своих членов (аптек) и аффилированных с членами компаний (оптовых продавцов) совместно определила оптовые и розничные надбавки на возмещаемые лекарственные средства и представила их Министерству как якобы необходимые для покрытия их операционных расходов. Однако СК установил, что предложенные надбавки предназначались не только для покрытия операционных расходов соответствующих хозяйственных субъектов, но и были разработаны для обеспечения дополнительной прибыли для всех конкурирующих групп компаний.

В частности, после того как Министерство запросило у ЛАА представить экономически обоснованные предложения по корректировке надбавок, ЛАА проинформировала об этом своих членов и аффилированные с членами компании, и компании решили представить Министерству взаимно согласованные³⁴ надбавки на возмещаемые лекарственные средства. 5 июня 2017 года ЛАА представила Министерству совместно согласованные желаемые надбавки на возмещаемые лекарственные средства от имени своих членов и аффилированных с членами компаний, представив эти надбавки как обоснованные операционные расходы. Впоследствии, поскольку у рабочей группы Министерства возникли вопросы по этим предложениям, ЛАА и компании совместно подготовили³⁵ дополнительный документ, иллюстрирующий «модельную аптеку», то есть демонстрирующий предполагаемые затраты и доходы такой типичной аптеки. Этот документ был призван обосновать необходимость введения предложенных надбавок.

Как уже упоминалось, в ходе расследования кураторы дела СК обнаружили, что расчеты, представленные в документе о «модельной аптеке», были подготовлены после того, как ЛАА уже приняла решение о надбавках, которые должны быть представлены Министерству. В частности, исследуемые хозяйственные субъекты рассматривали и корректировали различные экономические показатели, чтобы привести их в соответствие с этими

³⁴ Надбавки были рассчитаны одним из конкурентов исходя из желаемой прибыли этой группы компаний, другие конкуренты согласились предоставить эти надбавки Министерству от имени ЛАА.

³⁵ Документ был подготовлен одним из конкурентов; другой конкурент предоставил предложения по внесению поправок в документ, чтобы продемонстрировать менее благоприятное финансовое состояние аптек.

заранее установленными надбавками. В документе о «типичной аптеке» указывалось, что если предложенные ЛАА надбавки будут приняты, прибыль «модельной аптеки» будет равна 0. Однако внутренняя переписка всех трех исследуемых групп компаний показала, что для каждой из них принятие предложенных ЛАА надбавок привело бы к увеличению прибыли. Когда СК запросил информацию о том, как были рассчитаны предложенные ЛАА надбавки и оценки, представленные в документе о «модельной аптеке», исследуемые хозяйственные субъекты заявили, что ЛАА собрала индивидуальные данные каждой конкурирующей группы компаний и объединила их. Однако СК установил, что эти заявления были необоснованными. Хотя рабочая группа Министерства (технический персонал) пришла к выводу, что предложенные ЛАА надбавки нанесут вред для пациентов, поскольку они увеличат доплату пациентов за возмещаемые лекарственные средства, Министерство тем не менее продолжило переговоры с ЛАА и оценило данные, представленные ЛАА.

В декабре 2017 года Министерство, ЛАА и ассоциация оптовых продавцов заключили Соглашение о сотрудничестве. Согласно соглашению, оптовые продавцы и аптеки взяли на себя обязательство справедливым образом пересчитать цены на невозмещаемые лекарственные средства после снижения налога на добавленную стоимость и предоставлять Министерству информацию о ценах на невозмещаемые лекарственные средства в течение шести месяцев. Взамен Министерство согласилось пересмотреть и скорректировать надбавки на возмещаемые лекарственные средства. Впоследствии министр здравоохранения издал приказ об утверждении новых надбавок на возмещаемые лекарственные средства, которые были согласованы с ЛАА.

В 2022 году СК принял решение³⁶, установившее, что ЛАА и 8 фармацевтических компаний заключили соглашение ограничивающее конкуренцию и нарушили национальное законодательство и законодательство ЕС о конкуренции, когда они договорились об оптовых и розничных надбавках на возмещаемые лекарственные средства, которые впоследствии были утверждены Министерством. Данное соглашение было квалифицировано СК как косвенное установление цен, то есть нарушение законодательства о конкуренции по своему предмету.

СК установил, что Министерство несет ответственность за обеспечение доступности лекарственных средств для литовских пациентов и что, предоставляя

данные о предполагаемых расходах аптек и надбавках, необходимых для покрытия этих расходов, ЛАА оказала значительное влияние на процесс, в ходе которого Министерство должно было принимать решения. В результате действия ЛАА приравнялись к косвенному сговору по ценам. Данные, предоставленные ЛАА, использовались Министерством в качестве источника информации о том, какой уровень надбавок позволил бы компаниям покрыть свои операционные расходы и гарантировать доступность возмещаемых лекарственных средств. Внутренние документы и переписка расследуемых компаний показали, что они стремились продемонстрировать Министерству, что, если Министерство откажется принять надбавки, предложенные ЛАА, компании могут столкнуться с финансовыми трудностями, что приведет к закрытию некоторых аптек в сельской местности и т. д.

Судебный спор

ЛАА, ее члены и аффилированные с ними компании обжаловали решение СК по делу аптек, утверждая, *среди прочего*, что, принимая свое решение, СК подорвал их свободу объединений и право участвовать в законодательном процессе, лоббировать и представлять свои интересы.

Суд первой инстанции поддержал ЛАА и фармацевтических компаний и отменил³⁷ решение СК. Суд постановил, что в рассматриваемом случае действия хозяйственных субъектов не нарушали правила конкуренции, поскольку они осуществлялись вне рынка и не являлись ограничением конкуренции по своему предмету, а также являлись результатом действий Министерства. СК обжаловал решение суда первой инстанции в Высшем административном суде Литвы.

По мнению СК, сам факт того, что действия компаний осуществлялись в рамках законодательного процесса, не освобождает эти действия от необходимости соблюдения правил конкуренции. Более того, вывод СК заключался не в том, что ограничение конкуренции *само по себе* возникло из-за того, что ЛАА участвовала в законодательном процессе и представила предложение по надбавкам. Решение СК основывалось на том, что конкуренты исказили данные, которые были необходимы Министерству для принятия решения о надбавках, которые должны быть утверждены и впоследствии применены на рынке. Это было особенно актуально, учитывая, что Министерство стремилось оценить, какой уровень надбавок позволил бы хозяйственным субъектам покрыть свои

³⁶ Решение доступно по ссылке: https://kt.gov.lt/uploads/docs/docs/5491_5e8421360b4f3b61c6678178fecf3a46.pdf.

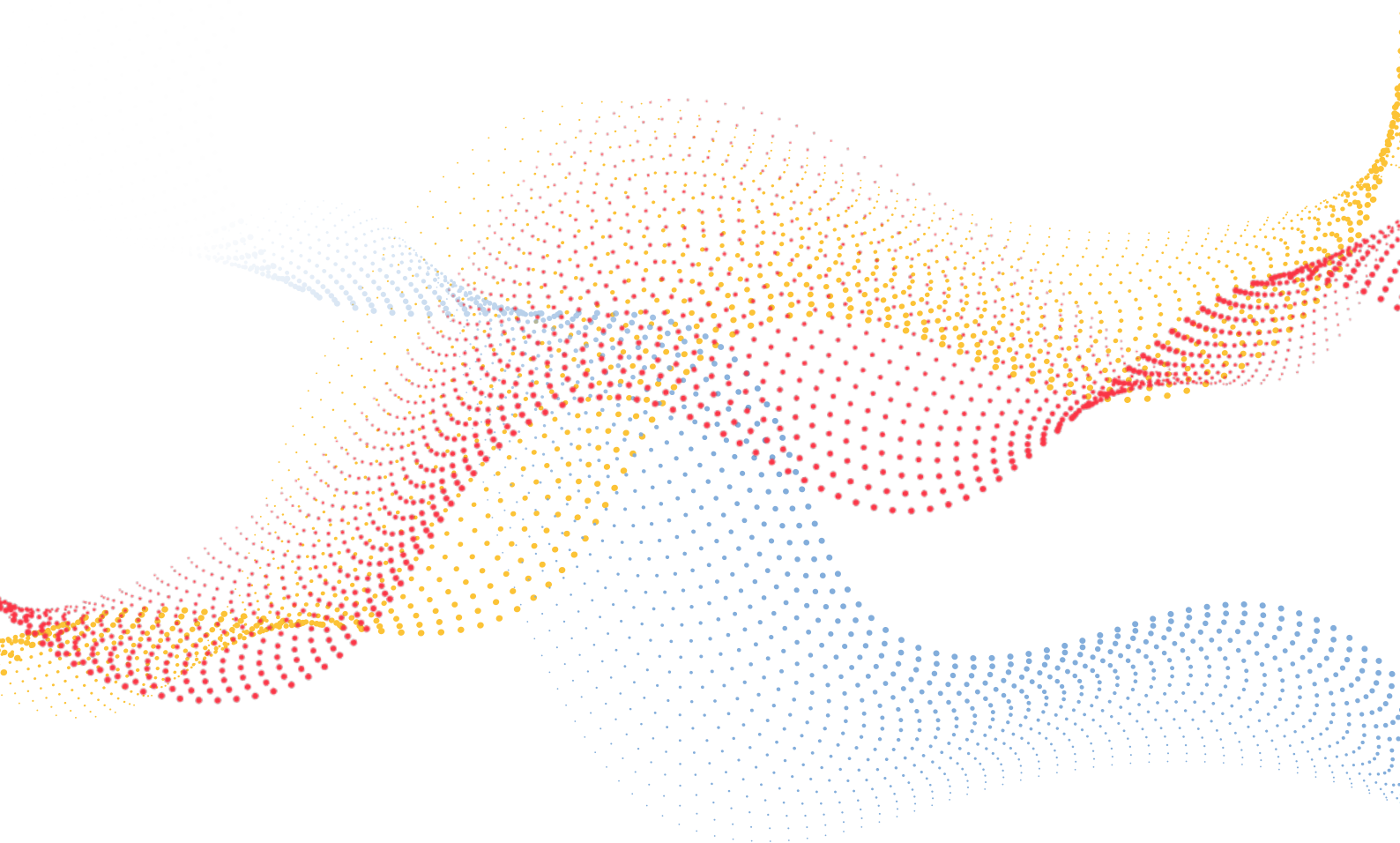
³⁷ Пресс-релиз доступен по ссылке: <https://www.teismai.lt/lt/regionu-administracinis-teismas-panaikino-konkurencijos-tarybos-nutarima-del-konkurencija-ribojancio-susitarimo-del-kompensuojamuju-vaistu-antkainiu/13536>.

операционные расходы, обеспечивая при этом доступность возмещаемых лекарственных средств.

Вопреки заявлениям компаний, в отношении которых проводилось расследование, СК твердо убежден, что свобода объединений и право на лоббирование не снимают с предприятий обязанности соблюдать правила конкуренции. Кроме того, право на участие в законодательном процессе не предполагает права манипулировать этим процессом путем представления органам, принимающим решения, экономических данных, искаженных в результате соглашения между конкурентами, ограничивающего конкуренцию.

Заключение

Как показано в этой статье, ценовые картели могут заключаться в различных формах и контекстах, включая законодательный процесс. СК считает, что исключение таких соглашений из сферы действия законодательства о конкуренции нанесет ущерб эффективности правил конкуренции и интересам потребителей. Тем не менее, решения компетентных органов, касающиеся такой практики, могут быть обжалованы по таким основаниям, как предполагаемое ограничение свободы ассоциаций. Окончательное решение по делу *аптек* может помочь сформировать основные принципы правовой оценки соглашений о сговоре по ценам, заключенных в рамках законодательного процесса.



Инновации как рынок: дело Illumina/Grail и эволюция контроля слияний



**Беатрис Маркес
(Beatriz Marques)***

*Эксперт по вопросам
конкуренции,
ОЭСР*

1. Контроль слияний как инструмент обеспечения сохранности инноваций

Контроль за экономической концентрацией играет решающую роль в сохранении конкурентных рынков и обеспечение сохранения динамических сил, стимулирующих экономический прогресс. Предотвращая наращивание и укрепление экономической мощи действующих на рынке компаний, контроль за слияниями является одним из наиболее мощных инструментов конкурентного права для стимулирования инноваций, сохранения конкуренции и препятствования антиконкурентной концентрации.

В разных юрисдикциях режимы контроля за слияниями призваны вмешиваться до того, как будет нанесен ущерб конкуренции. Их цель не ограничивается предотвращением немедленного роста цен. Скорее, рассмотрение слияний направлено на сохранение рынков, которые остаются открытыми для будущей конкуренции. В этом смысле контроль слияний действует как перспективный механизм защиты, оберегая конкурентные условия на начальном этапе, а не дожидаясь, пока рыночная власть укрепит, а доминирующее положение станет незыблемым.

Защита динамической конкуренции особенно важна на наукоемких рынках, таких как биотехнологии и фармацевтика. В этих отраслях конкуренция часто развивается не через существующие продукты, а за счет научно-исследовательских разработок. Компании вкладывают значительные средства в неопределенные и долгосрочные направления развития, стремясь как можно быстрее создать новые методы лечения, диагностические инструменты и медицинские технологии. Независимые исследовательские программы, преследующие схожие научные цели, создают форму соперничества, которая может ускорить открытия и расширить спектр возможных технологических решений.

Поэтому ведомства по конкуренции уже давно признали, что соперничество может возникать не только между компаниями, действующими в настоящее время на рынке, но и между компаниями, которые могут стать конкурентами в будущем. Сделки потенциальных или зарождающихся конкурентов могут изменить эту динамику, устраняя возникающие угрозы для конкуренции до того, как они полностью материализуются. Когда подобные сделки приводят к прекращению независимых исследовательских работ, они могут снизить стимулы к инновациям и ослабить конкурентное давление, которое движет технологическим прогрессом.

Последствия для инноваций могут быть существенными. Приобретение инновационных компаний может позволить действующим компаниям прекратить дублирующие исследования, поглотить перспективные технологии или перенаправить разработки в сторону от прорывных инноваций, которые угрожают существующим бизнес-моделям. Таким образом, они могут сократить количество независимых путей к технологическим открытиям и сузить масштабы будущей конкуренции.

Подобные приобретения могут также позволить действующим компаниям определять направление самих инноваций. Укрепляя контроль над новыми технологиями, доминирующая фирма может направлять технологическое развитие по траекториям, которые укрепляют ее существующее положение на рынке. Вместо того чтобы множество компаний исследовали конкурирующие научные подходы, инновации можно направлять в русло, соответствующее стратегическим приоритетам действующих игроков рынка. Результатом может стать замедление прогресса, меньшее количество прорывов или полный отказ от перспективных технологий.

Эти риски особенно важны на рынках, связанных с жизненно важными медицинскими технологиями. В подобных условиях последствия снижения инновационной активности приобретают особую значимость. Прорывные диагностические технологии и методы лечения нередко формируются в результате конкуренции в сфере инноваций между независимыми исследовательскими программами. Когда слияния снижают уровень конкуренции, последствия могут включать задержку медицинских достижений, снижение технологического разнообразия или упущенные возможности для улучшения результатов лечения пациентов.

* Все изложенные здесь мнения являются моими личными взглядами и не обязательно отражают взгляды ОЭСР или любого из ее членов.

По этим причинам контроль слияний все чаще фокусируется на сделках, которые угрожают потенциальной конкуренции и конкуренции в сфере инноваций. Для оценки подобных рисков властям необходимо выйти за рамки текущего ассортимента продукции и краткосрочной фактической или потенциальной конкуренции и изучить исследовательские программы, технологические возможности и стимулы компаний к инновациям. Поскольку эти процессы часто проявляются еще до выхода продукции на рынок, их можно обнаружить только во внутренних документах, стратегиях НИОКР и стратегических оценках возможностей компаний.

Предлагаемое приобретение компании Grail компанией Illumina вызвало именно эти опасения. На кону стояла не только структура зарождающегося рынка тестов для раннего выявления нескольких видов рака, но и будущее направление инноваций в диагностике рака. Таким образом, дело Федеральной торговой комиссии США (FTC) является важным прецедентом в современной практике регулирования слияний и поглощений, подтверждающим, что конкурентное право может вмешиваться для сохранения конкуренции в тех случаях, когда она сосредоточена на разработке новых технологий, а не на существующих продуктах.³⁸

Немногие недавние дела столь наглядно демонстрируют эту динамику, как попытка приобретения Grail компанией Illumina, поставившая в центр современной антимонопольной практики вопросы конкуренции в сфере инноваций, вертикального вытеснения и юрисдикции при контроле слияний.

2. Сделка Illumina/Grail и зарождающийся рынок тестов для раннего выявления нескольких видов рака

Предлагаемое приобретение компании Grail компанией Illumina возникло на фоне быстрого технологического развития в области диагностики рака. В центре сделки находилась зарождающаяся область тестов для раннего выявления нескольких видов рака (MCED) — новое поколение диагностических инструментов, предназначенных для обнаружения нескольких форм рака по одному образцу крови. Анализируя фрагменты цир-

кулирующей опухолевой ДНК в кровотоке с помощью передового геномного секвенирования, тесты MCED обещают изменить подход к скринингу рака, обеспечив более раннее и менее инвазивное выявление широкого спектра онкологических заболеваний.³⁹

Потенциальные последствия этой технологии для общественного здравоохранения весьма существенны. Раннее выявление широко признано одним из наиболее эффективных способов повышения показателей выживаемости при раке.⁴⁰ Традиционные методы скрининга обычно фокусируются на конкретных видах рака и часто опираются на инвазивные процедуры или технологии визуализации. Тесты MCED, напротив, стремятся выявить сигналы, связанные с множественными видами рака, посредством простого забора крови, что потенциально позволяет врачам обнаруживать заболевания на гораздо более ранних стадиях. В результате разработка надежных тестов MCED была охарактеризована как одно из наиболее многообещающих достижений в диагностике рака.⁴¹

На момент совершения сделки несколько биотехнологических компаний конкурировали за разработку технологий MCED, что создало гонку инноваций, в которой конечные технологические и коммерческие результаты оставались неопределенными. Такие фирмы, как Grail, Thrive Earlier Detection и Singlera Genomics, вкладывали значительные средства в исследовательские программы по разработке конкурирующих диагностических платформ, способных выявлять признаки рака в образцах крови. Таким образом, конкуренция между этими компаниями была сосредоточена не на существующих продуктах, а на гонке по разработке новых диагностических технологий, способных кардинально изменить методы выявления рака.⁴²

Illumina играла центральную роль в этой технологической экосистеме. Компания является ведущим мировым поставщиком технологии секвенирования следующего поколения (NGS), обеспечивающей быстрый анализ ДНК и другого генетического материала. Платформы NGS широко используются в биомедицинских исследованиях и клинической диагностике и представляют собой критически важный ресурс для компаний, разра-

³⁸ См. дело Illumina, Inc. против FTC, № 23-60167, предварительный текст судебного решения, стр. 12 (5-й округ, 15 декабря 2023 г.) («Важно отметить, что, поскольку Комиссия рассматривала соответствующий рынок продукции как рынок исследований, разработок и коммерциализации тестов MCED, а не как существующий коммерческий рынок тестов MCED, она основывала свое определение рынка на том, чего разработчики тестов MCED разумно стремились достичь, а не на том, что они могли предложить в настоящее время. Каждое из предложенных компанией Illumina обоснований несостоятельности определения рынка, данного Комиссией, исходит из предположения, что Комиссия должна была определить рынок на основе существующих продуктов, а не тех, которые ожидаются или планируются к выпуску. Мы не согласны».)

³⁹ Там же, стр. 1-2.

⁴⁰ По делу Illumina, Inc. и Grail, Inc., жалоба, стр. 3, № дела 9401 (Федеральная торговая комиссия, 30 марта 2021 г.).

⁴¹ Там же, стр. 3-7. Хотя тесты для раннего выявления нескольких видов рака остаются развивающейся технологией и все еще проходят крупномасштабную клиническую валидацию, их потенциал по преобразованию скрининга рака уже изменил конкурентную среду в области диагностики рака. Таким образом, слияние Illumina и Grail касалось не устоявшегося рынка продукции, а контроля над технологией, которая может определить будущее диагностики рака.

⁴² См. выше прим. 2, стр. 2-3.

