

ՔԱՂԱՔԱՑԻԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

**ՀԱԿԱՄՐՑԱԿՑԱՅԻՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ
ԴՐԱԵՎՈՐՄԱՆ ՉԵՎԵՐԸ**

Արսեն ԹԱՎԱԴՅԱԼ

*ԵՊՀ քաղաքացիական իրավունքի
ամբիոնի ասպիրանտ*

Համաշխարհային տնտեսական համակարգերի զարգացման պատմությունը ցույց է տվել, որ առավել արդյունավետ են նրանք, որոնց հիմքում ընկած է շուկայական մրցակցությունը, այսինքն՝ բոլոր ապրանքային շուկաներում տնտեսվարող սուբյեկտների «արդար մրցակցությունը», որը հասարակության և նրա քաղաքացիների կարիքների առավել բավարարման առաջնահերթ պայմանն է¹: Մրցակցությանը վնաս հասցնող գործելակերպերից են հակամրցակցային համաձայնությունները, երբ մի քանի տնտեսվարող սուբյեկտներ պայմանավորվում են չմրցակցել՝ դրանով իսկ վնաս հասցնելով սպառողներին և խոչընդոտելով այլ տնտեսվարող սուբյեկտների մուտքը ապրանքային շուկա կամ դուրս մղելով նրանց այդտեղից:

Ցանկացած օլիգոպոլիստական շուկայում առկա են ֆիրմաների գործելակերպը և գնագոյացման մեխանիզմները համակարգելու խթաններ: Դա հիմնականում կատարվում է ֆիրմաների կողմից ապրանքի բացթողնման միանման գներ սահմանելու միջոցով՝ տվյալ ճյուղի և յուրաքանչյուր ֆիրմայի սեփական շահույթը ավելացնելու համար: Ցանկացած օլիգոպոլիստ, գործելով առանձին, ստանում է ավելի քիչ շահույթ, ուստի նա ձգտում է գործել համաձայնեցված²:

Հակամրցակցային համաձայնությունների դեմ ուղղված առաջին օրենսդրական

ակտերը մշակվել են ԱՄՆ-ում: Դեռևս 1890թ.-ին ընդունված Շերմանի ակտի³ 1-ին հոդվածը հակաօրինական է ճանաչում տրեստը կամ ցանկացած այլ տեսակի պայմանագիրը կամ միավորումը, որի նպատակն է նահանգների կամ օտարերկրյա պետությունների միջև առևտրի կամ արդյունաբերության զարգացման սահմանափակումը:

Հակամրցակցային համաձայնություններն արգելող դրույթներ նախատեսում է նաև Եվրոպական տնտեսական համագործակցության ստեղծման մասին 1957 թ.-ի Հռոմի պայմանագիրը⁴: Դրա 85 հոդվածի 1-ին մասը արգելում է ձեռնարկությունների միջև բոլոր համաձայնությունները, ձեռնանկությունների միավորումների բոլոր այն որոշումները և համաձայնեցված գործողությունները, որոնք կարող են վնաս հասցնել անդամ երկրների միջև առևտրին և որպես նպատակ կամ հետևանք սահմանափակում, կանխում կամ խեղաթյուրում են մրցակցությունը Միասնական շուկայի սահմաններում: Հակամրցակցային համաձայնությունների կանխման վերաբերյալ դրույթ է նախատեսում նաև ՄԱԿ-ի ՅՈՒՆԿ-ՏԱԴ-ի կազմած «Մրցակցության վերաբերյալ տիպային օրենքը»⁵:

Հայաստանի Հանրապետությունում տնտեսական մրցակցության պաշտպանությանն ուղղված հիմնական իրավական ակտը «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքն է⁶ (այսուհետ նաև՝ Օրենք): Օրենքի 5-րդ հոդվածի 1-ին մասը սահմանում է հակամրցակցային համաձայնությունների հասկացությունը. «Հակամրցակցային համաձայնություններ են համարվում տնտեսվարող սուբյեկտների միջև կնքված այն գործարք-

ները, նրանց համաձայնությունները, ուղղակի կամ անուղղակի համաձայնեցված գործողությունները կամ վարքագիծը, տնտեսվարող սուբյեկտների միավորումների ընդունած որոշումները (այսուհետ՝ համաձայնություններ), որոնք ուղղակի կամ անուղղակի հանգեցնում են կամ կարող են հանգեցնել մրցակցության սահմանափակմանը, կանխմանը կամ արգելմանը»: Ուսումնասիրենք այս բնորոշման առանձին հատկանիշները:

Ըստ Օրենքի՝ հակամրցակցային համաձայնությունները կնքվում են տնտեսվարող սուբյեկտների միջև: Օրենքի 4-րդ հոդվածը սահմանում է տնտեսվարող սուբյեկտին՝ որպես արտոնագրային վճար վճարող անհատ ձեռնարկատեր, իրավաբանական անձ, այլ կազմակերպություն, դրա ներկայացուցիչ, ներկայացուցչություն կամ մասնաճյուղ, անձանց խումբ, առևտրային ցանց:

Ինչպես տեսնում ենք, Օրենքը տնտեսվարող սուբյեկտների բավականին լայն շրջանակ է նախատեսում: Առանձնահատուկ ուշադրության է արժանի անձանց խումբը որպես մեկ տնտեսվարող սուբյեկտ դիտելը: Օրենքը տալիս է այն պայմանների ամբողջությունը, որոնց դեպքում իրավաբանական և ֆիզիկական անձինք կարող են համարվել միևնույն անձանց խմբի մեջ մտնող: Փաստորեն, այդ պայմանները հանգում են այն մտքին, որ եթե անձինք ունեն ընդհանուր տնտեսական շահեր և որոշակի աստիճանի փոխկապվածություն, նրանք կարող են համարվել նույն անձանց խմբի մեջ մտնող:

Անձանց խումբը որպես առանձին տնտեսվարող սուբյեկտ դիտելը հանգեցնում է հետևյալ եզրակացության. համաձայնությունը ենթադրում է, որ այն պետք է կայացվի երկու և ավելի տնտեսվարող սուբյեկտների միջև: Անձանց խումբը, անկախ այդ խմբի մեջ մտնող իրավաբանական և ֆիզիկական անձանց քանակից, մեկ տնտեսվարող սուբյեկտ է: Ուստի, եթե հակամրցակցային համաձայնությունը կնք-

վում է նույն անձանց խմբի մեջ մտնող երկու կամ ավելի սուբյեկտների միջև, օրենքի խնաստով այն չի կարող հակամրցակցային համաձայնություն համարվել, քանի որ այն չի կնքվում երկու տնտեսվարող սուբյեկտի միջև: Այս նույն միտքը, սակայն համակենտրոնացումների վերաբերյալ, արտահայտել է նաև Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովը (այսուհետ նաև՝ Հանձնաժողով)՝ նշելով, որ եթե միավորումը տեղի է ունենում նույն անձանց խմբի միջև, այն չի համարվում համակենտրոնացում: Կարծում ենք՝ այս հետևությունը կիրառելի է նաև հակամրցակցային համաձայնությունների համար:

Հակամրցակցային համաձայնությունների սուբյեկտային կազմի առանձնահատկությունը հնարավորություն է տալիս տարբերակելու հակամրցակցային այս վարքագիծը մյուսից՝ արգելված պետական օժանդակության տրամադրումից: Օրենքի 16.1 հոդվածը արգելում է պետական մարմնի կամ դրա պաշտոնատար անձի կողմից կոնկրետ տնտեսվարող սուբյեկտի կամ տնտեսվարող սուբյեկտների որոշակի խմբի տրամադրվող ցանկացած օժանդակությունը, որն ուղղակի կամ անուղղակի կերպով հանգեցնում կամ կարող է հանգեցնել որևէ ապրանքային շուկայում մրցակցության սահմանափակմանը, կանխմանը կամ արգելմանը կամ վնասում կամ կարող է վնասել սպառողների շահերը: Այս երկու հակամրցակցային վարքագծերի նմանությունն այն է, որ երկուսի դեպքում էլ առկա է սուբյեկտների բազմաթվությունը: Սակայն հիմնական տարբերությունը, ինչպես բխում է Օրենքից, այն է, որ հակամրցակցային համաձայնությունները կնքվում են միայն տնտեսվարող սուբյեկտների միջև, իսկ հակամրցակցային վարքագիծը արգելված պետական օժանդակություն համարելու համար անհրաժեշտ է, որ առկա լինի պետական մարմնի կամ դրա պաշտոնատար անձի մասնակցություն: Այդ մասնակցությունը պետք է նաև փոխ-

ՔԱՂԱՔԱՑԻՎԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

կապակցված լինի տվյալ պետական մարմնի կամ պաշտոնատար անձի լիազորությունների հետ և որոշակիորեն բխի դրանցից:

Սուբյեկտային կազմի առանձնահատկությունները հնարավորություն են տալիս տարբերակելու հակամրցակցային համաձայնությունները նաև գերիշխող դիրքի չարաշահումից: Վերջինիս դեպքում անհրաժեշտ է, որ առկա լինի մեկ սուբյեկտ, որը ապրանքային շուկայում իր բաժնեմասի կամ այլ հանգամանքների շնորհիվ կարող է ազդել շուկայի իրավիճակի վրա: Այդ իսկ պատճառով արգելվում է վերջինիս կողմից որոշակի գործողությունների կատարումը: Իսկ հակամրցակցային համաձայնությունների դեպքում անհրաժեշտ է, որ որոշակի գործողություն իրականացվի երկու կամ ավելի սուբյեկտների կոմից, և վերջիններիս՝ ապրանքային շուկայում բաժնեմասի չափը որոշիչ չէ:

Հակամրցակցային համաձայնությունների և գերիշխող դիրքի կարգավորման միջև տարբերությունը վերլուծելու համար անհրաժեշտ է քննել կոլլեկտիվ գերիշխող դիրքի ինստիտուտը, որը նախատեսված է որոշ երկրների⁸, այդ թվում և՛ Հայաստանի օրենսդրությամբ: Օրենքի 6-րդ հոդվածի 3-րդ և 4-րդ կետերը սահմանում են կոլլեկտիվ գերիշխող դիրքի հասկացությունը. «Ապրանքային շուկայում իրացման կամ ձեռքբերման առավել մեծ ծավալներ ունեցող երկու տնտեսվարող սուբյեկտներից յուրաքանչյուրը տվյալ ապրանքային շուկայում համարվում է գերիշխող դիրք ունեցող, եթե նրանք որպես իրացնող կամ ձեռք բերող իրացման կամ ձեռքբերման ծավալներով միասին գրավում են տվյալ շուկայի առնվազն մեկ երկրորդը: Ապրանքային շուկայում իրացման կամ ձեռքբերման առավել մեծ ծավալներ ունեցող երեք տնտեսվարող սուբյեկտներից յուրաքանչյուրը տվյալ ապրանքային շուկայում համարվում է գե-

րիշխող դիրք ունեցող, եթե նրանք որպես իրացնող կամ ձեռք բերող իրացման կամ ձեռքբերման ծավալներով միասին գրավում են տվյալ շուկայի առնվազն երկու երրորդը»:

Չնայած կոլլեկտիվ գերակայությունը միջազգային պրակտիկայում բավականին տարածում ստացած ինստիտուտ է, սակայն դրա կիրառումը բավականին վիճելի է և քննադատության է արժանանում տեսական գրականության մեջ: Հեղինակների մի խումբը նշում է, որ «տեսականորեն համատեղ գերիշխող դիրքի պայմաններում չարաշահումը որպես հակամրցակցային օրենսդրության խախտում կարող է ներկայացվել և՛ որպես հակամրցակցային համաձայնություն, և՛ որպես գերիշխող դիրքի չարաշահում»⁹, և «կոլլեկտիվ գերիշխող դիրքի ներդրման պատճառն այն է, որ հակամրցակցային մարմինը այդպես էլ չի սովորել ապացուցել այնպիսի խախտումներ, ինչպիսին են տնտեսվարող սուբյեկտների համաձայնեցված գործողությունները, և փորձում է ստանալ ազդեցության նոր միջոցներ, ինչը դժվար թե արդարացի է»¹⁰: Տեսական գրականության մեջ կոլլեկտիվ գերակայությանը երբեմն տրվում են այնպիսի սահմանումներ, որոնք հնարավորություն չեն տալիս դրանք տարանջատել հակամրցակցային համաձայնություններից: Մասնավորապես նշվում է, որ «կոլլեկտիվ գերիշխող դիրքը շուկայի դրություն է, որի դեպքում մի քանի խոշորագույն կազմակերպություններ գիտակցված հրաժարվում են միմյանց միջև մրցակցությունից և համախմբված շուկայական իշխանության ուժով իրենց գործողություններով ձևավորում են ապրանքների շրջանառության իրենց ձեռնտու պայմաններ, շուկայից հեռացնում են ընդհանուր մրցակիցներին կամ չեն թույլատրում մրցակիցների մուտքը շուկա»¹¹: Այս երկու հասկացությունների միջև շփոթի հիմնական պատճառը դրանց տարբերակման ոչ հստակ լինելն է:

Օրենքի դրույթները ուսումնասիրելիս

հարց է ծագում՝ արդյո՞ք կոլեկտիվ գերիշխող դիրքի դեպքում տնտեսվարող սուբյեկտները պետք է գործեն համատեղ: Եթե այո, ո՞րն է այս տիպի չարաշահումների տարբերությունը հակամրցակային համաձայնություններից, եթե ոչ, ի՞նչ իմաստ կա սահմանել նույն հողվածի մի կետով գերիշխող դիրքի որոշման մեկ պայման՝ ապրանքային շուկայի մեկ երրորդը գրավելը, մյուս կետով՝ այլ պայման¹²:

Որպես կոլեկտիվ գերիշխող դիրքի ինստիտուտի օրենսդրական ամրագրման արդարացում կարող է հնչել հետևյալ միտքը, որ պետք է տարբերակված մոտեցում ցուցաբերել այն շուկաներին, որտեղ առկա են մեկ մեծ մասնակից ու բազմաթիվ փոքր, և նրանց միջև, որտեղ առկա են մի քանի համեմատաբար մեծ տնտեսվարող սուբյեկտներ, որոնք, սակայն, չեն գրավում որոշիչ բաժնեմաս: Այդպիսի շուկաներում տնտեսվարող սուբյեկտների համար ավելի հեշտ է ազդել շուկայական դրության վրա: Սակայն Օրենքում կատարված փոփոխություններով, որոնք ուժի մեջ են մտել 23 մայիսի 2011թ.-ին¹³, նախատեսվել է այսպես կոչված գերիշխող դիրքի որոշման որակական չափանիշ, ըստ որի՝ անկախ ապրանքային շուկայի բաժնեմասից, եթե տնտեսվարող սուբյեկտն ունի շուկայական իշխանություն, վերջինս կարող է համարվել գերիշխող դիրք գրավող: Ուստի վերոնշված արդարացումը նույնպես կիրառելի չէ, քանի որ գերիշխող դիրքի որոշման որակական չափանիշի ներդրումը արդեն իսկ հնարավորություն է տալիս տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովին տարբերակված մոտեցում ցուցաբերելու տարբեր ապրանքային շուկաների նկատմամբ:

Օրենքի 5-րդ հոդվածը տալիս է այն ձևերը, որոնցով կարող է դրսևորվել հակամրցակցային համաձայնությունները: Հակամրցակցային համաձայնություններ են համարվում տնտեսվարող սուբյեկտների՝ մրցակցության սահմանափակմանը, կանխմանը կամ արգելմանը հանգեցնող

– գործարքները,
– համաձայնությունները,
– ուղղակի կամ անուղղակի համաձայնեցված գործողությունները կամ վարքագիծը,

– տնտեսվարող սուբյեկտների միավորումների ընդունած որոշումները:

Հարկ է վերլուծել հակամրցակցային համաձայնությունների դրսևորման նշված ձևերը առանձին-առանձին՝ մատնանշելով նաև այն հանգամանքները, որոնց առկայության դեպքում հակամրցակցային համաձայնությունը կարելի է համարել ապացուցված:

Հակամրցակցային համաձայնություն համարվող գործարքներ: Գործարք ասելով՝ Օրենքի 5-րդ հոդվածը հղում է կատարում ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքին¹⁴: Տնտեսվարող սուբյեկտների միջև գործարքը պետք է մեկնաբանել պայմանագրի լույսի ներքո: ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքում ներկայացված պայմանագրերի առանձին տեսակների կարգավորումները արդեն իսկ նախատեսում են որոշակի դրույթներ, որոնք կարող են առնչվել տնտեսական մրցակցության պաշտպանությանը: Մասնավորապես, այդպիսի դրույթներ վերաբերում են գործակալության և ֆրանչայզինգի պայմանագրերին: Այսպես, ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի 808 հոդվածը նշում է, որ գործակալության պայմանագրով կարող է նախատեսվել որոշակի տարածքում գործող այլ գործակալների (պրինցիպալների) հետ նմանօրինակ պայմանագրեր չկնքելու պարտավորությունը կամ ձեռնպահ մնալու այդ տարածքում գործակալության պայմանագրի առարկան կազմող նմանօրինակ ինքնուրույն գործունեություն իրականացնելուց: 975 հոդվածը նույնպես սահմանում է, որ որոշակի դեպքերում ֆրանչայզինգի պայմանագրով կարող է սահմանվել այլ տնտեսվարող սուբյեկտների հետ պայմանագրեր չկնքելու և պայմանագրային հարաբերությունների մեջ չմտնելու դեպքեր: Պետք է նշել, որ Տնտեսական մրցակցու-

ՔԱՂԱՔԱՑԻՎԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

յան պաշտպանության պետական հանձնաժողովը իր պարզաբանումներից մեկում նշել է, որ ֆրանչայզինգի պայմանագիրը կարող է դիտվել որպես հակամրցակցային համաձայնություն¹⁶: Կարծում ենք, չնայած նշված հանգամանքին, այդպիսի սահմանափակումները ֆրանչայզինգի պայմանագրում ամեն դեպքում պետք է համարվեն թույլատրելի, քանի որ այդ պայմանագրերով նախատեսվող հնարավոր սահմանափակումները իրականում նպաստում են ապրանքային շուկայի զարգացմանը՝ պաշտպանելով ֆրանչայզինգի պայմանագրի կողմերի մտավոր սեփականության իրավունքները: Հատկանշական է, որ «Մրցակցության պաշտպանության մասին» Ռուսաստանի Դաշնության դաշնային օրենքի¹⁶ 12-րդ հոդվածն ուղղակիորեն նշում է, որ ֆրանչայզինգի պայմանագրերը թույլատրելի են:

Գործարքի տեսքով հակամրցակցային համաձայնության առկայության համար միակ կիրառելի ապացույցը գրավոր պայմանագիրն է: Կարելի է, իհարկե, քննարկել բանավոր պայմանագրի առկայության պայմաններում նշված ձևով կայացված հակամրցակցային համաձայնության առկայության հնարավորությունը: Սակայն, ապացուցման բարդության պատճառով, առավել արդյունավետ է ցանկացած պարագայում, երբ առկա չէ գրավոր պայմանագիր, համարել, որ հակամրցակցային համաձայնությունը դրսևորվել է գործարք չհանդիսացող համաձայնության կամ համաձայնեցված գործողության ձևով, ինչի մասին կխոսվի ստորև:

Տնտեսվարող սուբյեկտների ուղղակի կամ անուղղակի համաձայնեցված հակամրցակցային գործողությունները կամ վարքագիծը: Տնտեսվարող սուբյեկտների միջև հակամրցակցային համաձայնությունները առավել հաճախ որևէ կերպ գրավոր չեն ֆիքսվում: Դրանք հիմնականում

դրսևորվում են այդ տնտեսվարող սուբյեկտների վարքագծով: Պետք է նշել, որ հակամրցակցային համաձայնությունների առկայությունն ապացուցել զուտ միայն փաստական ապացուցման հիման վրա բավականին բարդ է: Այդ իսկ պատճառով եվրոպական Միության դատարանը ազատել է հանձնաժողովին հակամրցակցային համաձայնության կոնկրետ փաստը ապացուցելու պարտականությունից, եթե առկա է համաձայնեցված գործողությունների մասին վկայող հանգամանք¹⁷:

Նմանատիպ մոտեցում նախատեսված է նաև Օրենքի 5-րդ հոդվածի 5-րդ մասով, ըստ որի՝ հակամրցակցային համաձայնությունը համարվում է ապացուցված, եթե՝

ա) առկա է այդ մասին վկայող որևէ փաստական տվյալ (այդ թվում՝ ցանկացած գրավոր փաստաթուղթ կամ գրավոր այլ ապացույց, տեսագրություն կամ ձայնագրություն) կամ օրենքով չարգելված ցանկացած այլ ապացույց,

բ) այդ մասին են վկայում տնտեսվարող սուբյեկտների գործողությունները կամ վարքագիծը:

Այսինքն՝ բոլոր այն դեպքերում, երբ Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության հանձնաժողովը հաստատում է հոդվածի 2-րդ մասում նախատեսված գործողությունների (համաձայնեցված գործողությունների) առկայությունը, այլևս չի պահանջվում համաձայնության առկայության ապացուցումը:

Այս գործիքը շատ արդյունավետ կարող է լինել Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովի համար հակամրցակցային համաձայնությունների դեմ պայքարի գործում: Սակայն, պետք է նշել, որ Հանձնաժողովը ոչ արդյունավետ է կիրառում Օրենքի նշված դրույթը: Մասնավորապես, ՏՄՊԴՀ-ն իր 21 դեկտեմբերի 2009թ.-ի թիվ 93 Ա որոշման¹⁸ մեջ դեղերի շրջանառության ոլորտում գործող մի շարք տնտեսվարող սուբյեկտներին պատասխանատվության միջոց կիրառելիս

հիմնվել է այդ հողվածի վրա: Սակայն հետագայում ՏՄՊՊՀ-ն իր 23 ապրիլի 2010 թվականի թիվ 48-Ա որոշմամբ¹⁹ անվավեր ճանաչեց 93 Ա որոշումը՝ մատնանշելով, որ այն ընդունվել է օրենքի խախտմամբ, այդ թվում՝ օրենքի սխալ կիրառման կամ սխալ մեկնաբանման հետևանքով: Պրակտիկայի այսպիսի զարգացումները չի կարելի համարել արդարացված, քանի որ հակամրցակցային համաձայնության կայացման փաստի ամրագրումը բավականին բարդ գործընթաց է, և միայն այդ փաստի հիման վրա պատասխանատվության կիրառումը իրավաչափ համարելը բավականին բարդացնում է Համաձայնագրովի գործունեությունը:

Սակայն պետք է ի նկատի ունենալ, որ համընկնող վարքագիծը ոչ միշտ է վկայում հակամրցակցային համաձայնության առկայության մասին: Այդ գործողությունները պետք է նաև բավարարեն որոշակի պայմաններ: Տեսական գրականության մեջ առանձնացնում են հետևյալ երկուսը՝