батывающих технологии жидкостной биопсии, включая тесты MCED. В результате все фирмы, разрабатывающие технологии по выявлению рака на основе анализа крови, полагались на платформы NGS компании Illumina для секвенирования.⁴³ Действительно, платформы секвенирования Illumina широко рассматривались как отраслевой стандарт и служили критически важным ресурсом для компаний, разрабатывающих тесты MCED.⁴⁴

Компания Grail была основана в 2016 году как дочернее предприятие Illumina, а позже выделилась в независимую компанию. После выделения Grail сосредоточилась на разработке своего флагманского теста MCED, известного как Galleri, который нацелен на выявление десятков типов рака по одному образцу крови. К тому времени, когда Illumina объявила о планах по повторному приобретению компании в сентябре 2020 года, Grail стала одним из наиболее известных разработчиков технологии MCED.⁴⁵

Таким образом, предлагаемая сделка предполагала вертикальное слияние доминирующего поставщика технологий секвенирования и одного из ведущих разработчиков тестов MCED. Хотя компания Illumina охарактеризовала приобретение как средство ускорения разработки и коммерциализации диагностической технологии Grail, ведомства по конкуренции, включая Федеральную торговую комиссию США (FTC) и Европейскую комиссию (ЕК), выразили обеспокоенность тем, что слияние может изменить конкурентную среду на формирующемся рынке MCED.⁴⁶

В частности, антимонопольные органы опасались, что контроль компании Illumina над технологией секвенирования может позволить ей поставить в невыгодное положение конкурирующих разработчиков тестов MCED, которые зависят от ее платформ. Такое поведение может проявляться в различных формах, включая повышение цен на входные ресурсы для секвенирования, ограничение доступа к новым технологическим разработкам или иное ухудшение условий, при которых конкурирующие компании способны разрабатывать и коммерциализировать собственные диагностические тесты.⁴⁷ Учитывая

центральную роль технологии секвенирования в развитии диагностики с помощью жидкостной биопсии, эти опасения породили предположение, что слияние может повлиять не только на текущие рыночные условия, но и на будущую траекторию инноваций в диагностике рака.⁴⁸

3. Трансатлантическая сага о правоприменении: взаимодействие между процедурами слияния в США и ЕС

Сделка Illumina/Grail быстро превратилась в один из самых сложных и пристально отслеживаемых споров о слияниях в новейшей истории антимонопольного регулирования. Вместо того чтобы рассматриваться в одной юрисдикции, сделка инициировала параллельные и частично пересекающиеся разбирательства как в США, так и в Европейском союзе (ЕС), создав редкую ситуацию, в которой два крупных ведомства по конкуренции одновременно оценивали конкурентные последствия одного и того же рынка развивающихся технологий.

Взаимодействие в рамках этих судебных разбирательств в конечном счете определило ход дела. В США Федеральная торговая комиссия (FTC) оспорила слияние в соответствии с антимонопольным законодательством США посредством административного разбирательства в рамках своего внутреннего суда. Параллельно в Европе Европейская комиссия (ЕК) заявила о своей юрисдикции посредством спорного использования механизма передачи дел в соответствии со статьей 22 Регламента ЕС о контроле слияний (EUMR). Возникшее в результате этого процессуальное наложение превратило оспаривание слияния в трансатлантическую сагу о правоприменении и подняло более широкие вопросы о роли контроля слияний в инновационных отраслях, в частности, о том, как компетентные органы должны рассматривать сделки экономической концентрации зарождающихся конкурентов, которые не подпадают под традиционные пороговые значения для уведомления.⁴⁹

События развивались стремительно после объявления о сделке в сентябре 2020 года, когда компания Illumina согласилась приобрести компанию Grail при-

⁴³ Там же.

⁴⁴ Там же.

⁴⁵ См. выше прим. 4, стр. 15.

⁴⁶ См. выше прим. 4; Европейская Комиссия (ЕК) (2022), Слияния: Комиссия запрещает приобретение компании GRAIL компанией Illumina, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_22_5364.

⁴⁷ Там же.

⁴⁸ См. выше прим. 4, стр. 18.

⁴⁹ После вынесения Судом Европейского союза (СЗЕС) решения по делу *Illumina/Grail* в отношении статьи 22 Регламента ЕС о слияниях, ряд государств-членов ЕС приняли меры или усилили полномочия на вмешательство ("call-in"), позволяющие ведомствам по конкуренции рассматривать сделки, которые не соответствуют традиционным пороговым значениям для уведомления о слияниях, в случаях, когда существует риск ущерба для конкуренции. Такие механизмы были внедрены или расширены, в частности, в Италии, Дании, Венгрии, Швеции, Ирландии, Литве, Латвии, Словении и на Кипре. Хотя эти режимы преследуют общую цель – выявление потенциально проблемных приобретений, выходящих за рамки стандартных пороговых значений оборота, особенно сделок с участием новых или инновационных компаний, их правовая структура значительно различается в разных юрисдикциях. Различия возникают, например, в критериях, которые инициируют проверку (например, пороговые значения оборота, индикаторы раздела рынка или более широкие оценки потенциального влияния на конкуренцию), а также в сроках, в течение которых компетентные органы могут осуществлять свои полномочия.

мерно за 8 миллиардов долларов. В марте 2021 года FTC инициировала административное разбирательство, оспаривающее слияние, утверждая, что приобретение позволит компании Illumina ограничить доступ конкурирующих разработчиков тестов для раннего выявления нескольких видов рака (MCED) к своей технологии секвенирования следующего поколения (NGS).⁵⁰

Примерно в то же время ЕК начала рассмотрение сделки после запроса о передаче дела на рассмотрение от нескольких государств-членов в соответствии со статьей 22 Регламента ЕС о контроле за слияниями (EUMR). Это положение, иногда называемое «голландской оговоркой», позволяет государствам-членам запрашивать у ЕК рассмотрение сделки, даже если она не соответствует пороговым значениям оборота, установленным в ЕС.⁵¹ Исторически сложилось так, что передача дел по статье 22 использовалась в основном государствами-членами, не имеющими собственных режимов контроля за слияниями. Однако в данном случае Европейская комиссия приняла обращения от государств-членов, которые сами не обладали юрисдикцией в отношении данной сделки в соответствии со своим национальным законодательством, что знаменует собой значительное расширение практического применения этого механизма.⁵²

В сентябре 2022 года ЕК в конце концов запретила слияние, придя к выводу, что у компании Illumina будут как возможности, так и стимулы препятствовать развитию конкурирующих разработчиков тестов MCED, которые зависят от ее платформ секвенирования.⁵³

Решение ЕК о принятии юрисдикции в отношении сделки оказалось весьма спорным. Поскольку слияние не соответствовало ни пороговым значениям оборота, установленным ЕС, ни пороговым значениям государств-членов, направивших запрос, передача дела фактически позволила Европейской комиссии рассмотреть сделку, которая в противном случае избежала бы контроля ЕС за слияниями. Компания Illumina оспорила это толкование в Общем суде, утверждая, что подход Комиссии выходит за рамки предполагаемой сферы действия статьи 22 EUMR. Хотя в июле 2022 года Общий суд первоначально подтвердил юрисдикцию Комиссии, этот вопрос в конце концов дошел до Суда Европейского союза (CJEU), кото-

рый в сентябре 2024 года отменил это толкование и аннулировал решение Комиссии о принятии юрисдикции на основании статьи 22.⁵⁴

Процессуальное взаимодействие между разбирательствами в США и ЕС стало еще более сложным, когда компания Illumina завершила приобретение компании Grail в августе 2021 года, в то время как судебные процессы и апелляции все еще продолжались. В ответ Комиссия начала расследование по факту осуществления сделки без согласования (gun-jumping) и ввела временные меры, требующие от компаний сохранять статус компании Grail в качестве отдельного и независимого юридического лица до завершения рассмотрения слияния.⁵⁵ Эти меры фактически помешали двум компаниям интегрировать свою деятельность.

Требование о раздельном управлении, введенное в Европе, имело важные последствия для параллельных разбирательств в США. Предотвратив полную интеграцию компаний в процессе рассмотрения, временные меры Европейской комиссии сохранили конкурентный статус-кво, пока Федеральная торговая комиссия продолжала свое административное разбирательство. Тем самым разбирательство в ЕС косвенно обеспечило, чтобы рыночные условия, лежащие в основе дела FTC, оставались в значительной степени неизменными, пока продолжался судебный процесс.

Между тем, в США дело Федеральной торговой комиссии развивалось по иной процессуальной схеме. В сентябре 2022 года судья по административным делам первоначально отклонил жалобу. Однако в апреле 2023 года Федеральная торговая комиссия отменила это решение в апелляционном порядке и обязала компанию Illumina продать активы компании Grail. В конечном итоге спор дошел до Апелляционного суда США пятого округа, который в декабре 2023 года отменил постановление Федеральной торговой комиссии (FTC) и направил дело на повторное рассмотрение предложенных компанией Illumina мер поведенческого характера, в целом согласившись при этом с анализом конкурентной среды, проведенным FTC.⁵⁶

После решения суда компания Illumina объявила, что продаст активы Grail, и разделение было в конце концов

⁵⁰ См. выше примечание 3.

⁵¹ Русу, К. (2021), Переосмысление голландской оговорки: новые основополагающие принципы Комиссии по передаче дел на рассмотрение в соответствии со статьей 22 Регламента ЕС о контроле за слияниями, <https://www.ru.nl/sites/default/files/2023-09/17%20%20The%20Dutch%20clause%20revisited%20-%20new%20Commission%20guidelines%20on%20case%20referrals%20based%20on%20Article%2022%20of%20the%20EU%20merger%20control%20regulation%20-%20by%20Catalin%20S.%20Rusu%20C%205%20April%202021.pdf>.

⁵² Illumina, Inc. и Grail LLC против Европейской комиссии, объединенные дела C-611/22 Р и C-625/22 Р, решение Суда (Большая палата), 3 сентября 2024 г., ECLI:EU:C:2024:67, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TEXT/HTML/?uri=CELEX:62022CJ0611>.

⁵³ См. выше примечание 10.

⁵⁴ См. выше, примечание 16 (постановление о том, что передача дел по статье 22 EUMR возможна только в том случае, если передающее государство-член обладает юрисдикцией в соответствии с национальным законодательством).

⁵⁵ Европейская комиссия (2023), Слияния: Комиссия налагает штраф на Illumina и GRAIL за осуществление сделки по приобретению без предварительного одобрения со стороны контролирующего органа по слияниям, https://ec.europa.eu/commission/presscorner/api/files/document/print/en/ip_23_3773/IP_23_3773_EN.pdf.

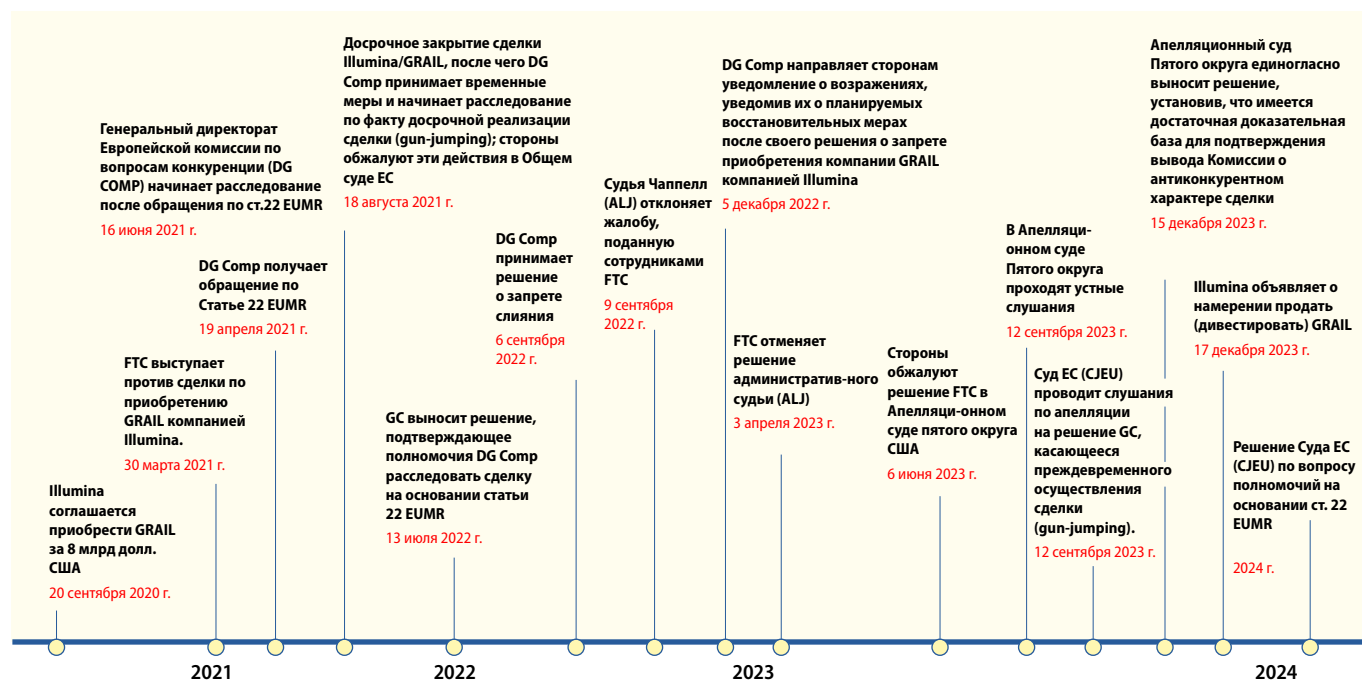
⁵⁶ См. выше примечание 2.

завершено в июне 2024 года, когда компания Grail была выделена в независимую компанию.⁵⁷

Взятые вместе, эти параллельные разбирательства иллюстрируют все более глобальный характер контроля слияний на рынках инноваций. Дело Illumina/Grail не только проверило границы юрисдикции и процессуаль-

ные нормы как в США, так и в ЕС, но и продемонстрировало, как многочисленные ведомства по конкуренции, действуя в рамках различных нормативно-правовых баз и процессуальных инструментов, могут одновременно формировать исход сделок, связанных с новыми технологиями.

Дело Illumina/Grail: хронология



4. Решение Апелляционного суда США по пятому округу и его значение

При пересмотре дела Пятый окружной суд в значительной степени согласился с конкурентным анализом FTC.⁵⁸ Суд пришел к выводу, что агентство представило существенные доказательства того, что компания Illumina обладает как возможностью, так и стимулом создавать препятствия для конкурирующих разработчиков тестов MCED путем ограничения доступа к своей технологии секвенирования следующего поколения или ухудшая условия доступа, на которых конкуренты могли бы получать этот ключевой входной ресурс. При этом суд признал, что вертикальная интеграция с участием доминирующего поставщика ключевого технологического ресурса может угрожать конкуренции при сбыте на смежных (нижестоящих) рынках в сфере новых технологий.

Важно отметить, что суд отклонил аргумент компании Illumina о том, что слияние следует рассматривать прежде всего как проконкурентную интеграцию, кото-

рая ускорит коммерциализацию технологии Grail. Вместо этого Пятый окружной суд подчеркнул, что актуальной проблемой в сфере конкуренции является сохранение соперничества между множеством фирм, разрабатывающих конкурирующие технологии MCED. Разрешение доминирующему поставщику платформ секвенирования приобрести одного из ведущих разработчиков таких тестов, заключил суд, может исказить конкурентные условия, в которых будут происходить инновации в области раннего выявления рака.

Хотя суд направил дело на повторное рассмотрение по узкому вопросу, касающемуся анализа Федеральной торговой комиссией предложенных компанией Illumina мер поведенческого характера, в остальном он подтвердил основные выводы решения Федеральной торговой комиссии. Столкнувшись с продолжающимися судебными разбирательствами и пристальным вниманием со стороны регуляторных органов, компания Illumina в конце концов согласилась продать активы Grail, завершив разделение путем ее выделения в отдельную компанию в июне 2024 года. С тех пор компания Grail

⁵⁷ Grail (2023), Заявление Grail об отчуждении активов, <https://grail.com/stories/grail-statement-on-divestiture/>.

⁵⁸ См. выше примечание 2.

продолжает самостоятельно продвигать разработку и внедрение своей технологии MCED, расширяя доступность своего теста для анализа крови Galleri и поддерживая текущие клинические исследования для улучшения раннего выявления рака. Эти события свидетельствуют о том, что инновации в этой области продолжают развиваться без вертикальной интеграции с компанией Illumina.⁵⁹

Значимость этого решения выходит за рамки судьбы одного конкретного слияния. Исторически сложилось так, что современный контроль слияний в США часто фокусировалось прежде всего на ценообразовании и объемах производства на существующих товарных рынках, уделяя сравнительно меньше внимания потенциальной конкуренции или конкуренции в сфере инноваций. Признавая риски, которые вертикальная интеграция представляет для развития конкурирующих технологий MCED, Пятый окружной апелляционный суд подтвердил, что законодательство о слияниях может устранить вред, возникающий в результате подавления или искажения технологической конкуренции на развивающихся рынках. Это возросшее внимание к потенциальной конкуренции и конкуренции в сфере инноваций также отражено в Руководстве по слияниям США 2023 года, в котором больше внимания уделяется технологическому соперничеству, вертикальному вытеснению и конкуренции на развивающихся рынках.⁶⁰ Пересмотренная Рекомендация Совета ОЭСР по контролю слияний аналогичным образом подчеркивает необходимость уделять внимание тому, оказывает ли слияние влияние на инновации, включая снижение стимулов к инновациям или динамическую конкуренцию.⁶¹

В более широком смысле это решение также отражает развивающуюся конвергенцию в подходах ведомств по конкуренции к устранению ущерба, наносимого инновациям. Европейский контроль за экономической концентрацией уже давно делает явный акцент на конкуренции в сфере инноваций, что иллюстрируется решениями Европейской комиссии по делам Dow/DuPont и Bayer/Monsanto, в которых рассматривалось, как консолидация среди крупных научно-интенсивных фирм может ослабить стимулы к инновациям или устранить конкурирующие исследовательские проекты в отраслях, где НИОКР играют ключевую роль. В этих делах ЕК разработала кон-

цепцию антиконкурентного вреда, сосредоточенную на утрате конкуренции между небольшим числом мировых лидеров в области инноваций, и потребовала принятия структурных мер, направленных не только на дублирующие друг друга продукты, но и на исследовательские возможности и инновационные процессы.⁶²

Таким образом, решение по делу Illumina/Grail можно рассматривать как часть более широкой эволюции в сфере контроля слияний, направленной на признание того, что антимонопольное законодательство должно защищать не только существующую рыночную конкуренцию, но и конкурентные процессы, которые приводят к созданию будущих технологий. В этом отношении данное решение возрождает направление американской антимонопольной доктрины, восходящее к делам о слияниях 1960-х годов, в которых суды признавали, что слияния, устраняющие независимые научно-исследовательские центры или потенциальных будущих конкурентов, могут угрожать конкурентному процессу еще до того, как проявятся конкретные последствия для товарного рынка. Несмотря на то, что вопросы конкуренции в сфере инноваций и потенциальной конкуренции играли значительную роль в таких делах, как *United States v. El Paso Natural Gas* и *FTC v. Procter & Gamble*, в последующие десятилетия их значение в правоприменительной практике в сфере контроля слияний существенно снизилось.⁶³ Поэтому недавнее внимание к развивающимся инновационным рынкам следует рассматривать не столько как отступление от доктрины, сколько как возобновление акцента на принципах, давно заложенных в антимонопольном законодательстве США.

Таким образом, данное дело представляет собой важный прецедент для современной практики контроля слияний, придающий новый импульс теориям антиконкурентного вреда, связанным с конкуренцией в сфере инноваций, в правоприменительной практике США в области контроля слияний. Оно демонстрирует, что компетентные органы и суды готовы вмешиваться в тех случаях, когда сделка угрожает исказить сам инновационный процесс, особенно в таких отраслях, как биотехнологии, где на кону стоят технологии, способные повлиять на общественное здравоохранение.

В более широком смысле, история с Illumina и Grail иллюстрирует растущую важность контроля за слияни-

⁵⁹ BioSpace (2025), Анализ крови с помощью теста Galleri® Multi-Cancer Early Detection увеличивает количество выявленных случаев рака более чем в семь раз при его добавлении к рекомендованным USPSTF обследованиям категорий А и В, <https://www.biospace.com/press-releases/grail-pathfinder-2-results-show-galleri-multi-cancer-early-detection-blood-test-increased-cancer-detection-more-than-seven-fold-when-added-to-uspstf-a-and-b-recommended-screenings>.

⁶⁰ Министерство юстиции США и Федеральная торговая комиссия (2023), Руководство по слияниям, <https://www.justice.gov/atr/merger-guidelines>.

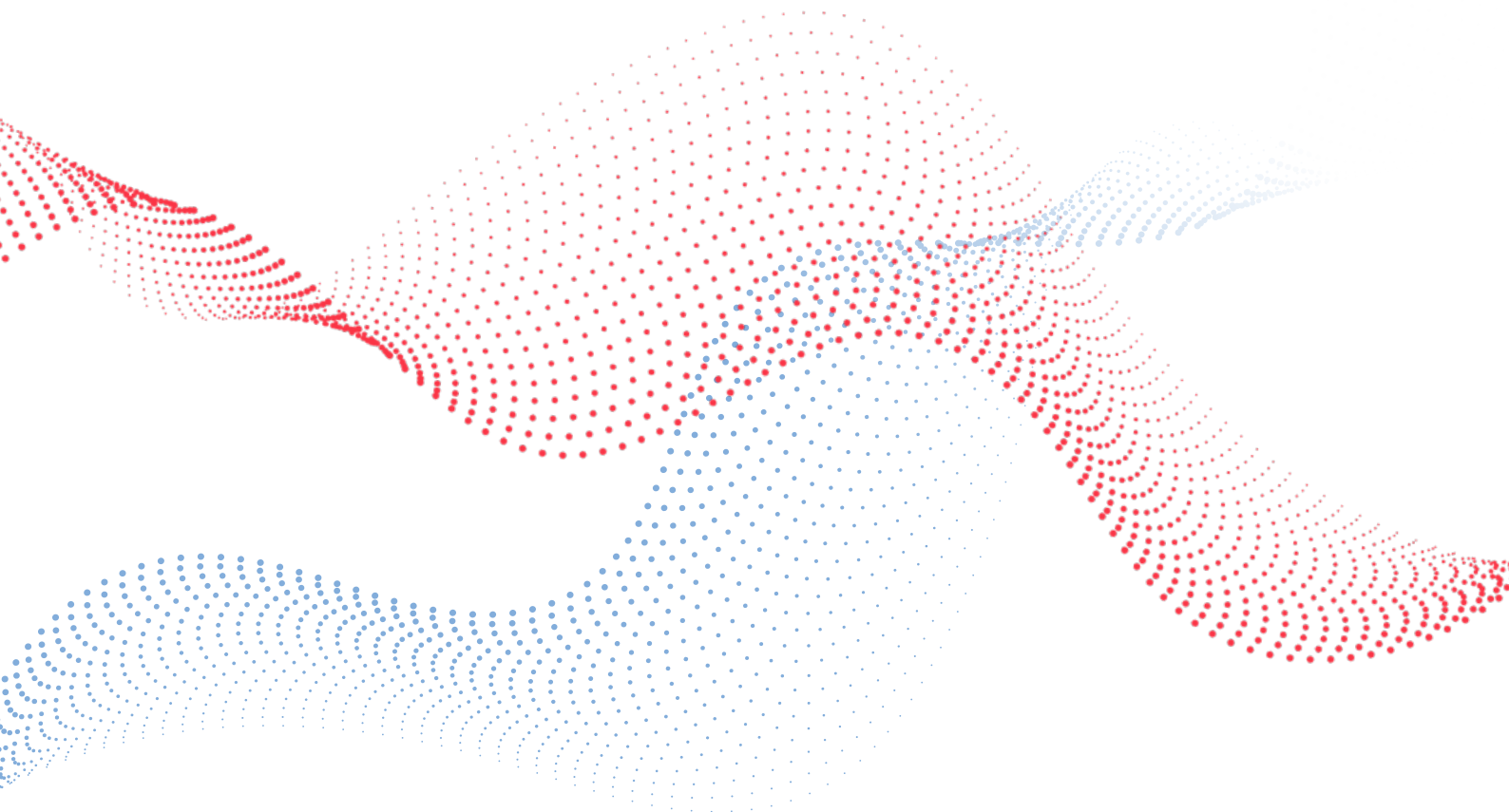
⁶¹ ОЭСР (2025), Совет ОЭСР пересмотрел свою рекомендацию по рассмотрению слияний.[OECD/LEGAL/0333].

⁶² Европейская комиссия, дело M.7932 – Dow/DuPont, решение Комиссии от 27 марта 2017 г.; Европейская комиссия, дело M.8084 – Bayer/Monsanto, решение Комиссии от 21 марта 2018 г.

⁶³ Соединенные Штаты против *El Paso Natural Gas Co.*, 376 U.S. 651 (1964); Федеральная торговая комиссия против *Procter & Gamble Co.*, 386 U.S. 568 (1967); см. также Соединенные Штаты против *General Dynamics Corp.*, 415 U.S. 486 (1974).

ями как инструмента защиты конкуренции в отраслях, ориентированных на инновации. Поскольку технологический прогресс все больше зависит от сложных экосистем исследовательских платформ, данных и специализированных возможностей, слияния могут изменить не только существующие товарные рынки, но и условия, в которых разрабатываются будущие технологии. Поэтому обеспечение того, чтобы эти инновационные процессы оставались открытыми для соперничества,

будет оставаться центральной задачей для ведомств по конкуренции. Таким образом, это дело сигнализирует о важном сдвиге в современном применении законодательства о контроле слияний: антимонопольное законодательство занимается не только ценами или объемом производства, но и сохранением конкурентного соперничества, которое определяет, какие технологии будут формировать рынки завтрашнего дня.



Решение о принятии обязательств по делу о злоупотреблении доминирующим положением на венгерском рынке безалкогольных напитков



Máté Stáber
(Máté Stáber)

руководитель группы
антимонопольного отдела
Венгерского конкурентного
ведомства

1. Введение

В данной статье рассматривается дело о злоупотреблении доминирующим положением на венгерском рынке безалкогольных напитков, которое в конечном счете было урегулировано путем принятия обязательств. Данный случай иллюстрирует роль решений о принятии обязательств как гибкого и эффективного инструмента правоприменения в конкурентном праве, особенно в сложных ситуациях, когда речь идет о нескольких продуктах.

В ходе разбирательства Венгерское конкурентное ведомство (GVH) расследовало, использовала ли венгерская дочерняя компания группы Coca-Cola свое доминирующее положение на рынке газированных безалкогольных напитков для влияния на смежные рынки, включая алкогольные напитки и другие категории безалкогольных напитков.

2. Фактическая предыстория, соответствующий товарный рынок

В мае 2019 года GVH начало процедуру антимонопольного расследования в отношении Coca-Cola HBC Magyarországi Kft. (Coca-Cola Hungary). Расследование было сосредоточено на сложной системе скидок и договорных условий, применяемых в соглашениях, заключенных с точками продаж HoReCa (отели, рестораны и кафе/кейтеринг).

Эти соглашения охватывали широкий спектр продуктов, входящих в портфель The Coca-Cola Company (TCCC), включая газированные безалкогольные напитки, минеральную воду, фруктовые соки, кофе и алкогольные напитки. В GVH выразили обеспокоенность тем, что структура этих соглашений, в частности, условные скидки, обязательства по хранению запасов и продажа товаров с нагрузкой, может привести к вытеснению конкурентов или затруднить выход на определенные рынки напитков.

Предполагаемый антиконкурентный эффект основывался на возможном переносе рыночной власти. GVH исходило из того, что Coca-Cola Hungary могла использовать своё положение на рынке газированных безалкогольных напитков посредством практик навязывания товаров и портфельных скидочных схем, тем самым вытесняя конкуренцию на смежных товарных рынках. По сути, дело касалось риска вытеснения конкурентов, возникающей в результате объединения коммерчески важных продуктов с менее популярными в различных категориях напитков.

Соответствующий товарный рынок оценивался как с точки зрения каналов сбыта, так и с точки зрения продуктов. С точки зрения сбыта было проведено различие между потреблением на месте (покупки для немедленного потребления, например, в точках продаж HoReCa) и потреблением вне места потребления (покупки для последующего потребления). С точки зрения продукции, в соответствии с практикой Европейской комиссии, газированные безалкогольные напитки рассматривались как отдельный товарный рынок в рамках канала продаж HoReCa из-за различий в моделях потребления, ценообразовании, целевых группах потребителей и потребительских предпочтениях по сравнению с негазированными напитками.

Точное определение рынка можно было оставить открытым в отношении дифференциации отдельных вкусов (особенно газированных безалкогольных напитков со вкусом колы).

В качестве соответствующего географического рынка был выбран национальный рынок, поскольку компания Coca-Cola Hungary использует общенациональную систему ценообразования и дистрибуции, а также маркетинговая и брендинговая деятельность организуется на национальном уровне. Операторы HoReCa также в основном снабжаются продукцией внутренних дистрибьюторов.

3. Правовая оценка

Что касается доминирующего положения, анализ GVH показал, что в период с 2011 по 2022 год доля Coca-Cola Hungary на соответствующем товарном рынке по объему составляла около 80–90%, а доля по обороту — около 70–80%. Внешние рыночные данные указывали на несколько более низкие, но все же существенные доли (доля рынка по объему — 60–80%, доля по обороту —

60–80%) в период с 2014 по 2022 год. Начиная с 2020 года, рыночная доля Coca-Cola Hungary незначительно увеличилась по обоим показателям.

Согласно ответам конкурентов, барьеры входа на рынок были высокими, при этом рыночная власть покупателей в сегменте HoReCa не рассматривалась как существенный фактор, способный компенсировать высокую долю рынка и значительные барьеры входа. Последнее, в частности, может объясняться высоким престижем бренда Coca-Cola, нивелирующим рыночную власть покупателей.

Что касается действий компании Coca-Cola Hungary, то, основываясь на внутренних документах и электронной переписке, изъятых во время внезапной проверки, GVH не может исключить, что расследуемые действия могут представлять собой нарушение законодательства. В связи со скидками, применяемыми компанией Coca-Cola Hungary в соглашениях о продаже безалкогольных напитков, возникли опасения по поводу конкуренции в отношении перечня и представления различных напитков в разделах договоров, а также их интерпретации партнерами HoReCa. GVH обнаружило, что содержание этих разделов потенциально может стимулировать партнеров HoReCa покупать и хранить полный ассортимент продуктов, перечисленных в данной категории, чтобы претендовать на скидки. Это создавало риск возникновения эффектов навязывания или связывания товаров. Операторы HoReCa, закупающие газированные безалкогольные напитки, потенциально могли получить коммерческий стимул закупать дополнительные, менее популярные продукты у Coca-Cola Hungary, а не у конкурирующих поставщиков. В результате продукты, конкурирующие на отдельных рынках, могли быть косвенно вытеснены.

Применяемые Coca-Cola Hungary скидки, таким образом, могли потенциально оказывать вытесняющее воздействие на конкурентов, присутствующих на рынках взаимосвязанных товаров. Учитывая, что доминирующее положение Coca-Cola Hungary на рынке сопутствующих товаров (то есть на рынке газированных безалкогольных напитков) нельзя было исключить, такое навязывание принудительного ассортимента товаров повышало риск вытеснения с рынка других товаров, входящих в состав сопутствующих или связанных продуктов, и, косвенно, с рынка самого сопутствующего товара.

Опасения по поводу конкуренции также возникли в отношении периодических рекламных акций компании, особенно в случае скидок на смешанные напитки (алкогольные коктейли). GVH пришло к выводу, что условия этих скидок могли создать у партнеров впечатление, что они должны закупать как алкогольные, так и без-

алкогольные напитки, используемые для смешивания, у Coca-Cola Hungary.

В свою защиту Coca-Cola Hungary оспорила как определение рынка, так и оценку своего поведения. Во-первых, компания настаивала на значительно более широком определении товарного рынка, охватывающем, по сути, все безалкогольные напитки. По мнению компании, выбор потребителя в сегменте HoReCa обусловлен факторами, нетипичными по сравнению с розничной торговлей, поскольку потребители не выбирают заведения исходя из наличия конкретных безалкогольных напитков. Напротив, безалкогольные напитки играют вспомогательную роль, и их отсутствие вряд ли повлияет на поведение потребителей. В результате, различные безалкогольные напитки, включая газированные напитки, соки, холодный чай и минеральную воду, а также даже домашние напитки (например, лимонады), следует в значительной степени рассматривать как взаимозаменяемые. Компания также утверждала, что спрос в сегменте HoReCa относительно нечувствителен к изменениям цен, учитывая, что безалкогольные напитки обычно составляют лишь небольшую долю от общего счета, а их ценообразование соответствует общему позиционированию заведения. Исходя из этого, компания заявила, что более широкое определение рынка подразумевало бы меньшие доли рынка и, следовательно, ослабило бы любые выводы о доминирующем положении. Она также поставила под сомнение достоверность расчетов доли рынка, утверждая, что имеющиеся данные не позволяют четко разграничить HoReCa и другие каналы потребления (например, потребление «на ходу»), что ограничивает их доказательную ценность. Что касается доминирующего положения, Coca-Cola Hungary подчеркнула, что высокая доля рынка сама по себе не является определяющей, и заявила, что ее действия учитывают конкурентные ограничения. В частности, она отвергла характеристику своей продукции как товаров «обязательного ассортимента», отметив, что потребители, как правило, готовы переключиться на альтернативные напитки, если предпочитаемый ими продукт отсутствует. Компания также утверждала, что её рыночное положение в основном обусловлено преимуществами по эффективности, включая широкий ассортимент продукции и способность предлагать решения по принципу «единого поставщика» (one-stop-shop). Что касается предполагаемого поведения, компания настаивала на том, что ее стандартные коммерческие соглашения не содержат положений о навязывании принудительного ассортимента товаров. По словам Coca-Cola Hungary, партнеры в сегменте HoReCa часто предпочитают закупать несколько продуктов у одного поставщика, чтобы сократить транзакционные и адми-

нистративные издержки, независимо от каких-либо ограничительных действий.

Поскольку дело было урегулировано посредством принятия обязательств, GVH не проводило полного юридического разбирательства по факту противоправных действий и не установило факт нарушения.

4. Обязательства

Переговоры между Coca-Cola Hungary и GVH относительно принятия обязательств начались в 2022 году. Компания несколько раз пересматривала и дополняла свои предложения в ответ на замечания GVH.

Центральным элементом обязательств было уточнение формулировок коммерческих соглашений. Компания обязалась четко разграничивать газированные безалкогольные напитки и другие категории продуктов, гарантируя, что применимые коммерческие условия не зависят друг от друга. Для привлечения внимания соответствующих торговых партнеров к изменениям в договорах, заключенных до периода действия обязательств, компания обязалась выделять эти изменения на первой странице новых соглашений и указывать их жирным шрифтом в тексте договора.

Coca-Cola Hungary обязалась внести поправки в свои коммерческие соглашения, касающиеся безалкогольной продукции, добавив дополнительные пояснительные и уточняющие положения о том, что коммерческие условия в отношении газированных безалкогольных напитков и других продуктов, распространяемых Coca-Cola Hungary (включая негазированные безалкогольные напитки и алкогольную продукцию), не зависят друг от друга. Чтобы визуально разделить условия, компания обязалась разместить уточняющие положения в отдельных абзацах (разделах).

Кроме того, Coca-Cola Hungary также изменила свои соглашения, касающиеся алкогольных напитков, включив в них уточняющие положения, в том числе положе-

ния об акциях на смешанные напитки. Пересмотренные условия уточняют, что скидки, связанные со смешанными напитками, не зависят от закупки газированных безалкогольных напитков у Coca-Cola Hungary, тем самым сохраняя свободу операторов HoReCa выбирать альтернативных поставщиков.

Наконец, Coca-Cola Hungary обязалась внедрить программу обеспечения соответствия антимонопольному комплаенсу и соблюдать обязательства в течение трех лет.

Заключение

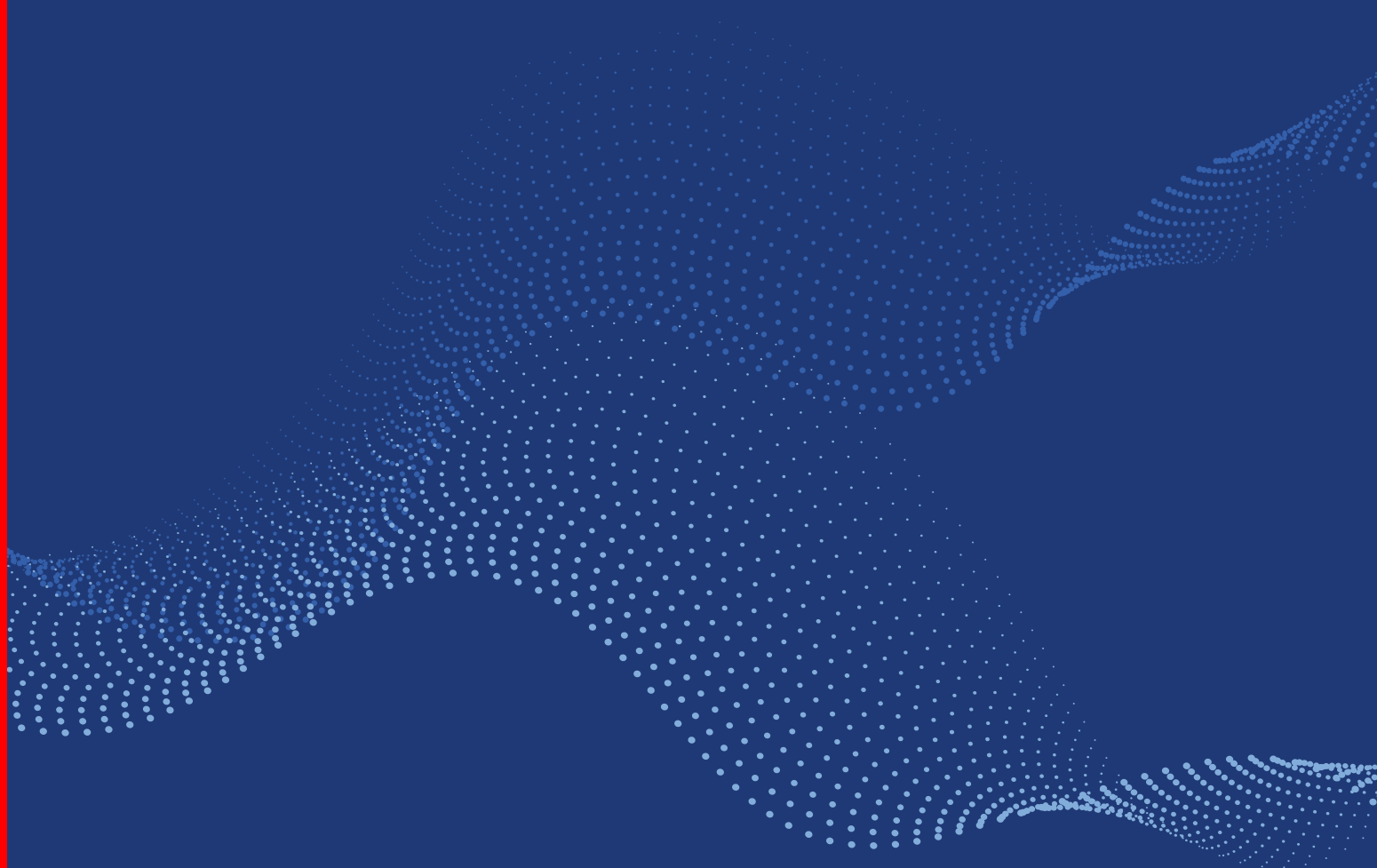
В свете предложенных обязательств GVH посчитало, что нет необходимости приходить к окончательному выводу о том, является ли данное поведение нарушением. Вместо этого орган принял обязательства в качестве надлежащего и соразмерного средства решения выявленных проблем, связанных с конкуренцией.

Принятые обязательства эффективно устраняют риск того, что договорные условия и системы скидок могут приводить к навязыванию совместной закупки товаров различных категорий. Они обеспечивают независимость коммерческих условий по группам товаров и устраняют стимулы, которые могли бы привести к вытеснению конкурентов на смежных рынках.

Внедрение программы обеспечения соответствия антимонопольному комплаенсу дополнительно способствует эффективной реализации этих изменений в коммерческой практике компании.

Этот случай иллюстрирует, что правоприменительная практика в области конкуренции не ограничивается карательными мерами. Решения о принятии обязательств могут обеспечить прагматичное и эффективное решение сложных проблем конкуренции, особенно на рынках, характеризующихся сильными брендами, широким ассортиментом продукции и сложными коммерческими соглашениями.

IV. КОНФЕРЕНЦИИ ЗА ПРОШЕДШИЙ СЕМЕСТР



1. Семинары РЦК

Исследование вертикальных соглашений и современных вызовов дистрибуции в праве конкуренции: взгляд судей

В январе 2026 года судьи из разных стран Европы собрались в Будапеште на семинар Лаборатория конкуренции для судей, посвящённый одной из наиболее важных и технически сложных областей права конкуренции: вертикальным соглашениям и вертикальным ограничениям. Финансируемый в рамках Программы Единого рынка Европейской комиссии, семинар сочетал юридический анализ, экономическое обоснование и практические занятия на основе кейсов, направленные на укрепление понимания судьями того, как правила конкуренции применяются к отношениям в сфере дистрибуции на современных рынках.

Программа была сосредоточена на подходе, используемом в европейском праве конкуренции для оценки соглашений, заключённых между компаниями, действующими на разных уровнях цепочки поставок - такими как производители, оптовые поставщики и розничные продавцы. Участники изучили юридические концепции, лежащие в основе анализа вертикальных соглашений, включая понятия «соглашение», «ограничение по цели» и «ограничение по последствиям», а также роль Регламента ЕС о групповом исключении для вертикальных соглашений (VBER) в определении случаев, когда такие договорённости могут пользоваться преимуществами режима «безопасной гавани».

Ключевым посланием семинара стало то, что вертикальные соглашения зачастую принципиально отличаются от горизонтальных договорённостей между конкурентами. Хотя некоторые вертикальные ограничения могут ограничивать конкуренцию, многие из них способны создавать значительные выгоды, связанные с повышением эффективности - улучшая систему дистрибуции, предотвращая «безбилетничество», стимулируя инвестиции и повышая благосостояние потребителей. Поэтому участники изучили аналитические подходы, позволяющие отличать проконкурентные договорённости от ограничений, которые могут нанести ущерб рынкам и потребителям.

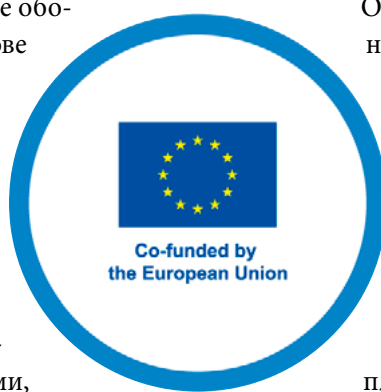
Экономическая логика вертикальных соглашений получила особое внимание. В ходе обсуждений было подчеркнуто, что производители и дистрибьюторы часто используют договорные ограничения для организации

систем дистрибуции, защиты ценности бренда и обеспечения качества услуг. В то же время участники рассмотрели ситуации, в которых такие ограничения могут снижать уровень конкуренции, вытеснять конкурентов или сегментировать рынки, что требует более тщательного анализа со стороны антимонопольных органов и судов.

Отражая растущую значимость электронной коммерции и цифровых платформ, семинар также рассмотрел применение права конкуренции к вертикальным ограничениям в цифровой среде. С помощью аналитических подходов и практических кейсов участники обсудили, как традиционные принципы конкуренции применяются к онлайн-системам дистрибуции, продажам через платформы, цифровым маркетплейсам и всё более широкому использованию селективных и эксклюзивных систем дистрибуции в цифровой экономике.

Несколько сессий были посвящены конкретным категориям вертикальных ограничений, которые часто встречаются в делах о нарушении конкуренции. Обсуждения ценовых ограничений в дистрибьюторских сетях, включая поддержание минимальных цен перепродажи (RPM), были направлены на понимание того, почему ограничения свободы ценообразования дистрибьюторов обычно рассматриваются как серьёзная проблема для конкуренции, а также на изучение экономических и юридических аргументов, которые могут возникать в отдельных случаях. Практические кейсы позволили участникам оценить, как суды и антимонопольные органы подходят к этим вопросам на практике.

Во второй день внимание было уделено территориальным и товарным ограничениям - двум областям, которые продолжают порождать значительное количество судебных разбирательств и правоприменительных действий в Европейском союзе. Участники изучили правовой подход к ограничениям трансграничных продаж, механизмам распределения клиентов и ограничениям на ассортимент товаров, которые дистрибьюторы могут продавать. Эти обсуждения подчеркнули важность сохранения целостности внутреннего рынка при одновременном учёте законных коммерческих целей.





Семинар также затронул всё более актуальную тему антиконкурентной координации в дистрибьюторских сетях. Участники рассмотрели ситуации, в которых вертикальные отношения могут способствовать согласованным действиям участников рынка или поддерживать более широкие антиконкурентные стратегии. Обсуждения подчеркнули необходимость для судов тщательно оценивать доказательства и экономический контекст при определении того, служат ли договорённости в сфере дистрибуции законным коммерческим целям или же способствуют ограничению конкуренции.

Отличительной особенностью программы стала её ярко выраженная практическая направленность. В течение двух дней семинара участники работали над сериями гипотетических кейсов, которые позволили им применить аналитические рамки, обсуждаемые в презентациях. Эти упражнения стимулировали активные дискуссии и предоставили возможность проверить юридическую аргументацию на реалистичных сценариях,

связанных с соглашениями о дистрибуции и вертикальными ограничениями.

Объединив судей, практикующих юристов, экономистов и специалистов по правоприменению, Лаборатория конкуренции стала площадкой для обсуждения того, как право конкуренции продолжает развиваться в ответ на изменения бизнес-моделей и систем распределения. Семинар подчеркнул важность сочетания юридического анализа с экономическим пониманием при оценке вертикальных соглашений и выделил ключевую роль судей в обеспечении последовательного и эффективного применения правил конкуренции по всей Европе.

В целом семинар подтвердил, что вертикальные соглашения остаются одной из наиболее тонких и сложных областей права конкуренции, требующей тщательного баланса между ограничениями, способными нанести вред конкуренции, и договорённостями, которые могут создавать экономическую эффективность, стимулировать инновации и приносить выгоды потребителям.

Конкуренция и фармацевтические рынки: Правоприменение, регулирование и конкурентная адвокация

В феврале 2026 года Региональный центр по конкуренции ОЭСР–ГВХ провёл в Будапеште семинар, посвящённый одному из самых сложных и социально значимых секторов для антимонопольных ведомств – фармацевтическим рынкам. Собрав экспертов из конкурентных ведомств, Европейской комиссии и ведомств стран-партнёров РЦК, семинар рассмотрел, как политика и право конкуренции могут способствовать доступности лекарственных средств, устойчивым инновациям и улучшению результатов для пациентов.

Программа подчеркнула уникальные особенности фармацевтических рынков, где антимонопольные органы работают в среде, формируемой патентами, правами интеллектуальной собственности, строгим регулированием, системами государственных закупок и значительными информационными асимметриями. Участники обсудили, как эти факторы могут одновременно стимулировать инновации и создавать риски искажения конкуренции, что требует от антимонопольных ведомств развития специализированной экспертизы и правоприменительных стратегий.

Семинар открылся обзором сектора и инструментов, доступных антимонопольным органам. Обсуждения были сосредоточены на взаимодействии регулирования и конкуренции, структуре цепочек дистрибуции лекарственных средств и различных подходах, которые ведомства могут использовать для выявления и устранения проблем конкуренции на рынках производства, распределения и розничной продажи лекарств.

Одной из отличительных тем мероприятия стало взаимодействие регулирования и антиконкурентного поведения. Участники обсудили, как регуляторные рамки могут иногда непреднамеренно способствовать антиконкурентной координации действий, создавать барьеры для входа или защищать участников рынка от конкурентного давления. Литовский опыт предоставил ценные наблюдения относительно выявления и оценки антиконкурентных согласованных действий в условиях жёсткого регулирования и подчеркнул важность понимания отраслевых стимулов и структуры рынка.

Сессии, посвящённые правоприменению, рассмотрели наиболее значимые дела в фармацевтическом секторе. Эксперты проанализировали расследования Европейской комиссии и ключевые дела, связанные со

стратегиями, направленными на задержку выхода генерических лекарственных средств на рынок, включая так называемые соглашения *pay-for-delay* («плата за отсрочку выхода на рынок»), в рамках которых оригинаторы предоставляют генерическим производителям стимулы для отсрочки выхода на рынок. Участники также обсудили конкурентные последствия практик, связанных с патентами, стратегий судебных разбирательств и поведения, которое может ограничивать инновации или сокращать выбор для пациентов.

Особое внимание было уделено исключаящим злоупотреблениям и ценовым практикам. На семинаре были рассмотрены важные европейские прецеденты, включая дела *Aspen*, *Leadiant* и *CD Pharma*, которые касались вопросов чрезмерного ценообразования на фармацевтические продукты. Эти обсуждения подчеркнули тонкий баланс, который антимонопольные органы должны соблюдать между сохранением стимулов к инновациям и предотвращением эксплуататорского поведения, способного нанести ущерб системам здравоохранения и пациентам.

Помимо вопросов ценообразования участники рассмотрели более широкий спектр потенциально антиконкурентного поведения на фармацевтических рынках, включая злоупотребительные скидки, хищническое ценообразование, сговор при государственных закупках, поддержание минимальных цен перепродажи, обмен коммерчески чувствительной информацией, антиконкурентную координацию между аптеками и производителями, а также практики, которые могут ограничивать производство или снижать доступ к альтернативным вариантам лечения. Семинар подчеркнул, что антимонопольным органам всё чаще требуются сложные экономические и юридические инструменты для анализа таких комплексных форм поведения.

Ещё одной важной темой стала конкурентная адвокация. Опираясь на опыт Совета по конкуренции Литвы и ряда ведомств стран-бенефициаров, участники обсудили, как инициативы в сфере адвокации, рыночные исследования и взаимодействие с регуляторами могут устранять структурные барьеры для конкуренции, которые невозможно решить исключительно правоприменением. Докладчики подчеркнули ценность предоставления правительством, регуляторам здравоохранения и государ-

ственным закупщикам рекомендаций, основанных на фактических данных, с целью улучшения функционирования рынков и расширения доступа к лекарственным средствам.

Программа также рассмотрела контроль экономической концентрации на фармацевтических рынках через призму широко обсуждаемого дела Illumina/Grail. Обсуждения были сосредоточены на вызовах оценки слияний, ориентированных на инновации, роли потенциальной конкуренции и необходимости для ведомств анализировать не только текущие рыночные эффекты, но и влияние сделок на будущие инновационные траектории и благосостояние пациентов.

На протяжении семинара участники работали над гипотетическими кейсами, разработанными для применения концепций, обсуждавшихся в ходе презентаций. Эти практические упражнения способствовали обмену опытом между ведомствами и предоставили возможность изучить правоприменительные и адвокационные подходы к реалистичным проблемам конкуренции, возникающим на фармацевтических рынках.

Семинар завершился региональной дискуссией о будущем конкуренционной адвокации в сфере здравоохранения и фармацевтических рынков. Представители Боснии и Герцеговины, Болгарии и Грузии поделились взглядами на вызовы, с которыми сталкиваются антимонопольные органы региона, и подчеркнули важность рыночных исследований, регуляторного сотрудничества и институционального диалога для продвижения конкурентных и ориентированных на пациента систем здравоохранения.

В целом семинар продемонстрировал, что фармацевтические рынки требуют от антимонопольных органов сочетания сильного правоприменения, эффективной адвокации и глубоких отраслевых знаний. Борясь с исключаящими практиками, анализируя слияния, рассматривая вопросы чрезмерного ценообразования и продвигая про-конкурентные реформы, антимонопольные ведомства могут играть ключевую роль в обеспечении того, чтобы фармацевтические рынки обеспечивали как инновации, так и доступное здравоохранение для потребителей.



Органы по защите конкуренции как фактор экономического роста и общественного благосостояния: основные выводы семинара сети региональных центров по конкуренции (РЦК) в Ереване



С 18 по 20 марта 2026 года представители антимонопольных ведомств и эксперты из стран сети РЦК собрались в Ереване (Армения) на семинар, посвящённый теме «Инструменты антимонопольных ведомств для содействия росту и благосостоянию». Мероприятие было посвящено тому, как органы по конкуренции могут поддерживать экономическое развитие, используя широкий набор инструментов — правоприменение, конкурционную адвокатию, исследования рынков, контроль слияний, инициативы по соблюдению требований и реформу регулирования.

Ключевой темой обсуждений стало то, что антимонопольные ведомства больше не рассматриваются исключительно как органы правоприменения. Хотя жёсткая борьба с картелями, злоупотреблениями доминирующим положением и другими антиконкурентными практиками остаётся необходимой, ведомства всё активнее способствуют экономическому росту, выявляя барьеры на рынках, продвигая качественное регулирование и формируя культуру конкуренции в органах власти и обществе.

Участники рассмотрели практический опыт Армении, Румынии, Италии, Португалии, Албании и Парагвая, демонстрируя, как инструменты антимонопольного регулирования могут адаптироваться к различным институциональным и экономическим условиям. Кейсы показали, что правоприменительные меры способны

открывать рынки для новых участников, укреплять конкурентоспособность и приносить ощутимые выгоды потребителям.

Несколько сессий подчеркнули растущее значение продвижения принципов конкуренции.

Докладчики представили примеры успешных вмешательств, направленных на устранение избыточных регуляторных ограничений, реформирование саморегулируемых профессий и стимулирование государственных органов к принятию проконкурентных подходов. Обсуждения подтвердили, что значительная часть выгод для потребителей и бизнеса может возникать благодаря улучшению регуляторной среды, а не только в результате правоприменения.

Семинар также затронул новые направления интереса для антимонопольных ведомств. Сессии, посвящённые конкуренции на рынке труда, исследовали, как политика конкуренции может защищать мобильность работников и улучшать результаты на рынке труда. Обсуждения инновационных рынков были посвящены тому, как обеспечить эффективность системы регулирования конкуренции в быстро меняющихся секторах и цифровой среде.

Исследования рынков заняли важное место в программе семинара: были представлены доклады о методологии и практическом опыте в таких секторах, как финансовые услуги и портовая инфраструктура. Участ-

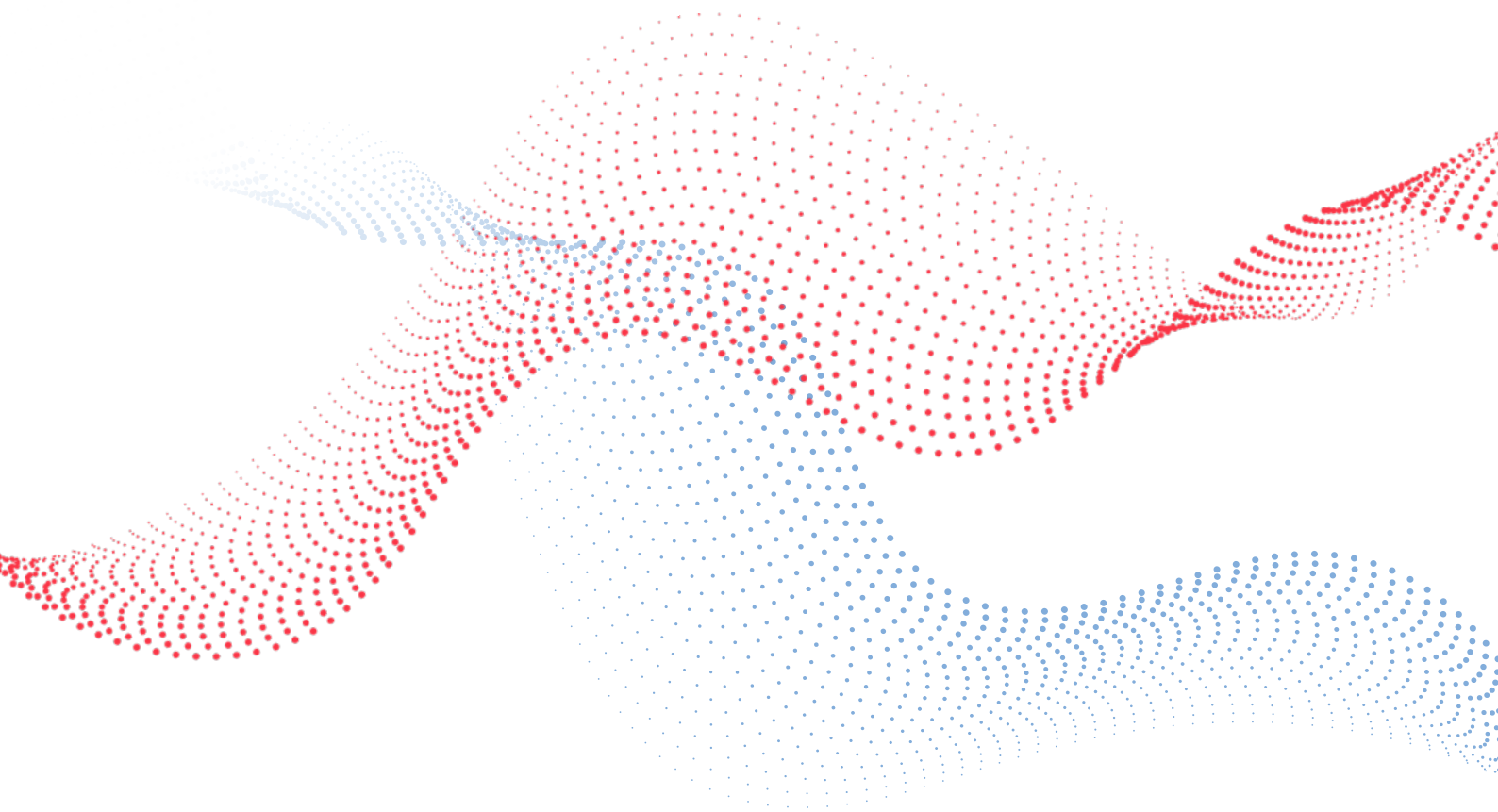
ники обсуждали, как исследования рынков позволяют антимонопольным ведомствам выявлять структурные проблемы, понимать рыночную динамику и разрабатывать рекомендации, которые улучшают функционирование рынков даже в тех случаях, когда нарушения не обнаружены.

Другие темы включали конкурентную нейтральность, контроль экономической концентрации, программы соблюдения требований и роль доказательств в демонстрации преимуществ политики конкуренции. В совокупности эти сессии подчеркнули широту инструментов, доступных антимонопольным ведомствам, и важность выбора наиболее подходящего инструмента для решения конкретной рыночной проблемы.

Семинар завершился более широким обсуждением взаимосвязи между политикой конкуренции и другими

направлениями государственной политики. Докладчики подчеркнули, что достижение устойчивого роста и повышения благосостояния требует тесного сотрудничества между антимонопольными ведомствами, регуляторами и органами государственной власти, чтобы принципы конкуренции были встроены в общую архитектуру государственной политики.

В целом семинар подтвердил ясный вывод: современные антимонопольные ведомства играют ключевую роль в обеспечении экономического роста, инноваций и благосостояния потребителей, используя разнообразный набор инструментов, который значительно выходит за рамки традиционного правоприменения.



Лаборатория конкуренции для судей: современные вызовы в правоприменении по делам о злоупотреблении доминирующим положением в соответствии с правом ЕС о конкуренции



14–15 мая 2026 года в Будапеште в рамках инициативы Лаборатория конкуренции для судей (Competition Lab for Judges) состоялся высокоуровневый семинар, посвящённый вопросам злоупотребления доминирующим

положением по статье 102 ДФЕС. Мероприятие, финансируемое Программой «Единый рынок» Европейской комиссии и организованное Региональным центром по вопросам конкуренции ОЭСР–ГВХ в Будапеште (совместной инициативой Организации экономического сотрудничества и развития и Венгерского управления по конкуренции – ГВХ), объединило судей, практикующих юристов, учёных, экономистов и специалистов в области конкурентного права. Участники получили возможность обсудить вопросы исключаяющих и эксплуататорских злоупотреблений, современные экономические теории вреда и последние тенденции в судебной практике ЕС по применению норм конкурентного права.

Программа была сосредоточена на ключевых материальных и процессуальных аспектах дел о злоупотреблении доминирующим положением в соответствии с правом ЕС о конкуренции и была направлена на формирование у участников целостного аналитического подхода к оценке антиконкурентных практик. Особое внимание было уделено понятиям доминирования и злоупотребления, соглашениям об эксклюзивности и эксклюзивным платежам, установлению монопольно высоких цен, бандлингу и навязыванию (тайинг), а также стандартам доказывания в судебных процедурах. Обсуждения опирались на обширную практику Судов ЕС и практические примеры, иллюстрирующие развитие и применение статьи 102 ДФЕС.

Семинар открылся приветственными словами Аттилы Шипоша (Attila Sipos), генерального секретаря Венгерского управления по конкуренции, после чего участники прошли вводное анкетирование, направленное на оценку их предварительной осведомлённости о концепциях злоупотребления доминирующим положением и правоприменении в ЕС.

Первая содержательная сессия – «Доминирование: аналитическая рамка и примеры дел — взгляд судьи» –

была представлена Мерседес Педрас (Mercedes Pedraz), судьёй Национального высшего суда Испании. В ходе выступления были рассмотрены понятие доминирующего положения, роль определения рынка и характеристика экономической силы в праве ЕС о конкуренции. Сессия также охватила вопросы коллективного доминирования и проанализировала ключевые дела, касающиеся хищнического ценообразования, ценовой дискриминации, скидок, отказа в поставке, маржинального сжатия и практик навязывания. Особое внимание было уделено судебному подходу к оценке доминирования и исключяющего поведения в рамках статьи 102 ДФЕС.

Следующая сессия – «Злоупотребление: аналитическая рамка и примеры дел» – была представлена Марией Пилар Канедо (Maria Pilar Canedo), старшим экспертом по вопросам конкуренции в ОЭСР. В ходе презентации был рассмотрен аналитический подход к оценке злоупотребления доминирующим положением в соответствии со статьёй 102 ДФЕС, а также взаимодействие правовой доктрины, экономического анализа и судебного толкования. Обсуждения были посвящены тому, как понятие злоупотребления эволюционировало в практике Судов ЕС и всё чаще требует от органов по конкуренции и судов оценки фактических рыночных условий, конкурентных последствий и более широких политико-правовых соображений. Практические примеры из регулируемых отраслей дополнительно продемонстрировали взаимосвязь между регулированием и правоприменением в сфере конкуренции.

Дневная сессия – «Отказ в сделке: аналитическая рамка и примеры дел» – была проведена Джорджо Монти (Giorgio Monti), профессором юридического факультета Тилбургского университета. Презентация была посвящена отказам в поставке и отказам в предоставлении доступа к существенным (незаменимым) инфраструктурам в контексте статьи 102 ДФЕС, с особым акцентом на критериях, сформулированных в деле Bronner, и их интерпретации в праве ЕС о конкуренции. В ходе обсуждений рассматривались критерии незаменимости, устранения эффективной конкуренции и объективного оправдания, а также баланс между сохранением стимулов к инвестициям и инновациям и обеспечением доступа конкурентов к рынку. На примерах, связанных с транспортной инфраструктурой и смежными (downstream)

рынками, было показано, что дела об отказе в сделке всё чаще требуют детальной оценки структуры рынка, благосостояния потребителей и конкурентных последствий на последующих уровнях цепочки поставок.

Ещё одна ключевая сессия была посвящена теме «Соглашения об эксклюзивности, эксклюзивные платежи и системы скидок» и была представлена Афанасией Гавала (Athanasia Gavala), генеральным директором Комиссии по защите конкуренции Греции. В презентации анализировались соглашения об эксклюзивных поставках, скидки за лояльность и условные системы скидок как с правовой, так и с экономической точек зрения. Обсуждения охватывали явную и скрытую эксклюзивность, ретроактивные и инкрементальные скидки, а также различные типы порогов и стимулов, характерных для систем скидок, рассматриваемых в делах о злоупотреблении доминирующим положением.

Особое внимание в ходе сессии было уделено эволюции права ЕС о конкуренции – от ранних формалистских подходов, в частности, дела Hoffmann-La Roche, к всё более эффект-основанной методологии, отражённой в деле Intel и последующей судебной практике. В рамках сессии также рассматривался тест «настолько же эффективного конкурента» (As-Efficient Competitor, АЕС) и его роль в оценке вытесняющего эффекта, возникающего в результате применения систем скидок. Участники обсудили взаимосвязь между объёмом оспариваемого спроса, эффективным уровнем цен и средними избегаемыми издержками, а также ограничения чисто количественного анализа и важность учёта реальных рыночных условий и структуры конкуренции при оценке скидочных схем.

Первый день завершился разбором гипотетического дела, позволившем участникам применить обсуждавшиеся аналитические подходы к реалистичным ситуациям злоупотребления доминирующим положением, включающим сложные рыночные структуры и исключаяющие практики.

Второй день семинара открылся сессией «Бандлинг и навязывание (тайинг): аналитическая рамка и примеры дел», которую провёл Свен Фриш (Sven Frisch), атташе юстиции Административного трибунала Люксембурга. В презентации были рассмотрены различия между договорным навязыванием (contractual tying), техническим навязыванием (technical tying), чистым бандлингом (pure bundling) и смешанным бандлингом (mixed bundling), а также проанализированы экономические теории, лежащие в основе стратегий «переноса рыночной власти»

(leveraging) доминирующих хозяйствующих субъектов. Обсуждения охватывали как наступательные, так и оборонительные теории leveraging и исследовали, каким образом практики навязывания могут расширять рыночную власть на смежные рынки или защищать существующее доминирование от возникающих конкурентных угроз.

В рамках сессии также были рассмотрены ключевые дела цифровых рынков, включая Microsoft и Google Android, и обсуждалось, каким образом технологическая интеграция, вопросы совместимости и платформенные экосистемы всё чаще ставят под сомнение традиционные подходы конкурентного анализа. Участники изучили потенциальные эффективностные эффекты, которые могут возникать в результате практик бандлинга и навязывания, одновременно оценивая риски вытеснения конкурентов, связанные с такими практиками на цифровых и технологических рынках.

Сессия «Монопольно высокие цены: аналитическая рамка и примеры дел» была проведена Лефкотей Нтека (Lefkothea Nteka), партнёром юридической фирмы Lambadarios и бывшим членом Комиссии по защите конкуренции Греции. В презентации рассматривались вопросы установления монопольно высоких цен в контексте статьи 102 ДФЕС и анализировался тест, сформулированный в деле United Brands, включая две составляющие проверки – «чрезмерность» и «несправедливость» цены. В ходе обсуждений были затронуты методологические сложности, связанные с сопоставлением цены и издержек, бенчмаркингом и определением экономической ценности товара.

Участники также обсудили более широкие вопросы политики конкуренции, возникающие при правоприменении в сфере монопольно высоких цен, включая риск превращения органов по конкуренции в фактических ценовых регуляторов, а также возможное влияние вмешательства на стимулы к инвестициям, инновациям и динамику рынка. В дискуссии подчёркивались практические трудности в разграничении действительно эксплуататорских цен и временно высоких цен, обусловленных конкурентной конъюнктурой или инновационными преимуществами.

После дополнительного упражнения на основе гипотетического дела дневная сессия была посвящена теме «Доказательства в делах о злоупотреблении доминирующим положением» и была представлена Йоландой де Мюнк, референтом (référéndaire) Суда Европейского союза. В презентации рассматривались полномочия

Европейской комиссии по расследованию нарушений в соответствии с Регламентом 1/2003, включая запросы информации, инспекции и процессуальные гарантии, предоставляемые хозяйствующим субъектам в ходе конкурентных расследований.

Сессия также была посвящена стандартам доказывания в судах ЕС и роли прямых, косвенных и экономических доказательств при установлении нарушений статей 101 и 102 ДФЕС. Особое внимание уделялось цифровым расследованиям, электронным коммуникациям, поисковым запросам и сбору больших массивов данных, а также балансу между эффективностью правоприменения и защитой процессуальных прав и фундаментальных гарантий в рамках судебного контроля.

На протяжении всей программы докладчики неоднократно подчёркивали растущую сложность анализа в сфере конкурентного права и возрастающее значение междисциплинарных подходов, сочетающих правовую доктрину и экономический анализ. В дискуссиях отме-

чалось, что современные дела о злоупотреблении доминирующим положением часто требуют комплексной оценки рыночной власти, эффекта вытеснения, эффективностных эффектов и долгосрочных последствий для благосостояния потребителей, особенно в быстро развивающихся цифровых и инновационно-ориентированных секторах.

Семинар завершился интерактивным упражнением в формате Kahoot и итоговой сессией анкетирования, направленной на оценку понимания участниками ключевых концепций и аналитических подходов, обсуждавшихся в ходе программы.

Таким образом, Лаборатория конкуренции для судей стала важной платформой для профессионального обмена, сравнительного анализа и углублённого обсуждения современных вызовов правоприменения по делам о злоупотреблении доминирующим положением в соответствии с правом ЕС о конкуренции.



2. Конференции ОЭСР

Неделя конкуренции ОЭСР (июнь 2026 г.) Обзор

Неделя конкуренции ОЭСР (июнь 2026 года), проходившая с 22 по 26 июня 2026 года, объединила представителей антимонопольных ведомств, государственных органов, исследовательского сообщества и практиков для обсуждения широкого круга актуальных вопросов в области конкурентного права и политики конкуренции. В ходе заседаний рабочих групп, тематических круглых столов и экспертных докладов участники обменивались опытом и анализировали последние тенденции, возникающие вызовы и эволюцию подходов к правоприменению в сфере конкуренции.

Представленные ниже краткие обзоры отражают основные направления обсуждений и ключевые выводы каждой сессии.

Институциональные механизмы, адвокати́рование конкуренции и рыночная динамика

На заседании РГ2 по вопросам конкуренции обсуждалось, каким образом различные институциональные модели влияют на деятельность и эффективность антимонопольных ведомств в разных юрисдикциях. На примере Бюро по конкуренции Канады и Управления промышленности и торговли Колумбии (SIC) участники рассмотрели взаимосвязь между институциональным устройством, приоритетами правоприменения и адвокати́рование конкуренции. Особое внимание было уделено роли антимонопольных ведомств в выявлении и предотвращении регуляторных рисков, содействии формированию конкурентной рыночной динамики, а также взаимодействию с государственными органами для продвижения про-конкурентного регулирования.

В ходе сессии также был представлен Руководство ОЭСР по оценке воздействия деятельности антимонопольных ведомств. Подчеркивалось, что эффективность конкурентных органов следует оценивать не только по результатам правоприменения, но и по их более широкому влиянию на сдерживающий эффект, качество регулирования и развитие более конкурентных рынков.

Оценка воздействия законов и регулирования на конкуренцию в секторе здравоохранения

В ходе круглого стола обсуждалась роль оценки воздействия регулирования на конкуренцию в обеспечении эффективных и конкурентных рынков медицинских услуг. Участники сосредоточили внимание на том, каким образом законы, нормативные требования

и государственная политика могут непреднамеренно ограничивать конкуренцию, в частности через слияния больниц, регуляторные барьеры и договорные практики, препятствующие входу на рынок и инновациям. Опираясь на недавние правоприменительные меры Министерства юстиции США и Федеральной торговой комиссии, докладчики рассмотрели ряд резонансных дел в сфере здравоохранения, связанных с консолидацией больниц, ограничительными практиками на рынке труда и антиконкурентными соглашениями.

Отдельное внимание было уделено использованию Сертификатов общественной выгоды (СОРА), которые позволяют отдельным сделкам по объединению больниц осуществляться под контролем штата, несмотря на возможные опасения в отношении конкуренции. Это вызывает важные вопросы о балансе между целями общественного интереса и сохранением конкурентной структуры рынка. Кроме того, участники рассмотрели новые эмпирические данные о сдерживающем эффекте антимонопольного правоприменения, подчеркнув, что эффективное вмешательство антимонопольных органов выходит за рамки отдельных дел: оно предотвращает антиконкурентное поведение, влияя на решения бизнеса ещё до того, как вредные сделки или практики реализуются. В целом обсуждение подчеркнуло важность интеграции оценки воздействия на конкуренцию в процесс разработки регулирования, чтобы политика в сфере здравоохранения способствовала инновациям, эффективности, доступности и повышению благосостояния потребителей, избегая при этом избыточных ограничений конкуренции.

Соображения национальной безопасности в антимонопольном правоприменении

На этой сессии обсуждалось усиливающееся взаимодействие между конкурентной политикой и вопросами национальной безопасности в условиях нарастающей геополитической фрагментации. Участники рассмотрели, каким образом геополитическая напряжённость, технологическое соперничество, сбои в цепочках поставок и экспортный контроль трансформируют антимонопольное правоприменение и расширяют роль факторов национальной безопасности в экономической политике. Особое внимание уделялось вызовам, с которыми сталкиваются антимонопольные ведомства при оценке сделок экономической концентрации, рыночного поведения и мер государственного вмешательства в стра-

тегически важные сектора, при этом сохраняя фокус антимонопольного законодательства на обеспечении конкурентных рынков.

В ходе обсуждения также был рассмотрен концепт стратегической автономии и растущая тенденция правительств поддерживать национальные отрасли и снижать зависимость от иностранных поставщиков. Хотя такие меры могут укреплять устойчивость и защищать критически важные сектора, участники отметили, что они также могут ослаблять конкурентное давление, уменьшать стимулы к инновациям и искажать рыночные результаты, если не будут тщательно продуманы. Сессия завершилась акцентом на важности прозрачности принятия решений, чётких институциональных границ и тесного взаимодействия между антимонопольными ведомствами и органами национальной безопасности для обеспечения баланса между легитимными целями безопасности и долгосрочными преимуществами открытых и конкурентных рынков.

Ограничительные условия в трудовых договорах и конкуренция на рынке труда

На сессии обсуждалась конкуренция на рынках труда и то, каким образом договорные ограничения мобильности работников — прежде всего условия о неконкуренции, а также соглашения о непереманивании персонала и фиксации заработной платы — могут снижать конкуренцию, производительность и инновационную активность. В ходе обсуждения было отмечено, что такие ограничения становятся всё более распространёнными в различных секторах и зачастую выходят за рамки своей первоначальной цели — защиты законных интересов бизнеса.

Участники рассмотрели их влияние на трудовую мобильность, распространение знаний, динамичность бизнеса и рост заработной платы, подчеркнув возрастающую роль антимонопольных ведомств в пресечении антиконкурентных практик на рынках труда. Также обсуждались возможные меры политики, включая усиление правоприменения в отношении ограничений на рынке труда, совершенствование нормативных рамок и использование менее ограничительных альтернатив, таких как соглашения о неразглашении (NDA), позволяющих сбалансировать законные интересы бизнеса и необходимость поддержания конкурентных рынков труда.

Политика конкуренции и защиты прав потребителей на цифровых рынках

На круглом столе обсуждалась всё более тесная взаимосвязь между политикой конкуренции и защитой

прав потребителей на цифровых рынках, а также то, как цифровые платформы, алгоритмы и системы искусственного интеллекта влияют на поведение потребителей и рыночные результаты. Участники рассмотрели вопросы, связанные с персонализированным ценообразованием, предоставлением преимуществ собственным сервисам (self-preferencing), зависимостью от данных, манипулятивной архитектурой выбора, а также растущей ролью рекомендательных и решающих систем на базе ИИ.

Ключевым аспектом обсуждения стало повышение эффективности регуляторного реагирования на эти вызовы. Участники подчеркнули необходимость более тесной координации между органами по конкуренции, защиты прав потребителей, защиты данных и цифрового регулирования — включая совместное определение приоритетов, разработку политики и правоприменительные инициативы. Отдельно отмечалась важность более системного учёта потребительской автономии в рамках правоприменения, чтобы обеспечить возможность информированного и самостоятельного выбора в усложняющейся цифровой среде.

В перспективе участники рассмотрели возможные подходы к повышению эффективности регулирования, включая улучшенный дизайн средств правовой защиты, укрепление институционального взаимодействия и расширение требований к прозрачности цифровых платформ и систем ИИ. Обсуждалось также, могут ли новые инструменты — включая решения на базе ИИ и новые формы корректирующих мер — помочь устранить вред, возникающий из бизнес-моделей, основанных на данных, при этом сохраняя инновации и выгоды для потребителей. Особое внимание было уделено вызовам, автономным агентным системам ИИ, и необходимости согласованных мер, направленных на обеспечение как благосостояния потребителей, так и конкурентоспособности цифровых рынков.

Обмен информацией в политике конкуренции

На сессии обсуждалась эволюционирующая роль обмена информацией в политике конкуренции, включая как его преимущества для повышения эффективности, так и потенциальные риски для конкурентной рыночной среды. Участники рассмотрели, каким образом обмен информацией может снижать неопределённость, поддерживать инвестиции и инновации, а также способствовать легитимному сотрудничеству между предприятиями, но одновременно создавать условия для координации и коллюзии, позволяя компаниям отслеживать действия конкурентов, согласовывать поведение или поддерживать скоординированное взаимодействие. В ходе обсуждения подчёркивалось, что антимонопольные ведомства

должны оценивать обмен информацией исходя из его конкурентных эффектов и рыночного контекста, а не опираться на жёсткие формальные классификации.

Особое внимание было уделено растущей роли цифровых платформ, алгоритмов и посредников в сфере данных, которые радикально изменили скорость и масштаб обмена информацией и создали новые вызовы для правоприменения. Участники отметили важность контекстно-ориентированных оценок и практических мер предосторожности, включая агрегацию данных, анонимизацию, ограничение доступа к коммерчески чувствительной информации и отложенное раскрытие данных. В целом сессия пришла к выводу, что эффективное правоприменение должно сохранять легитимные преимущества обмена информацией, одновременно предотвращая практики, которые облегчают координацию и подрывают конкурентные рыночные результаты.

Приоритизация дел и дискреционные полномочия антимонопольных органов

На круглом столе обсуждалось, каким образом антимонопольные ведомства определяют, какие дела следует расследовать и доводить до завершения, чтобы максимально эффективно использовать ограниченные правоприменительные ресурсы. Участники подчеркнули, что приоритизация дел не является изолированным решением, а представляет собой часть более широкой системы правоприменения, связывающей институциональные цели и стратегические приоритеты с выбором проектов, реализацией дел и последующей оценкой результатов. Был рассмотрен широкий спектр факторов, влияющих на решения о приоритизации, включая ожидаемое конкурентное воздействие дела, масштаб ущерба для потребителей, вероятность успешного правоприменения, сдерживающий эффект, юридическую значимость, потребность в ресурсах и общую стратегическую ценность.

Секретариат по конкуренции ОЭСР представил результаты своего опроса 2026 года по вопросам приоритизации дел, который выявил значительные различия между антимонопольными ведомствами в отношении дискреционных полномочий, прозрачности, внутренних руководств и процессов принятия решений. Хотя большинство органов указали, что организационные приоритеты высокого уровня играют важную роль в выборе дел, подходы варьировались от моделей, основанных на руководстве сверху вниз, до подходов, формируемых операционными командами снизу вверх. В целом сессия подчеркнула, что эффективность правоприменения зависит не только от выбора правильных

дел, но и от поддержания согласованной стратегии правоприменения, которая увязывает институциональные цели, распределение ресурсов и оценку воздействия, обеспечивая максимальный вклад антимонопольных ведомств в повышение благосостояния потребителей и функционирование рынков.

ОЭСР-овская взаимная оценка Латвии

Круглый стол был посвящён взаимной оценке Латвии, проведённой ОЭСР, и включал анализ эффективности национальной системы конкурентного права и политики, институциональных механизмов и правоприменительной практики. На основе выводов отчёта Секретариата ОЭСР обсуждение предоставило возможность антимонопольным ведомствам-партнёрам оценить прогресс Латвии и определить направления, требующие дальнейших реформ. Особое внимание уделялось структуре управления Совета по конкуренции, соответствию ресурсов стратегическим приоритетам и эффективности правоприменительной деятельности. Участники отметили ограниченное использование расследований по собственной инициативе, программ освобождения от ответственности и механизмов информирования о нарушениях, а также выразили обеспокоенность низким уровнем санкций и их недостаточным сдерживающим эффектом.

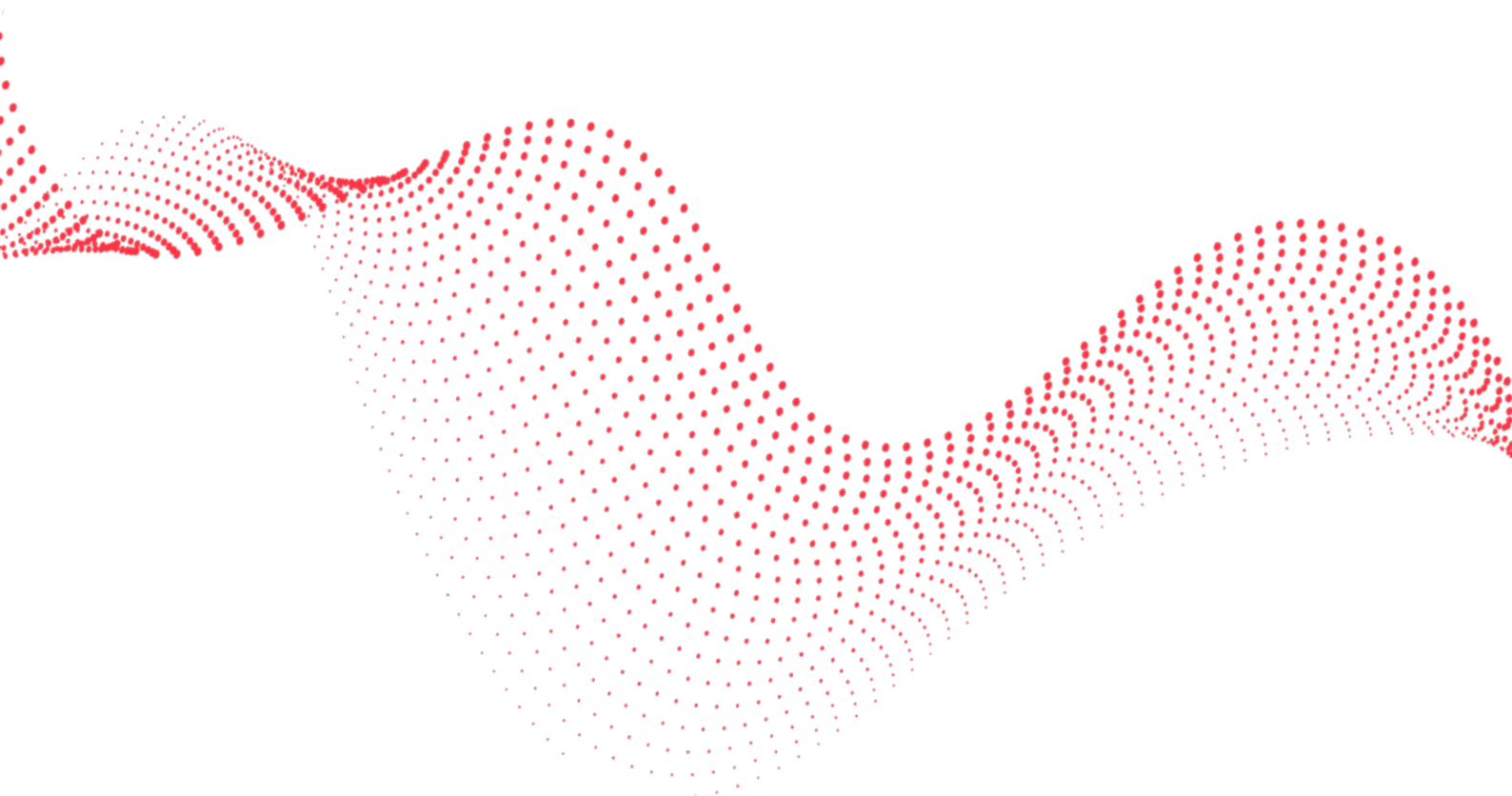
Круглый стол также рассмотрел экономическую экспертизу ведомства при проведении сложных расследований, особенно по делам о злоупотреблении доминирующим положением и на цифровых рынках, ограниченное применение временных мер и обязательств, а также эффективность контроля экономической концентрации. Кроме того, обсуждались вопросы адвокатирования конкуренции, проведение рыночных исследований, сотрудничество с соседними антимонопольными ведомствами, правоприменение в отношении государственных предприятий и муниципалитетов, а также растущая роль частного правоприменения. В целом взаимная оценка признала значительный институциональный прогресс Латвии, одновременно подчеркнув необходимость дальнейших реформ, чтобы расширенные ресурсы привели к более активному, проактивному и ориентированному на сдерживание антимонопольному правоприменению.

Конкуренция и коррупция в сфере государственных закупок

На круглом столе обсуждалась тесная взаимосвязь между конкуренцией и коррупцией в сфере государственных закупок, при этом подчёркивалась значитель-

ная экономическая роль закупок, которые составляют существенную долю государственных расходов и играют ключевую роль в предоставлении публичных услуг. В ходе обсуждения было отмечено, что коррупция искажает конкурентные процессы, снижая конкурентное давление, подавляя инновации, повышая цены и создавая барьеры для входа на рынок, что в конечном итоге ведёт к росту рыночной концентрации. Особое внимание уделялось взаимодействию между коррупцией и картельными сговорами в торгах, при этом отмечалось, что коррупционные практики могут облегчать коллюзию и одновременно затруднять выявление антиконкурентного поведения.

Участники также рассмотрели правовые и правоприменительные вызовы, возникающие из-за фрагментированных институциональных структур, различий в правилах сбора доказательств и процедурных нормах, а также необходимость балансировать прозрачность и конфиденциальность. В завершение сессии было подчеркнуто, что повышение эффективности предотвращения, выявления и пресечения нарушений в сфере государственных закупок требует укрепления сотрудничества между антимонопольными ведомствами, антикоррупционными органами, закупочными организациями и правоохранительными структурами — через обмен информацией, координацию расследований и комплексный межведомственный подход.



V. НОВОСТИ РЕГИОНА

Назначение Алины Чеботарёв на должность председателя Совета по конкуренции Республики Молдова



Алина Чеботарёв (Alina Cebotariov)
Председатель Совет по конкуренции Республики Молдова

Она получила образование в области делового администрирования в Британском бизнесколледже в Лондоне, Великобритания. В дальнейшем продолжила обучение в сфере бизнесадминистрирования в Международном институте менеджмента в Кишинёве (Республика Молдова), а затем специализировалась в области экономики и управление финансами в Университете прикладных наук NOVA в Амерсфорте (Нидерланды).

Алина Чеботарёв имеет более 18 лет профессионального опыта в сфере регулирования и надзора за финансовым сектором. Ранее она работала в Национальной комиссии по финансовым рынкам, где занимала руководящую должность и участвовала в сложных процессах регулирования и надзора в секторе небанковского кредитования. Впоследствии она занимала должность заместителя директора Организации по развитию предпринимательства, где внесла вклад в разработку инструментов финансирования и гарантийных механизмов для поддержки деловой среды. Её назначение состоялось 27 апреля 2026 года.

Она также принимала участие в стратегических проектах, реализованных в сотрудничестве с различными национальными и международными партнёрами.

Алина Чеботарёв является сертифицированным экспертом в области устойчивого финансирования (Frankfurt School of Finance & Management) и имеет академические квалификации в сфере экономики и финансового менеджмента, полученные в Республике Молдова и Нидерландах.

Её родной язык — румынский, она свободно владеет английским и русским языками.

[Для получения дополнительной информации, пожалуйста, посетите наш официальный сайт.](#)

VI. ВНУТРИ АНТИМОНОПОЛЬНОГО ОРГАНА: РЕСПУБЛИКА КЫРГЫЗСТАН



Анкета агентства

1. СООТВЕТСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО О КОНКУРЕНЦИИ

Антимонопольное законодательство Кыргызской Республики основывается на Конституции Кыргызской Республики, вступивших в установленном законом порядке в силу международных договоров, участницей которых является Кыргызская Республика, и состоит из Законов Кыргызской Республики «О конкуренции», «О естественных монополиях в Кыргызской Республике» и иных нормативных правовых актов Кыргызской Республики, регулирующих отношения, которые связаны с защитой конкуренции.

Закон «О конкуренции» определяет организационные и правовые основы защиты и развития конкуренции и направлен на предупреждение, ограничение, пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, а также обеспечение условий для создания и эффективного функционирования рынков Кыргызской Республики.

Закон был принят в 2011 году, а в 2015 году нормы были гармонизированы с нормами Договора «О Евразийском экономическом союзе» и Модельным законом «О конкуренции», утвержденным решением Совета ЕЭК.

В последующем были внесены еще ряд изменений и дополнений, в том числе введен институт предупреждения нарушений антимонопольного законодательства, конкретизированы требования к доминирующему положению, к антиконкурентным соглашениям (картелям) и согласованным действиям, государственному контролю за экономической концентрацией.

2. КОМПЕТЕНЦИИ СЛУЖБЫ

Служба осуществляет государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства Кыргызской Республики, в том числе:

- за действиями хозяйствующего субъекта (группы лиц), занимающего доминирующее положение, который имеет либо может иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других хозяйствующих субъектов или физических лиц;
- за антиконкурентными соглашениями (согласованными действиями) хозяйствующих субъектов, ограничивающими конкуренцию;
- за актами и действиями (бездействием) государственных органов и органов местного самоуправления, направленными на недопущение, ограничение либо устранение конкуренции;
- за антимонопольными требованиями, предъявляемыми к закупкам товаров;

- за реорганизацией (слияние, присоединение, преобразование) хозяйствующих субъектов (их объединений);
- проводит анализ состояния конкурентной среды на соответствующих рынках товаров, работ и услуг;
- осуществляет регулирование и государственный контроль за деятельностью субъектов естественных монополий, в соответствии Законом Кыргызской Республики «О естественных монополиях в Кыргызской Республике».

Кроме антимонопольного регулирования Служба:

- осуществляет государственный контроль за соблюдением законодательства о рекламе и защите прав потребителей в пределах своей компетенции;
- согласовывает тарифы (цены) на услуги (работы), кроме образовательных, оказываемые государственными органами, органами местного самоуправления и их структурными подразделениями, организациями, учреждениями, в установленном порядке;
- согласовывает стоимость разрешительных документов, выдаваемых органами исполнительной власти и их структурными подразделениями, в установленном порядке;
- устанавливает цены на социально значимые товары, в случае введения временного государственного регулирования цен в соответствии с законодательством о ценообразовании и осуществляет контроль за их применением;
- осуществляет контроль за правильностью формирования и применения регулируемых тарифов (цен), в том числе на платные услуги (работы), оказываемые государственными органами, органами местного самоуправления и их структурными подразделениями, организациями и учреждениями;
- осуществляет государственный метрологический надзор в соответствии с Законом Кыргызской Республики «Об обеспечении единства измерений».

3. УЧРЕЖДЕНИЕ

А. Структура Службы:

а. Председатель

Мамыралиев Айбек Абасканович, 1981 года рождения, образование высшее.

В 2003 году окончил Кыргызский государственный национальный университет по специальности «Юриспруденция».

В 2011 году окончил Академию Управления при Президент

е Кыргызской Республики по специальности «Государственное управление».

В 2012 году окончил Институт социального развития и предпринимательства по специальности «Бухгалтерский учет и аудит».

В 2014 защитил кандидатскую диссертацию на тему: «Административно-правовой статус антимонопольного органа Кыргызской Республики», в которой освещены актуальные проблемы, связанные со статусом антимонопольного органа Кыргызской Республики, которые возникают при реализации антимонопольным органом задач и функций и предложил пути их решения. Является кандидатом юридических наук. Имеет классный чин «Государственный советник государственной службы 3 класса».

В антимонопольном органе работал с 2005 года в должностях: ведущий специалист, начальник отдела, заместитель директора, статс-секретарь, назначен председателем Службы 16 февраля 2026 года.

b. Члены Совета

в Службе образуется Совет в количестве 7 человек в составе председателя Службы, заместителей председателя, представителя Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики, а также руководителей структурных подразделений центрального аппарата Службы. Из них, 3 члена коллегии назначаются Председателем Кабинета Министров Кыргызской Республики и 4 – министром экономики и коммерции Кыргызской Республики.

c. Заместители

Председатель Службы имеет двух заместителей.

1. Кадырбекова Нуржан Майназаровна – 1980 года рождения, образование высшее.

В 2003 году окончила юридический факультет Кыргызского Национального университета им. Ж. Баласагына по специальности «Юриспруденция».

Трудовую деятельность начала в 2003 году в должности помощника адвоката Свердловской юридической консультации.

С 2007 по 2015 годы работала в Министерстве юстиции Кыргызской Республики.

В антимонопольном органе работает с 2015 года на должностях: ведущего специалиста, сектора правовой и методологической работы, уполномоченного по вопросам предупреждения кор-

рупции. Назначена заместителем председателя 1 апреля 2026 года.

Имеет классный чин «Советник государственной службы 1 класса».

2. Кокошеров Санжарбек Шаршеналыевич – 1991 года рождения, образование высшее.

В 2012 году окончил Академию управления при Президенте Кыргызской Республики по специальности «Государственное и муниципальное управление».

Трудовую деятельность в антимонопольном органе начал с 2013 года и работал в должностях: ведущего, главного специалиста, заведующего сектором, заведующего отделом, начальника управления. Назначен заместителем председателя 1 апреля 2026 года.

Имеет классный чин «Советник государственной службы 2 класса».

Заместители председателя подчиняются непосредственно председателю и осуществляют свою деятельность в пределах, возложенных на них обязанностей.

d. Персонал Службы

Общее количество сотрудников делится на лиц, занимающихся рассмотрением дел/менеджеров, и административный/вспомогательный персонал. Штатная численность Службы составляет 86 единиц государственных служащих (53 – центральный аппарат и 33 – территориальные подразделения) и 29 единиц технического и младшего обслуживающего персонала.

Реализацию основных функциональных обязанностей Службы осуществляют 5 управлений:

- управление расследований, контроля за соблюдением антимонопольного законодательства и рекламы, 9 сотрудников;
- управление правового обеспечения и защиты прав потребителей, 9 сотрудников;
- управление регулируемых сфер, 7 сотрудников;
- управление анализа, отчетности и взаимодействия с ЕЭК, 8 сотрудников;
- управление метрологического надзора, 9 сотрудников;

Кроме того, 9 территориальных подразделений осуществляют все функции Службы на местах, 33 сотрудника.

Также в структуру Службы входят: отдел управления человеческими ресурсами, документационного обеспечения и государственного языка, 5 сотрудников, и сектор бухгалтерского учета и финансово-хозяйственной деятельности, 2 сотрудника.

В. Уровень самостоятельности

а. Порядок назначения и освобождения от должности председателя и других ключевых руководителей

Председатель назначается на должность и освобождается от должности Председателем Кабинета Министров Кыргызской Республики по представлению министра экономики и коммерции Кыргызской Республики (далее - министр).

Председатель Службы подчиняется непосредственно министру.

Персональный состав членов коллегии утверждается министром.

Положение о коллегии Службы утверждается председателем Службы.

Заместители председателя назначаются на должность и освобождаются от должности Председателем Кабинета Министров Кыргызской Республики по представлению министра.

Председатель Кабинета Министров Кыргызской Республики вправе освободить заместителя председателя без представления министра.

Свои решения по исполнению возложенных на Службу полномочий председатель, заместители председателя, руководителя территориальных подразделений принимают самостоятельно.

Однако Служба не имеет права напрямую направлять письма в Администрацию Президента Кыргызской Республики, то есть письма направляются в Администрацию через министерство.

б. Бюджетные и структурные вопросы

Служба содержится за счет республиканского бюджета и иных источников финансирования, не запрещенных законодательством Кыргызской Республики.

Председатель:

- решает вопросы о премировании работников Службы;
- является главным распорядителем денежных средств с правом первой подписи;
- управляет средствами и имуществом Службы в порядке, предусмотренном бюджетным законодательством Кыргызской Республики;

с. Отношения с другими учреждениями

Сотрудничает с Жогорку Кенешем Кыргызской Республики при рассмотрении проектов законов. Сотрудники привлекаются в рабочие группы других министерств и ведомств при рассмотрении и решении проблем в отдельных отраслях экономики.

При выявлении решения министерств и ведомств, ограничивающих конкуренцию, Служба направ-

ляет им предупреждение или предписание по отмене ограничивающих конкуренцию решений. Кроме того, Служба согласовывает тарифы на платные услуги, оказываемые государственным органами, и проверяет правильность формирования и применения тарифов на платные услуги. Вносит при необходимости в правоохранительные органы материалы о нарушениях антимонопольного законодательства Кыргызской Республики.

Запрашивает в установленном порядке и получает от государственных органов, органов местного самоуправления необходимую для исполнения своих функций информацию, в том числе носящую конфиденциальный характер либо являющуюся коммерческой тайной.

d. Подотчетность

Служба отчетывается Министерству экономики и коммерции Кыргызской Республики по исполнению утвержденного Плана мероприятий Кабинета Министров Кыргызской Республики по исполнению мероприятий, закрепленных за Службой.

Служба ежегодно предоставляет в Администрацию Президента Кыргызской Республики Годовой отчет о состоянии конкуренции на товарных рынках Кыргызской Республики и мерах, принимаемых по пресечению нарушений правил конкуренции на них, предоставляется и размещается на официальном сайте антимонопольного органа в сети Интернет.

С. Принятие решений

а. Внутренний порядок рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства

При рассмотрении дел по нарушениям правил конкуренции Служба руководствуется Правилами рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства Кыргызской Республики, утвержденными постановлением Кабинета Министров Кыргызской Республики от 4 ноября 2022 года № 619 и Порядком рассмотрения дел о нарушениях антимонопольного законодательства в области недобросовестной конкуренции, утвержденным постановлением Правительства Кыргызской Республики от 2 июня 2012 года № 362.

Основополагающим инструментом Службы в реализации поставленной задачи выступает сбор необходимой информации и доказательной базы, подтверждающей или опровергающей совершение нарушения.

Все решения (решения о рассмотрении и приостановлении дела, выдача предупреждения или предписания, применения мер ответственности) при рассмотрении дел по признакам нарушений конкурентного законодательства принимает руководитель, заместитель руководителя антимонопольного органа или начальник территориального подразделения.

Дела о нарушениях антимонопольного законодательства рассматриваются окончательно в присутствии лица (официального представителя), нарушившего антимонопольное законодательство. В отсутствие этого лица дело рассматривается лишь в случаях, когда имеются данные о своевременном его извещении о месте и времени рассмотрения дела и от него не поступило ходатайство об отложении дела.

При рассмотрении дела заслушиваются объяснения лица, в отношении которого рассматривается дело, показания других лиц, участвующих в рассмотрении по делу, пояснения специалистов. Резолютивная часть решения объявляется немедленно по окончании рассмотрения дела.

Копия решения (предупреждение, предписание, постановление) об устранении нарушений антимонопольного законодательства в течение 3 рабочих дней вручается под роспись или высылается лицу, в отношении которого оно вынесено, а также заявителю. При направлении копии решения, об этом делается соответствующая запись в деле и прилагается квитанция об отправлении. В случае несогласия с решением, принятым в результате рассмотрения дела о нарушении антимонопольного законодательства, стороны вправе обжаловать его в течение 30 рабочих дней со дня вручения копии решения (предупреждения, предписания, постановления) или объявления решения лицу, в отношении которого рассматривалось дело.

В указанных выше нормативных правовых актах предусмотрены также административные регламенты исполнения функции по возбуждению и рассмотрению дел о нарушениях антимонопольного законодательства, в том числе порядок подачи жалобы по признакам нарушений, проведение анализа товарного рынка в случае необходимости, порядок проведения расследования и подготовки материалов для рассмотрения дел. Разделение между инструкцией и принятием решений не допускается.

b. Контроль за принятыми решениями

В решении по результатам рассмотрения дел по нарушениям конкурентного законодательства обязательно указывается срок устранения нарушений или срок уплаты штрафных санкций, до истечения срока хозяйствующий субъект обязан отчитаться или предоставить ходатайство о продлении срока исполнения. В случае неисполнения в срок Служба может принять меры.

4. ПРИМЕНЕНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 24 МЕСЯЦА

A. Картели

a. Внезапные проверки

Возможность Службой проводить внезапные проверки появилось только с принятием постановления Кабинета Министров Кыргызской Республики «Об утверждении Порядка осуществления контроля уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору в области антимонопольного законодательства Кыргызской Республики» от 25 ноября 2024 года № 713.

Однако, согласно Конституционному закону Кыргызской Республики «О прокуратуре Кыргызской Республики», прокуратура осуществляет регистрацию проверок, проводимых государственными органами. Регистрации подлежат законные и обоснованные проверки.

Процедура согласования внезапных проверок пока отсутствует.

b. Основные дела

В Таласской области закупочная цена на фасоль опустилась до 25-26 сомов за 1 кг, тогда как ранее закупочная цена не очищенной фасоли (из-под комбайна) составляла 32-36 сомов за кг, при средней себестоимости от 27 до 30 сомов за 1 кг в зависимости от региона и дальности пахотных угодий от воды.

Закупочные цены на неочищенную фасоль снизились одновременно всеми закупщиками организациями. Одной из причин снижения закупочных цен являлось повышение цен на перевозку, однако это повышение продолжалось незначительное время. Закупщики фасоли, ссылаясь на повышение цен на транспортировку, не хотели повышать закупочные цены, хотя тарифы на транспортные услуги были снижены.

Таким образом, установление и поддержание низких закупочных цен привело бы к значительным убыткам сельхозпроизводителей.

После проведения сотрудниками Службы разъяснительной работы с закупщиками компаниями,

закупочная цена на фасоль была установлена на уровне 35 сомов за кг, то есть на 9 сомов выше, чем было установлено закупаящими организациями ранее.

Если учесть, что около 50 тыс. тонн фасоли было реализовано фермерами по 35 сомов за кг, то дополнительные поступления фермерам составили около 450 млн сомов.

В. Злоупотребление доминирующим положением

а. Основные дела

В соответствии с Порядком выявления монопольно высокой (низкой) цены были проведены:

- анализ затрат, включенных в себестоимость услуг ПЦР-теста, с целью определения их экономической обоснованности;
- оценка необходимых для производства и реализации расходов и прибыли;
- проведено расследование по установлению наличия фактов, подтверждающих действия ОсОО «И.» и ОсОО «Г.КГ» по установлению монопольно высокой цены.

Службой вынесено постановление о взыскании с ОсОО «И.» дохода, полученного в результате нарушения Закона Кыргызской Республики «О конкуренции», установив монопольно высокую цену, в сумме 300 млн. сомов.

Службой в ходе проведения анализа рынка услуг подвижной радиотелефонной связи, проведенного в целях оценки состояния и развития конкурентной среды на данном рынке, было установлено, что рассматриваемый рынок относится к олигополии, так как в соответствии с пунктами 4, 5, 6 части 1 статьи 4 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» совокупное доминирование трех сотовых компании ЗАО «АТ», ОсОО «SM» и ООО «НТ» превышает 50 процентов и относительные размеры долей указанных компаний неизменны, а также доступ на данный рынок новых конкурентов затруднен.

Проведенный анализ показал, что стоимость исходящих звонков на номера других операторов мобильной сотовой связи, при исчерпании лимитов (в случаях тарифных пакетов) и по прямой тарификации различными операторами мобильной связи фактически для абонентов составляет в пределах от 4,18 до 5,04 сома/мин без учета налогов, при себестоимости 1,5 сома/мин.

Стоимость исходящих звонков напрямую зависит от тарифа на пропуск межсетевого трафика (или ставки интерконнекта), то есть размер ставки интерконнекта является базовым при расчете

себестоимости исходящих звонков с сети одного оператора мобильной связи на сеть другого оператора мобильной связи.

Вместе с тем, проведена оценка цен, сложившихся на сопоставимых рынках. В качестве сопоставимых рынков были определены рынки аналогичных услуг в государствах-членах ЕАЭС (Армения, Казахстан и Россия). Данные рынки соответствуют критериям, указанным в статье 3 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции».

Согласно информации, представленной антимонопольными органами Республики Армения, Республики Казахстан и Российской Федерации, между сотовыми операторами связи ставки межсетевого соединения ниже, чем в Кыргызской Республике, соответственно, стоимость исходящих звонков на другие операторы мобильной связи в этих странах ниже.

В соответствии с пунктом 7 статьи 6 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции», запрещаются действия хозяйствующего субъекта, занимающего доминирующее положение, которые имеют либо могут иметь своим результатом ограничение конкуренции и (или) ущемление интересов других физических лиц, в том числе установление, поддержание монопольно высокой цены на оказываемые услуги.

Таким образом, сотовыми компаниями ЗАО «АТ», ОсОО «SM» и ООО «НТ» нарушен пункт 7 статьи 6 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции», т.е. они поддерживают монопольно высокую цену на исходящие межсетевые звонки для абонентов.

По результатам рассмотрения, Службой выдано предписание сотовым компаниям устранить нарушение указанной статьи Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» посредством поэтапного снижения экономически необоснованных высоких ставок межсетевого соединения, которое было исполнено.

Рассмотрены заявления от страховых компаний «АТН», «АЮ», «РК» на действия ОАО «НЭС» при проведении торгов на закупку услуг по страхованию автотранспорта, водителей и пассажиров от несчастных случаев в результате ДТП, а также автогражданской ответственности. При рассмотрении заявлений, было установлено, что выдвинутые ОАО «НЭС» квалификационные требования к участникам тендера носят дискриминационный характер, устанавливают барьеры для потенциальных участников. В ходе рабочей встречи, представители ОАО «НЭС» заявили о

добровольном устранении указанных нарушений и уведомили об отмене тендера.

В период пандемии в целях необоснованного завышения цен субъект «ФМ», занимающий доминирующее положение на рынке, приостановил отпуск лекарственных средств, несмотря на значительное наличие его на складах. Изъятие товара доминантом из обращения привело к созданию искусственного дефицита на рынке и повышению цен на лекарственные средства.

В результате расследования, действия субъекта «ФМ» признаны нарушением п.2 ст.6 «Злоупотребление доминирующим положением» Закона о конкуренции.

Было выдано предупреждение и нарушение было устранено.

По заявлению компании «М» и Ассоциации операторов связи антимонопольным органом рассмотрено дело в отношении компании «КТ», занимающей доминирующее положение на рынке услуг прокладки волоконно-оптического кабеля в телефонной канализации операторам связи, по факту создания препятствий доступу на рынок других хозяйствующих субъектов и навязывания условий, обязывающих заключить договор только с определенным предприятием.

В ходе рассмотрения дела было установлено, что для реализации технических условий на прокладку волоконно-оптического кабеля в телефонной канализации операторам связи, со стороны компании «КТ» предлагалось заключить договор исключительно со своими структурными подразделениями. При этом, операторы связи имеющие собственные ресурсы и лицензии для реализации технических условий, попросту не допускались к прокладке кабеля в телефонной канализации. При этом альтернатива телефонной канализации компании «КТ» отсутствует, поскольку телефонные канализации, принадлежащие другим операторам связи, являются или продолжением, или ответвлением от канализации компании «КТ».

Антимонопольный орган признал действия компании «КТ» заключить договор с операторами связи при условии внесения в него положений, в которых они не заинтересованы, как нарушение норм Закона о конкуренции и было выдано предупреждение. В результате, нарушение устранено.

Инвестиционное предприятие «П», занимающее доминирующее положение на рынке внутриреспубликанских авиационных перевозок, при входе на данный рынок установило монопольно

низкую цену авиабилета по цене 900 сом при перелете по направлению «Бишкек-Ош», что, в свою очередь, подрывало конкурентную основу для работающих на рынке отечественных авиаперевозчиков. Согласно усредненным данным, на момент установления цены средняя себестоимость по авиакомпаниям при авиаперелете по направлению «Бишкек-Ош» составляла 1800 сом. Компания-доминант «П», имея значительные финансовые средства, установила цену 900 сом. Это классическая схема завоевания рынка, когда с целью устранения конкурентов на рынке устанавливается монопольно низкая цена.

Антимонопольным органом проведены встречи, разъяснены нормы антимонопольного законодательства, в результате компания доминант отошла от этого принципа и установила минимальную цену по средней себестоимости авиаперелета, тем самым были установлены равные конкурентные условия субъектов на рынке.

Хозяйствующий субъект «М», внесенный в Реестр доминантов, отказался от продолжения деятельности с компанией «Р» по приему платежей и по поставке оборудования для терминалов по приему платежей. В связи с тем, что по ранее заключенному договору у них были разбирательства касательно денежного приемника, компания «М» расторгла договор в осуществлении деятельности по приему платежей в их адрес.

Антимонопольным органом проведено расследование, в ходе которого был доказан факт необоснованного отказа от выполнения условий договора субъектом, занимающим доминирующее положение на рынке, не связанный с форс-мажорными обстоятельствами, и установлено нарушение антимонопольного законодательства в форме проявления злоупотребления доминирующим положением. По результатам расследования и выдачи предупреждения, договор по приему платежей с компанией «Р» был возобновлен, вопрос качества поставки терминалов для целей компании был решен в обоюдном порядке. Цементный завод, включенный в Реестр доминантов, проводил манипуляции и отказывался от поставки цемента, ссылаясь на план загрузки с другими потребителями - с субъектами, осуществляющими строительство объектов социальной инфраструктуры на территории республики.

После вмешательства антимонопольного органа, были подписаны прямые договоры со строительными организациями, а объемы распределения, учитывая ограниченность выпуска продукции,

были равномерно перераспределены между всеми участниками рынка.

Хозяйствующий субъект-доминант «Б», имеющий значительную рыночную силу, из числа всех контрагентов, для 2 контрагентов создал благоприятные условия в части возвратного бонуса за оказываемые услуги. На рынке существовало 23 организации-контрагента, из которых только двоим дали привилегированные условия по возвратному бонусу.

Антимонопольным органом проведена разъяснительная работа, в результате чего для всех компаний установлены равные условия, что, в свою очередь, установило равное конкурентное положение хозяйствующих субъектов, которые по всей цепочке являлись конкурентами друг другу. В антимонопольный орган поступила жалоба от хозяйствующего субъекта «Х» касательно установления различных цен на один и тот же товар. Хозяйствующий субъект «Х», действующий на рынке, имея примерно одинаковые объемы потребления, выполняющие условия субъектов по приобретению товара субъекта-доминанта «У» получал коммерческое предложение по цене на 10% выше, чем другие контрагенты данного предприятия «У».

Антимонопольным органом была рассмотрена жалоба, разъяснена суть жалобы. Субъект-доминант «У» мотивировал свои действия условиями предоплаты, критерием надежности покупателя, постоянности покупателя, но представить документальные доказательства не смог. По результатам разбирательства и выдачи предупреждения, обратившийся хозяйствующий субъект «Х» получил коммерческое предложение с ценами, аналогичными другим хозяйствующим субъектам.

б. Штрафы

Штраф наложен 1 хозяйствующему субъекту в сумме 300,0 млн. сомов

с. Количество дел

Решения о нарушениях по злоупотреблении доминирующим положением, в том числе:	5
со штрафами	1
без штрафов	4
решение о привлечении к ответственности	-
решения о не нарушении прав	-
Другое – выданы предупреждения, по результатам которых устранены нарушения	5
Итого	10

С. Другие дела (недобросовестная конкуренция и другие)

За 24 месяца рассмотрены по фактам недобросовестной конкуренции, направленные на:

- самовольное копирование товара другого хозяйствующего субъекта, а также формы его упаковки и внешнего оформления;
- прямое воссоздание продукции другого хозяйствующего субъекта путем нарушения его патентного права;
- незаконное использование чужого товарного знака, знака обслуживания, наименования места происхождения товара, фирменного наименования, способное привести к смешению с деятельностью другого хозяйствующего субъекта.

а. Основные дела:

Одними из основных дел по недобросовестной конкуренции являются:

- заявление от гражданина М.В.В. владельца ОсОО «Л.П.К.» (далее – ОсОО), которым осуществляется производство и реализация косметической продукции под товарным знаком California, который зарегистрирован в Кыргызпатенте. М.В.В. обнаружена реализация И.Ч. и М.З.А косметической продукции (тональное средство, основа под макияж) на территории рынка Дордой, с использованием наименования California. Указанные товары не являются продуктом ОсОО. По итогам рассмотрения Службой было вынесено предупреждение о необходимости прекращения действий, нарушающих п. 5 части 1 ст. 8 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции». Данное предупреждение было исполнено в срок.
- обращение от представителей по доверенности ЗАО «Б.К.И.» (далее-ЗАО). Согласно информации, изложенной в обращении, ЗАО осуществляет производство и реализацию чайной продукции под товарными знаками Champion, Ваусе и другие, на территории СЭЗ «Бишкек». Товарные знаки производимой ЗАО продукции зарегистрированы в Кыргызпатенте в 2012 году. Представителями ЗАО обнаружена реализация поддельного чая на территории Ошского рынка под товарным знаком Champion, который не является продуктом ЗАО. По итогам рассмотрения, в адрес гражданки А.Н.А. вынесено предупреждение о прекращении действий, которые содержат признаки нарушения антимонопольного законодательства, которое было исполнено в срок.

- 16 декабря 2024 года АО «БСК» подало заявление в отношении ОсОО «И» по факту использования товарного знака, сходного до степени смешения с международным товарным знаком «Пищевая сода», правообладателем которого является АО «БСК». По результатам рассмотрения указанного заявления, Службой 11 января 2025 года было вынесено предупреждение о прекращении действий (бездействия), содержащих признаки нарушения антимонопольного законодательства в срок не позднее 10 февраля 2025 года. В связи с неисполнением предупреждения Службы от 11 января 2025 года в отношении ОсОО «И», в соответствии с частью 1 статьи 434 Кодекса Кыргызской Республики о правонарушениях, 20 августа 2025 года был составлен протокол о правонарушении и наложен штраф в размере 130 расчетных показателей.
- Юридическая компания «Л» подала заявление в отношении производителей «БЛ», «rim», «efx», «есо» и ОсОО «ДК», которые, по утверждению заявителя, осуществляли недобросовестную конкуренцию путем реализации продукции с использованием зарегистрированного товарного знака заявителя. Право на товарный знак подтверждается свидетельством. По результатам рассмотрения указанного заявления Службой, на основании статьи 289 Кодекса Кыргызской Республики о правонарушениях, в отношении Б/Л М.Р.Т. был составлен протокол о правонарушении и наложен штраф в размере 200 расчетных показателей. В отношении остальных хозяйствующих субъектов меры административного воздействия не применялись в связи с отсутствием на учёте в налоговых органах. Кроме того, применялись меры ответственности за нарушение статьи 15 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» за непредставление информации по запросу Службы.

б. Штрафы

За два года по недобросовестной конкуренции штраф составил 33,0 тыс. сомов и за непредставление информации - 182,0 тыс. сомов.

с. Количество дел

Решения о нарушениях по недобросовестной конкуренции, в том числе:	18
со штрафами	2
без штрафов	14
решение о привлечении к ответственности	-

решения об отсутствии нарушении прав	2
Другое (штраф за непредоставление информации)	14
Итого	32

D. Рассмотрение слияний

а. Количество дел

За рассматриваемый период ходатайства на слияние не поступало.

В то же время за 2 года Службой рассмотрено ходатайства 75 хозяйствующих субъектов о даче согласия на реорганизацию (преобразование). Даны положительные заключения.

Кроме того, в отношении двух хозяйствующих субъектов применены меры административной ответственности в сумме 215 тыс. сомов за нарушение статьи 11 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции», в соответствии с которой, хозяйствующий субъект обязан получить предварительное согласие Службы при создании хозяйствующего субъекта, участниками которых являются аффилированные с ними лица и/или группа лиц.

5. СУДЕБНОЕ РАССМОТРЕНИЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 24 МЕСЯЦА

Службой, на основании поступившей жалобы, рассмотрено дело об устранении нарушения Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» путем отмены барьера в виде стоимости вступительного взноса в размере 20 000 сом с лиц, вступающих в члены Адвокатуры Кыргызской Республики и выдано предписание об устранении нарушения.

В статье 19 Закона Кыргызской Республики «Об Адвокатуре Кыргызской Республики и адвокатской деятельности» содержится перечень требований, предъявляемых к кандидатам на право занятия адвокатской деятельностью. В этом перечне отсутствует требование об обязательной оплате вступительного взноса.

В случае невступления адвоката в члены Адвокатуры в течение одного месяца со дня получения лицензии, действие лицензии прекращается согласно пункту 6 части 5 статьи 22 Закона Кыргызской Республики «Об Адвокатуре Кыргызской Республики и адвокатской деятельности».

Взимание Адвокатурой вступительных взносов в размере 20 000 сом приносит доход Адвокатуре и имеет признаки барьера при входе на рынок адвокатской деятельности для лиц, вновь получивших лицензию, и является дискриминационным действием со стороны Адвокатуры.

Однако Адвокатура Кыргызской Республики не признала законность и действительность выданного пред-

писания, и, пользуясь правом обжалования, обратилась в судебные органы.

В ходе судебных разбирательств подтверждена законность выданного предписания. Так, постановлением Судебной коллегии по административным делам Верховного суда Кыргызской Республики, решения судов 1-й и 2-й инстанций оставлены без изменения, а жалоба Адвокатуры Кыргызской Республики – без удовлетворения.

Службой было выявлено, что ОсОО «И.», установило монополю на высокую цену на услуги ПЦР-теста. По итогам проведенной работы, Службой вынесено постановление о взыскании с ОсОО «И.» дохода, полученного в результате нарушения Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» в сумме 300 млн. сомов.

Не согласившись с решением Службы, ОсОО «И.», в соответствии с Законом Кыргызской Республики «Об основах административной деятельности и административных процедурах», подало административную жалобу в Министерство экономики и коммерции Кыргызской Республики, а также жалобу в Генеральную прокуратуру Кыргызской Республики на действия сотрудников Управления, якобы нарушающих требования Указа Президента Кыргызской Республики от 9 января 2024 года о введении моратория на проверки субъектов предпринимательства до 31 декабря 2024 года.

Прокуратурой Октябрьского района г. Бишкек, после рассмотрения указанной выше жалобы ОсОО «И.», нарушений требований законодательства Кыргызской Республики не установлено.

Решением Комиссии по рассмотрению административной жалобы Министерства экономики и коммерции Кыргызской Республики от 29 марта 2024 года было отказано в удовлетворении административной жалобы ОсОО «И.» об отмене постановления Службы о взыскании дохода, полученного в результате нарушения Закона Кыргызской Республики «О конкуренции».

Не согласившись с решением, ОсОО «И.» обратилось в суд, в рамках судебных разбирательств в итоге 28 ноября 2024 года Верховный суд Кыргызской Республики оставил в силе решение апелляционной инстанции и признал действия Службы правомерными.

6. ИНФОРМАЦИОННО-ПРОПАГАНДИСТСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 24 МЕСЯЦА

а. Инициативы, связанные с государственными органами

Адвокатирование конкуренции способствует формированию культуры конкуренции в экономике, а также укреплению авторитета и репутации антимонопольного органа. В этой сфере работа проводится по трем основным направлениям: повышение осведомленности среди

государственных органов, бизнес-сообщества и широкой общественности.

Служба предоставляет официальные заключения к проектам нормативных правовых актов, направленных на регулирование предпринимательской деятельности, на соответствие антимонопольному законодательству, и, при выявлении несоответствия, предоставляется заключение об этом, которые учитываются. Кроме того, при разработке нормативных правовых актов государственными органами проводится анализ регулятивного воздействия (АРВ). При этом оценивается воздействие на конкуренцию, которое направлено на оценку риска возникновения условий, при которых отдельные субъекты предпринимательства (или группы субъектов) получают необоснованные преимущества перед другими участниками рынка. В рабочую группу по проведению АРВ привлекаются представители бизнес-ассоциаций.

Также ведется активное взаимодействие с бизнес-ассоциациями путем заключения Соглашения о сотрудничестве на рынке социально значимых товаров между Службой и ассоциациями в рамках Закона Кыргызской Республики «О ценообразовании». В Соглашении предусматриваются обязательства бизнес-ассоциаций соблюдать правила конкуренции и не допускать необоснованное повышение цен на социально значимые товары.

Служба, в целях обеспечения принципов прозрачности работы, регулярно проводит семинары, тренинги, круглые столы, направленные на повышение осведомленности граждан, бизнес-сообщества о преимуществах конкуренции, защиты прав потребителей и мерах по сдерживанию необоснованного роста цен на товары и услуги. Все проводимые мероприятия проводятся при участии СМИ.

Также Служба сотрудничает с ВУЗами республики, специалистами Службы проводятся курсы обучения по вопросам конкуренции, защиты прав потребителей, ценообразования и рекламы.

б. Исследование рынка

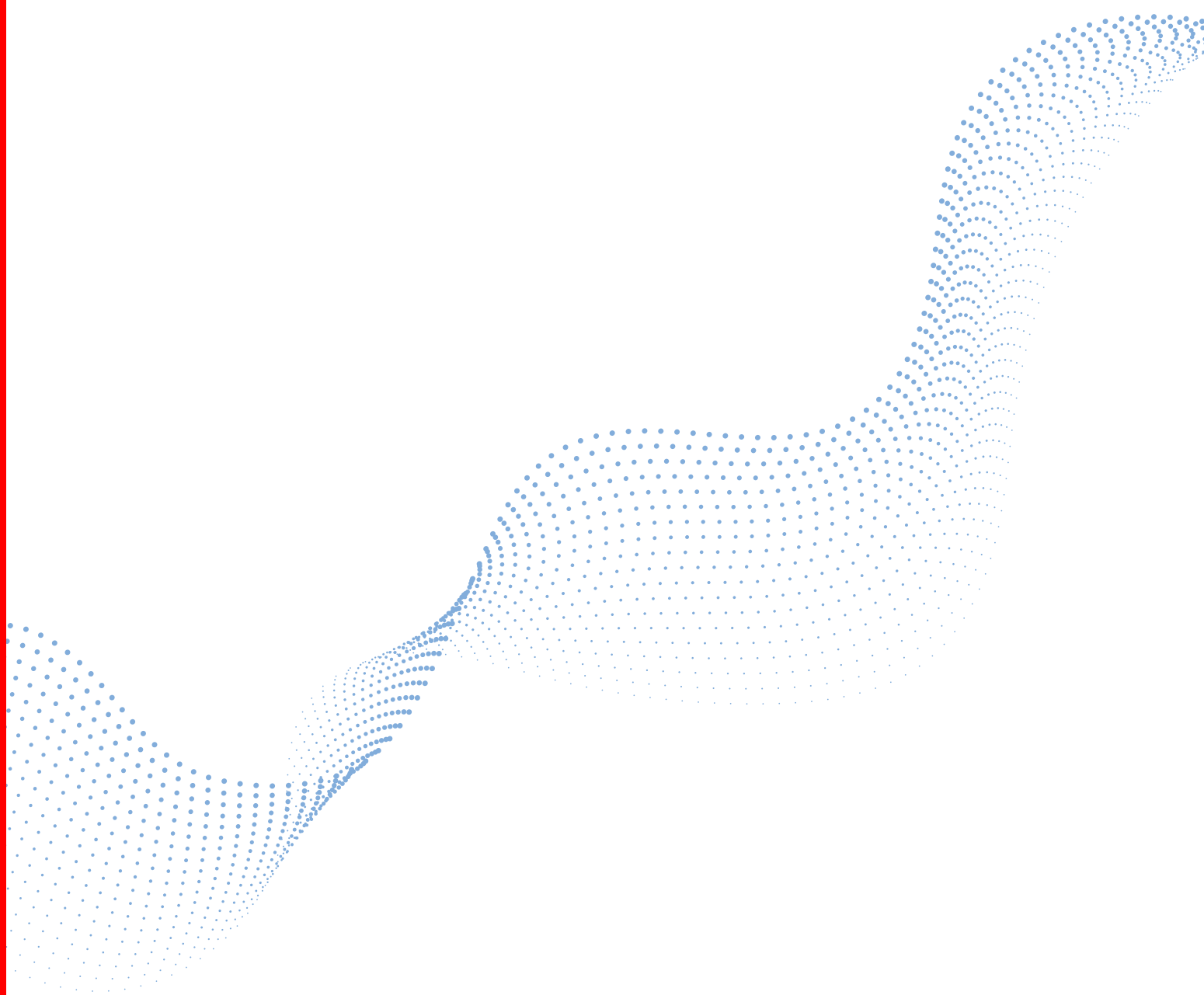
Служба ежегодно составляет план по анализу товарных рынков. Также Служба проводит исследования рынка по собственной инициативе или при поступлении обращений, если наблюдается повышение цен или другие обстоятельства предполагающие, что конкуренция может быть ограничена или искажена.

Результаты анализов выносятся на обсуждение Комиссии. В случае выявления доминирующего предприятия, принимается решение о включении его в Государственный реестр хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарном рынке, для проведения экономико-статистического наблюдения за ним. Экономико-статистическое наблюдение включает в себя оценку деятельности хозяйствующего субъекта, в том числе:

- изменение объема производства и/или реализации товаров (услуг);
- изменение цен на товары (услуги);
- изменение уровня рентабельности;

- изменение доли хозяйствующего субъекта на рынке;
- оценку поведения хозяйствующего субъекта на рынке и его влияние на конкурентов и потребителей;
- влияние хозяйствующего субъекта на состояние конкуренции (положительно или отрицательно).

В случае значительного роста цен изучаются причины изменения цен по признакам монопольно высокой (монопольно низкой) цены в соответствии со статьями 4-1 и 4-2 Закона Кыргызской Республики «О конкуренции».



Интервью с Председателем



1. Как бы Вы описали миссию Вашего ведомства и его влияние на общество?

Основными целями Службы антимонопольного регулирования при Министерстве экономики и коммерции Кыргызской Республики (далее – Служба) является создание условий для справедливой конкуренции, недопущение нечестной рекламы, защита прав потребителей, недопущение необоснованного роста цен и тарифов.

Таким образом, миссия антимонопольного органа заключается в обеспечении честной и эффективной конкуренции на рынках, защите интересов потребителей и создании условий для устойчивого экономического развития.

Проще говоря, это:

- недопущение монополий и злоупотребления доминирующим положением;
- пресечение картельных сговоров;
- контроль за слияниями и поглощениями;
- защита прав потребителей от недобросовестных практик

Каково же влияние на общество?

Во-первых, это справедливые цены. Когда есть конкуренция, бизнес не может бесконечно завышать цены. Люди получают товары и услуги по более доступной стоимости.

Во-вторых, это качество товаров и услуг.

Компании вынуждены конкурировать не только ценой, но и качеством. В результате, потребитель выигрывает.

В-третьих, развитие бизнеса.

Антимонопольный орган защищает малый и средний бизнес, так как не допускает вытеснения с рынка сильными игроками. В результате рынок становится более открытым и динамичным.

В-четвертых, социальная справедливость. Так как исключается ситуация, когда несколько компаний контролируют рынок и диктуют условия. В результате снижается экономическое неравенство.

В-пятых, доверие к государству.

Прозрачные правила игры повышают доверие граждан и бизнеса к государственным институтам.

Таким образом, антимонопольный орган – это не просто «контролер», а ключевой институт, который формирует здоровую экономическую среду, защищает потребителя и стимулирует инновации и развитие.

2. Каков уровень осведомлённости о вопросах конкуренции в Вашей стране? Учитывают ли лица, принимающие решения, вопросы конкуренции? Является ли соблюдение антимонопольного законодательства существенным вопросом для бизнеса?

Служба активно проводит работу по адвокатированию конкуренции.

С каждым годом увеличивается количество обращений (жалоб) по признакам нарушений Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» (за 2 года поступило 111 обращений), что свидетельствует об уровне осведомленности бизнес-сообщества, кроме того, поступают жалобы по вопросам защиты прав потребителей и рекламы.

Однако, уровень осведомленности я могу охарактеризовать как средний с элементами недостаточной глубины понимания.

Так, крупные компании, особенно в регулируемых сферах, в целом осведомлены о ключевых требованиях антимонопольного законодательства. Хотя малый и средний бизнес демонстрирует ограниченное понимание норм, включая различие между допустимыми и запрещенными практиками. Внимание к вопросам конкуренции возникает в связи с проверками или разбирательствами.

Но, в связи с недавним принятием изменения в Закон о Конкуренции за счет практики внедрения системы антимонопольного комплаенса, уровень осведомленности, думаю, станет значительно выше.

Учитывают ли лица, принимающие решения, вопросы конкуренции?

Вопросы конкуренции учитываются, но не систематически, так как механизмы оценки влияния на конкуренцию применяются ограниченно. Отсутствует системная практика оценки влияния на конкуренцию. Приоритет часто отдается отраслевой политике и социально-экономическим задачам. Основными проблемами являются участие государства в экономике, наличие административных барьеров и предоставление преимуществ отдельным субъектам.

Таким образом, конкуренция пока не встроена как обязательный элемент процесса принятия решений.

Является ли соблюдение антимонопольного законодательства существенным вопросом для бизнеса?

Крупный бизнес учитывает антимонопольные риски, при этом малый и средний бизнес вследствие низкого уровня правовой осведомленности недооценивают риски.

Ключевым направлением дальнейшего развития является:

- внедрение принципа конкурентной нейтральности государства;
- развитие антимонопольного комплаенса;
- повышение уровня правовой и экономической осведомленности.

3. Считаете ли Вы, что ситуация существенно изменилась с начала работы Вашего ведомства, особенно после публикации отчетов или применения санкций?

Антимонопольный орган был создан после перехода Кыргызстана к рыночной экономике (с 1991 г.).

Большую роль в преобразовании страны сыграл антимонопольный орган, в частности при приватизации госсобственности, либерализации цен, переходе от плановой системы к частному предпринимательству и сфере услуг.

Государство перестало быть монопольным владельцем средств производства. Бывшие госпредприятия перешли в частные руки, активно развился малый и средний бизнес.

Отмена государственного регулирования цен привела к формированию их на основе спроса и предложения. Открылись границы для свободного импорта и экспорта товаров.

Была создана нормативная правовая база антимонопольной политики. Антимонопольный орган был инициатором разработки программы поддержки и развития предпринимательства, особенно малого и среднего бизнеса в целях развития конкуренции на товарных рынках.

Также был инициатором формирования реестра государственных платных услуг и принятию мер по их сокращению, для перехода от командно-административной системы и глубокого регулирования экономики со стороны государства к более рыночной системе.

Да, ситуация изменилась, но не радикально. Публикация отчетов и решений антимонопольного органа сделали тему конкуренции более публичной, бизнес чаще узнает о рисках через конкретные кейсы, у госорганов появилась понимание, что их решения могут быть оспорены. В результате, сформировался сдерживающий фактор, пусть и ограниченный.

Если ранее нормы были в основном «на бумаге», то сейчас на практике появились кейсы по злоупотреблению доминирующим положением, рассматриваются антиконкурентные соглашения, применяется контроль концентрации. Таким образом, право стало применяться на практике, а не только декларироваться.

Публикация отчетов и применение санкций запустили процесс изменений, но недостаточны без внедрения антимонопольного комплаенса, усиления экономического анализа и интеграции конкуренции в государственную политику.

4. С какими основными вызовами в настоящее время сталкивается Ваш орган? Каковы Ваши приоритеты на ближайшее время?

Основными вызовами антимонопольного органа в настоящее время являются следующее:

Во-первых, одна из проблем — это ограниченные полномочия и проблемы доступа к информации. На практике компании не всегда предоставляют необходимую информацию о ценах и рыночном поведении, что затрудняет расследования. Вследствие этого снижается эффективность выявления картелей, также ограничивается возможность проведения экономического анализа.

Во-вторых, это высокая доля государства в экономике, значительное присутствие государства в ключевых секторах экономики и сочетание функций регулятора и участника рынка. Проблема заключается в том, что антимонопольный орган вынужден контролировать государство как нарушителя, что институционально сложно.

В-третьих, структурная монополизация рынков. Это естественные монополии (энергетика, инфраструктура), высокая концентрация на отдельных рынках. И, как следствие, ограниченные возможности для развития конкуренции, регулирование часто заменяет конкуренцию.

В-четвертых, низкий уровень антимонопольной культуры. Это слабое понимание норм у малого среднего бизнеса, отсутствие развитого антимонопольного комплаенса, что приводит к нарушениям и низкому уровню добровольного соблюдения закона.

В-пятых, это антиконкурентные действия госорганов. Закон распространяется и на органы власти, однако, продолжают принимать решения, ограничивающие конкуренцию.

В-шестых, это ограниченные ресурсы, кадровые и аналитические ресурсы ограничены, недостаточно развит экономический анализ рынков. В результате, акцент смещается на формальные нарушения, отсутствие сложных дел (картели, цифровые рынки).

В-седьмых, Служба сталкивается с вызовами, связанными с изменениями в цифровой экономике. Эти вызовы требуют адаптации антимонопольного регулирования к новым реалиям, учёта особенностей функционирования цифровых рынков и координации антимонопольной политики на международном уровне.

Увеличение рыночной власти цифровых платформ, накапливающих большой объём пользователей, которые могут диктовать свои условия поставщикам товаров и услуг, ограничивая конкуренцию, требует от Службы защиты потребителей от злоупотреблений на цифровых товарных рынках.

Приоритетами антимонопольного органа являются:

- Усиление правоприменения – выявление картелей, контроль доминирующих субъектов, развитие практики санкций с целью повышения сдерживающего эффекта.
- Снижение участия государства в экономике – развитие принципа конкурентной нейтральности.
- Развитие антимонопольного комплаенса – внедрение программ для бизнеса, разъяснительная работа. Переход от наказания к профилактике нарушений.
- Развитие аналитики и цифровых инструментов – экономический анализ рынков, мониторинг цен и поведения компаний, цифровизация органа.
- Международное сотрудничество – взаимодействие в рамках ЕАЭС, заимствование лучших практик.

5. В чем заключается основные сильные и слабые стороны Вашего ведомства?

Сильные стороны Службы определяются его правовым статусом и влиянием на экономику.

Служба осуществляет не только контроль за соблюдением антимонопольного законодательства, но контроль за соблюдением законодательства о рекламе, регулирует естественные монополии, включая контроль обоснованности тарифов на железнодорожные перевозки, аэропортовые и аэронавигационные услуги, централизованное водоснабжение и водоотведение. При этом обеспечивает оптимизацию расходов в регулируемых секторах, ориентируется на интересы потребителей, а также обеспечи-

вает единство подходов к регулированию и доступность инфраструктуры на недискриминационных условиях.

Кроме того, осуществляет защиту прав потребителей, временное регулирование цен на социально значимые товары в случае введения временного государственного регулирования цен в соответствии с законодательством о ценообразовании и осуществляет контроль за соблюдением установленных цен, что позволяет сдерживать инфляцию.

Также к сильным сторонам Службы относятся обязательность исполнения ее решений. Однако, в отличие от многих карательных органов, антимонопольная служба часто использует мягкую силу: выдает предупреждение, и, если компания устраняет нарушение, штраф не налагается. Это помогает быстро исправить ситуацию на рынке без долгих судов.

Слабой стороной Службы является отсутствие достаточных финансовых и человеческих ресурсов, которые являются ключевыми факторами для эффективного применения антимонопольного законодательства. Также несоответствие статуса Службы для полноценного исполнения своих функциональных обязанностей. Поэтому, Службу обвиняют в неспособности сдерживать рост потребительских цен, в продвижении решений, не способствующих повышению конкуренции.

Таким образом, антимонопольный орган КР обладает необходимыми базовыми инструментами и полномочиями, однако его эффективность ограничивается институциональной средой, уровнем развития экономики и недостаточной интеграцией конкуренции в государственную политику.

6. Если бы Вы могли уже завтра внести существенные изменения в национальное законодательство о конкуренции, что бы это было?

В настоящее время принят Жогорку Кенешем Кыргызской Республики и направлен на подпись Президенту Кыргызской Республики проект Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» в новой редакции. Предлагаемые поправки предусматривают существенные изменения и в законопроекте:

- введены понятия: «компенсирующая сила покупателя», «сетевой эффект» «цифровые платформы» и в статье 6 действия антимонопольного органа при проведении анализа состояния конкуренции на товарном рынке (товарных рынках), на котором совершение сделок между продавцами и покупателями осуществляется посредством использования цифровой платформы, что даст возможность антимонопольного регулирования деятельности цифровых платформ;

- отменяется формирование и ведение Государственного реестра хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на товарном рынке;
- внедряется системы внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства или антимонопольный комплаенс, что приведет к снижению рисков нарушения антимонопольного законодательства и, как следствие, риска наступления негативных для хозяйствующего субъекта последствий (взыскание штрафов, привлечение к ответственности и т.д.). При этом, проект Закона предусматривает право добровольно организовывать комплаенс хозяйствующим субъектам;
- обеспечение прозрачности предоставления государственной помощи или субсидии путем формирования и ведения реестра хозяйствующих субъектов, которым была оказана государственная помощь.

Кроме того, вносятся уточняющие и конкретизирующие изменения в статьи, касающиеся злоупотребления доминирующим положением, и запрет соглашений, согласованных действий хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию, за исключением соглашений, которые признаются допустимыми в соответствии с критериями допустимости. Дополнительно вводится освобождение и смягчение ответственности за участие в соглашениях или согласованных действиях, также предлагается увеличить срок исковой давности для определенных нарушений антимонопольного законодательства.

7. Какие решения, принятые за последние два года, вызывают у Вас особую гордость? Есть ли дела, которые, оглядываясь назад, можно было бы провести лучше?

Особую гордость вызывает решение по злоупотреблению со стороны ОсОО «И.», установившего монопольно высокую цену на услуги ПЦР-теста. По итогам проведенной работы, Службой вынесено постановление о взыскании с ОсОО «И.» дохода, полученного в результате нарушения Закона Кыргызской Республики «О конкуренции» 300 млн. сомов.

Кроме того, за последние 2 года можно отметить ряд решений и направлений работы антимонопольного органа, которые действительно можно считать значимыми с точки зрения защиты конкуренции и потребителей.

В первую очередь, определенную гордость вызывает усиление контроля за социально значимыми рынками – прежде всего в сферах продовольствия, угля, цемента и лекарственных средств. Антимонопольный орган

активно проводил мониторинг цен, реагировал на резкие колебания цен и усиливал контроль за доминирующими субъектами. В условиях высокой инфляции это имело важное социальное значение.

Также важным направлением стала работа по совершенствованию процедур контроля и надзора в сфере антимонопольного законодательства. В 2024 г. был утвержден новый Порядок осуществления контроля уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору в области антимонопольного законодательства Кыргызской Республики, что можно рассматривать как шаг к более системному и прозрачному регулированию.

Если говорить о делах, которые, оглядываясь назад, можно было провести лучше, то здесь важно признать, что антимонопольная практика всегда связана с очень сложным балансом между защитой конкуренции, интересами бизнеса и общественными ожиданиями. Некоторые резонансные расследования, например, в сфере медицинских и лабораторных услуг, вызывали активные дискуссии со стороны бизнеса относительно полноты экономического анализа и качества коммуникации с рынком.

Кроме того, в ряде случаев обществу и бизнесу не всегда хватало открытости и подробного объяснения принимаемых решений. Для антимонопольного органа крайне важно не только принять решение, но и убедительно показать рынку его экономическую и правовую обоснованность. Именно прозрачность и предсказуемость правоприменения формируют доверие к конкурентной политике.

Поэтому, одним из главных уроков последних лет можно назвать необходимость дальнейшего усиления экономического анализа, цифровизации расследований, развития судебной практики и более активного диалога с бизнес-сообществом.

8. Чувствуете ли Вы поддержку со стороны государства, граждан и бизнес-сообщества?

В соответствии со статьей 3 Конституционного закона Кыргызской Республики «О Кабинете Министров Кыргызской Республики» Кабинет Министров Кыргызской Республики решает все вопросы государственного управления, за исключением вопросов, отнесенных Конституцией и законами к компетенции Президента и Жогорку Кенеша, судов, иных государственных органов со специальным статусом и органов местного самоуправления, в том числе:

- обеспечивает проведение единой антимонопольной и конкурентной политики;
- обеспечивает выполнение ценовой, тарифной политики.

Указанные вопросы Кабинет Министров возложил на Службу и играет важнейшую роль в обеспечении нас необходимыми ресурсами и укреплении правовой базы.

Поддержка со стороны государства существует, но, она проявляется неодинаково, и во многом зависит от конкретной сферы и ситуации на рынке.

Со стороны государства в последние годы наблюдается понимание важности развития конкурентной среды, особенно в условиях необходимости привлечения инвестиций, обеспечения устойчивости экономики и защиты прав потребителей. Антимонопольному регулированию уделяется больше внимания в вопросах ценообразования, государственных закупок, регулирования социально-значимых рынков и цифровой экономики. Вместе с тем, уровень институциональной поддержки еще нуждается в дальнейшем укреплении как в части ресурсов, так и в части независимости и полномочий антимонопольного органа.

Со стороны граждан поддержка обычно усиливается тогда, когда деятельность антимонопольного органа напрямую связана с повседневными вопросами: ростом цен, тарифами, качеством услуг, доступностью товаров или защитой прав потребителей. Однако, в обществе пока не всегда существует полное понимание того, какую именно роль играет антимонопольный орган и конкурентная политика и каким образом она влияет на уровень жизни и развитие экономики.

Бизнес-сообщество воспринимает деятельность антимонопольного органа более неоднозначно. Добросовестный бизнес, как правило, заинтересован в прозрачных и равных правилах игры, защите от недобросовестной конкуренции и снижении административных барьеров. В то же время, отдельные участники рынка могут воспринимать антимонопольный орган как ограничение своих экономических интересов, особенно, в случаях расследований, контроля концентрации или регулирования доминирующего положения.

В целом, могу сказать, что запрос на эффективную конкурентную политику в Кыргызстане постепенно растет. Однако, для усиления доверия и поддержки важно повышать прозрачность работы антимонопольного органа, развивать правовую культуру конкуренции и обеспечивать предсказуемость правоприменительной практики.

9. Насколько полезным Вы считаете международное и региональное сотрудничество? Работает ли оно эффективно?

Международное сотрудничество в сфере антимонопольного регулирования в условиях глобализации эконо-

мики является инструментом для защиты национальных интересов и обеспечения честной конкуренции.

Международное и региональное сотрудничество становится необходимым условием эффективной конкурентной политики, так как современные рынки давно вышли за национальные границы. Цифровые платформы, трансграничная торговля, электронная коммерция, международные цепочки поставок и деятельность крупных транснациональных компаний делают невозможным полноценное расследование многих нарушений только силами одного государства. В этом смысле сотрудничество дает сразу несколько практических преимуществ. Это обмен опытом и лучшими практиками расследований, доступ к методикам анализа рынков и цифровой экономики, координация действий по трансграничным делам, обучение кадров, формирование единых подходов внутри интеграционных объединений.

Особенно важным для Кыргызстана является взаимодействие в рамках Евразийской экономической комиссии. Общие рынки ЕАЭС требуют согласованных правил конкуренции. Для нас участие в этих механизмах позволяет получать доступ к более широкому аналитическому и правоприменительному опыту.

Однако говорить о полной эффективности сотрудничества думаю рано, так как на практике сохраняются серьезные ограничения. Это различия в национальном законодательстве, разный уровень независимости и ресурсов антимонопольных органов, сложность обмена конфиденциальной информацией, отсутствие единых подходов к цифровым платформам и алгоритмическому ценообразованию.

Кроме того, считаю, что международное сотрудничество эффективно только тогда, когда внутри страны существует сильный и профессиональный антимонопольный институт. Внешняя поддержка не может заменить внутреннюю политическую волю, судебную практику и реальную готовность обеспечивать конкуренцию даже в чувствительных секторах экономики. Поэтому сотрудничество безусловно полезно и становится все более значимым, однако его эффективность пока остается недостаточной.

10. Какова Ваше мнение о Региональном центре по конкуренции ОЭСР-GVH? Есть ли у Вас предложения по его совершенствованию?

Участие на семинарах регионального центра ОЭСР-GVH по конкуренции имеет важное значение для деятельности конкурентных ведомств.

Региональный центр по конкуренции ОЭСР-GVH в Будапеште, на мой взгляд, является одним из наиболее успешных и практически ориентированных механизмов международного сотрудничества в сфере конкурентной

политики для стран Восточной Европы, Центральной Азии и постсоветского пространства.

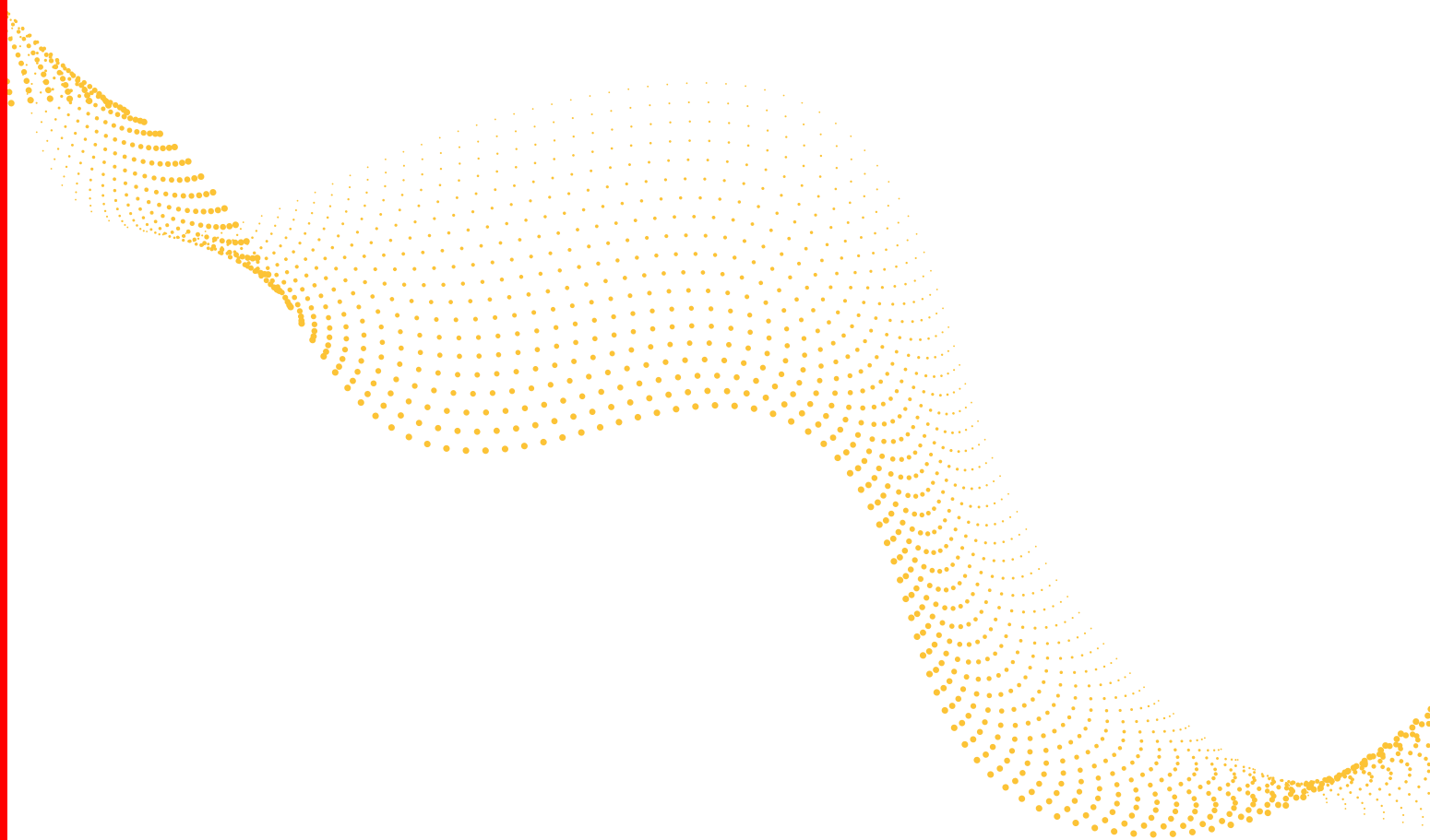
Его ключевая ценность заключается не столько в формальных мероприятиях, сколько в создании профессионального сообщества антимонопольных органов региона. Для нас это особенно важно, поскольку позволяет получать доступ к лучшим практикам OECD и ЕС, обучать сотрудников современным методам экономического анализа, обмениваться опытом исследований, обсуждать проблемы цифровых рынков, госкомпаний, картелей и злоупотребления доминирующим положением, укреплять связи между регуляторами, судами и академическим сообществом.

На мой взгляд, возможные направления совершенствования могли бы быть следующими:

- Более практико-ориентированный формат. Нам особенно нужны не только теоретические семинары, но и совместные кейсы, моделирование исследований, обучение цифровой криминалистике, работе с алгоритмическим ценообразованием.

- Усиление поддержки малых антимонопольных органов. Для небольших стран кадровые и аналитические ресурсы ограничены. Было бы полезно развивать систему долгосрочного экспертного сопровождения, а не только краткосрочных мероприятий.
- Больше внимания уделять цифровым платформам и ИИ. Сегодня именно цифровые рынки формируют основные вызовы конкурентной политики.
- Развитие совместных региональных исследований. Например, по трансграничным рынкам ЕАЭС, электронной коммерции, фармацевтике, транспорту, государственным закупкам. Это позволило бы формировать не только обучающую, но и аналитическую платформу.

В связи с этим, пожелаем РЦК новых проектов, которые будут способствовать развитию международного сотрудничества и обеспечению условий справедливой конкуренции во всех странах.



VII. Контактная информация

Региональный центр ОЭСР-ГВХ по вопросам конкуренции в Будапеште (Венгрия)
Венгерское управление по конкуренции (ГВХ)

Н-1026 г. Будапешт,
ул. Риадо, д. 5-11,
Венгрия



Мария Пилар Канедо
(María Pilar Canedo)

Научный директор РЦК ОЭСР-ГВХ
Старший эксперт
ОЭСР
maria@canedo.org



Миранда Мольнар
(Miranda Molnár)

Исполнительный директор РЦК
ОЭСР-ГВХ
Канцелярия Генерального секретаря
Венгерское управление по конкуренции
molnar.miranda@gvh.hu