– այդ գործողությունների արդյունքը համապատասխանում է համաձայնության բոլոր մասնակիցների շահերին, եթե միմյանց գործողությունները նախապես հայտնի են մնացածին,

– տնտեսվարող սուբյեկտների գործելակերպի փոփոխությունը պայմանավորված է այլ տնտեսվարող սուբյեկտների գործելակերպով և ոչ թե տնտեսական գործոնների արդյունք է, որոնք հավասար չափով ազդում են մնացած տնտեսվարող սուբյեկտների վրա²⁰:

Ինչպես նշվեց, առաջին պայմանը միմյանց գործողությունների նախապես հայտնի լինելն է: Համաձայնեցված գործողությունների դեպքում կանխատեսելիությունը տնտեսվարող սուբյեկտների նպատակներից մեկն է²¹: Առանց տեղեկատվության փոխանակության տնտեսվարող սուբյեկտների համար շատ բարդ կլինի համաձայնեցնել իրենց գործողությունները:

Սակայն հնարավոր է, որ տեղեկատվության փոխանակության փաստ առկա

չլինի: Այդ պատճառով հաճախ նշվում է, որ գործողությունը որպես համաձայնեցված հակամրցակցային որակելու համար տեղեկատվության նախնական փոխանակումը լրացուցիչ չափանիշ է, բայց ոչ պարտադիր²²:

Համաձայնեցված հակամրցակցային գործողությունները ապացուցված համարելու համար բավարար է, որ տնտեսվարող սուբյեկտների վարքագծի փոփոխությունները կապված լինեն ոչ թե որոշակի տնտեսական օբյեկտիվ պայմանների փոփոխության հետ, այլ պայմանավորված լինեն մյուս տնտեսվարող սուբյեկտի վարքագծի փոփոխությամբ: Մասնավորապես, եթե մեկ ապրանքային շուկայում տնտեսվարող սուբյեկտները փոփոխեն իրենց վարքագիծը, օրինակ՝ իջեցնեն կամ բարձրացնեն վաճառվող ապրանքի գինը զուտ այն պատճառով, որ մյուս տնտեսվարող սուբյեկտը այդպես է վարվում, կարելի է հակամրցակցային համաձայնեցված գործողության առկայությունը ապացուցված համարել: Միևնույն ժամանակ, տվյալ պարագայում պետք է բացակայեն այլ օբյեկտիվ տնտեսական պայմաններ, մասնավորապես՝ հարկերի, այլ վճարների, հումքի, փոխադրումների գների փոփոխությունները:

Որպես համաձայնեցված գործողությունների ապացուցման աղբյուր կարող են ծառայել հանդիպումների արձանագրությունները, նամակագրությունը, նախկին աշխատողների, հաճախորդների, մրցակիցների հետ հարցազրույցները²³: Այսպես, ամերիկյան ամենահայտնի հակամենաշնորհային գործերից մեկում (U.S. Steel ընկերության դեմ) որպես հակամրցակցային գործողությունների առկայության հիմնավորում բերվում էին այսպես կոչված «Հարիի մոտ ընթրիքները»՝ պողպատագործական արդյունաբերության ղեկավարների պարբերական հանդիպումները²⁴:

Ուստի առաջարկում ենք Օրենքի 5-րդ հոդվածի 5-րդ մասում ամրագրել, որ հակամրցակցային համաձայնությունը հա-

ՔԱՂԱՔԱՑԻՎԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

մարվում է ապացուցված, եթե այդ մասին են վկայում տնտեսվարող սուբյեկտների գործողությունները կամ վարքագիծը, եթե դրանք պայմանավորված չեն տնտեսական սուբյեկտներից անկախ տնտեսական պայմանների փոփոխությամբ:

Տնտեսվարող սուբյեկտների միավորումների ընդունած որոշումները որպես հակամրցակցային համաձայնություն: Մրցակցային իրավիճակին վնաս հասցնող համաձայնեցված վարքագիծ դրսևորելու ցուցումներ կարող են պարունակվել նաև տնտեսվարող սուբյեկտների տարատեսակ միավորումների՝ առևտրաարդյունաբերական պալատների, գործատուների միությունների կողմից ընդունվող որոշումներում: Անհրաժեշտ չէ, որ այդ որոշումները լինեն պարտադիր տվյալ միավորման անդամ տնտեսվարող սուբյեկտների համար: Ձուտ այն հանգամանքը, որ այդ որոշումը արդեն իսկ ուղղակի ցուցում է պարունակում կատարելու որոշակի գործողություն, որը, փաստորեն, հակամրցակցային է, բավարար է որոշումը հակամրցակցային համաձայնություն որակելու համար:

Սակայն, հիմնականում այս ձևով կայացվող հակամրցակցային համաձայնությունները ուղղակի հրահանգ չեն պարունակում: Հակամրցակցային վարքագիծ դրսևորելու ցուցումները նշված են լինում անուղղակի՝ քողարկելու համար ոչ իրավաչափ վարքագիծը: Այդ դեպքում տնտեսվարող սուբյեկտների միավորումների ընդունած որոշումները հակամրցակցային համաձայնություն որակելու համար բավարար է, որ այդ տնտեսվարող սուբյեկտների վարքագծի փոփոխությունը պայմանավորված չլինի տնտեսական գործոնների փոփոխությամբ, այլ ի հայտ եկած լինի այդ որոշումը կայացնելուց հետո:

Տնտեսվարող սուբյեկտների՝ գործարք և համաձայնեցված գործողություն չհանդիսացող այլ համաձայնությունները: Ինչպես

նշվեց, Օրենքի 5-րդ հոդվածը սահմանում է, որ հակամրցակցային համաձայնություններ են տնտեսվարող սուբյեկտների ոչ միայն գործարքները (պայմանագրերը) և համաձայնեցված գործողությունները, այլև «համաձայնությունները»:

Պետք է նշել, որ գրականության մեջ կարծիքներ են հնչում, որոնց համաձայն հակամրցակցային համաձայնությունները կարող են դրսևորվել միայն գործարքների կամ համաձայնեցված գործողությունների ձևով. եթե գրավոր գործարք առկա չէ, ապա տնտեսվարող սուբյեկտներին պատասխանատվության ենթարկելու համար անհրաժեշտ է համաձայնեցված գործողությունների առկայություն: Նշվում է, որ համաձայնությունները կարող են լինել գրավոր և բանավոր, և եթե գրավոր համաձայնությունը բավականին հեշտ ապացուցելի է, ապա բանավոր համաձայնությունը հաստատելու համար անհրաժեշտ է վկաներ կանչել, օգտագործել այլ ապացույցներ, ինչը անիրական է: Այդ իսկ պատճառով հակամրցակցային բանավոր համաձայնությունները հաճախ որակվում են որպես համաձայնեցված գործողություններ²⁶: Դ. Ա. Պետրովի այս միտքը այլ կերպ ներկայացնում է Ա. Ն. Վարլամովան, ով առաջարկում է համաձայնեցված գործողությունների բնորոշման մեջ նշել, որ վերջիններս կնքվում են բանավոր²⁶: Նշվում է նաև, որ հակամրցակցային համաձայնությունների կայացման ձևերի մեջ, գործարքներից և համաձայնեցված գործողություններից բացի, համաձայնությունները նշելը առնվազն ավելորդ է²⁷, քանի որ դա իր վրա իրավական բեռ չի կրում:

Սակայն կարծում ենք՝ այս մոտեցումը հիմնավորված չէ. հակամրցակցային համաձայնությունները կարող են կայացվել ինչպես գործարքների, համաձայնեցված գործողությունների ձևով, այնպես էլ այնպիսի համաձայնությունների, որոնք չեն կարող որակվել որպես գործարք և համաձայնեցված գործողություն:

Պայմանագիրը, ըստ քաղաքացիական

օրենսգրքի, համաձայնություն է, որն ուղղված է քաղաքացիական իրավունքներ և պարտականություններ սահմանելուն, փոփոխելուն կամ դադարելուն: Յետևաբար, բոլոր պայմանագրերը համաձայնություն են, բայց ոչ բոլոր համաձայնություններն են պայմանագիր: Այս տեսանկյունից, մասնավորապես, հնարավոր է, որ տնտեսվարող սուբյեկտների միջև առկա լինի որոշակի գրավոր կամ բանավոր համաձայնություն, որը, սակայն, չառաջացնի, փոփոխի կամ դադարեցնի որևէ քաղաքացիական իրավունք կամ պարտականություն: Միաժամանակ, տնտեսվարող սուբյեկտները դեռ սկսած չլինեն համաձայնեցված գործողություններ: Այդ համաձայնությունը, միևնույն է, կհամարվի պատժելի, քանի որ Օրենքի 36-րդ հոդվածը պատասխանատվություն է նախատեսում հակամրցակցային համաձայնություն կայացնելու համար, և անհրաժեշտ չէ, որ տվյալ պարագայում առկա լինի որևէ հետևանք՝ տնտեսական մրցակցության կանխման ձևով:

Համաձայնությունները մրցակցային օրենսդրության տեսանկյունից ավելի լայն երևույթ են, քանի որ կարող են ինչպես հաստատել, փոփոխել կամ դադարեցնել կողմերի իրավունքները կամ պարտականությունները (այսինքն՝ կարող են լինել քաղաքացիաիրավական պայմանագիր), այնպես էլ կարող են զուտ արձանագրել կողմերի ցանկությունները երրորդ անձանց կամ իրենց վերաբերյալ յուրաքանչյուրի ապագա գործողությունների մասին: Ցանկությունը որոշակի գործելակերպի վերաբերյալ գաղափար է, ենթադրություն²⁸:

Այսինքն՝ Օրենքի 5-րդ հոդվածի իմաստով համաձայնությունը կողմերի բանավոր կամ գրավոր ձևակերպված մտադրություն է, որը, սակայն, չունի քաղաքացիաիրավական պայմանագրին բնորոշ հատկանիշներ: Ուստի գործարք չհամարվող համաձայնությունը որպես հակամրցակցային համաձայնության կայացման ձև

նշելը արդյունավետ է, քանի որ հնարավորություն է տալիս կանխելու նաև մրցակցությանը վնաս հասցնող այն վարքագծերը, որոնք չեն կայացվել պայմանագրերի տեսքով, դեռ առկա չէ համաձայնեցված գործողություն, սակայն այդ համաձայնության նպատակը մրցակցության սահմանափակումը, կանխումը կամ արգելումն է: Այդպիսի համաձայնության առկայությունը ապացուցելու համար կարող են կիրառվել ինչպես գրավոր ապացույցներ՝ նամակներ, արձանագրություններ, այնպես էլ վկաների ցուցմունքները:

Տնտեսվարող սուբյեկտների միջև կնքված գործարքները, համաձայնությունները, ուղղակի կամ անուղղակի համաձայնեցված գործողությունները կամ վարքագիծը, տնտեսվարող սուբյեկտների միավորումների ընդունած որոշումները որպես հակամրցակցային համաձայնություն որակելու համար անհրաժեշտ է, որ դրանք ուղղակի կամ անուղղակի հանգեցնեն կամ հնարավոր լինի հանգեցնել մրցակցության սահմանափակմանը, կանխմանը կամ արգելմանը:

Այսինքն՝ անպայման չէ, որ տնտեսվարող սուբյեկտները նպատակ ունենան սահմանափակելու, կանխելու կամ արգելելու մրցակցությունը: Ձուտ այն հանգամանքը, որ իրենց վարքագիծը օբյեկտիվորեն հանգեցնում է կամ կարող է հանգեցնել այդ հետևանքին, բավարար է տնտեսվարող սուբյեկտներին հակամրցակցային համաձայնություն կայացնելու համար պատասխանատվության ենթարկելու համար:

Այն, թե ինչին կարող են վերաբերել հակամրցակցային համաձայնությունները, հնարավորություն է տալիս տարբերակել դրանք մասնավորապես համակենտրոնացումներից: Երկու դեպքում էլ մասնակից են երկու կամ ավելի տնտեսվարող սուբյեկտ: Սակայն եթե հակամրցակցային համաձայնությունների արդյունքը մրցակցության սահմանափակումը, վնասումը կամ արգելումն է, համակենտրոնացումների նպատակը այլ է: Դրա հետևանքով եր-

ՔԱՂԱՔԱՑԻՎԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ

կու կամ ավելի տնտեսվարող սուբյեկտ որոշակիորեն միավորվում են: Համակենտրոնացումը կարող է չվնասել մրցակցությանը: Սակայն եթե ՏՆտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովը գտնի, որ համակենտրոնացումը վնաս է պատճառում մրցակցությանը, ապա կարող է արգելել այն կամ դրա մասնակիցներին առաջադրել կատարման համար պարտադիր լրացուցիչ պայմաններ կամ պարտավորություններ:

Այսինքն հակամրցակցային համաձայնությունների և համակենտրոնացումների տարբերությունը դրանց ուղղվածության մեջ է: Այս առումով հատկանշական է ՏՆտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովի 18.07.2012թ.-ի 292 Ա որոշումը⁹: Այդ որոշ-

մամբ Հանձնաժողովը քննարկեց հետևյալ դեպքը. յոթ ընկերություն կնքում են գործակալման պայմանագիր մեկ ընկերության հետ, որով վերջինս իրավունք է ստանում գործելու այդ ընկերությունների հաշվին, այդ թվում՝ կնքել պայմանագրեր, անել հայտարարություններ և իրականացնել գործադիր մարմնի այն իրավունքները, որոնք հնարավոր է իրականացնել լիազորագրի միջոցով: Հանձնաժողովը իրավաջիորեն համարել է, որ տվյալ դեպքում առկա է ոչ թե հակամրցակցային համաձայնություն, այլ համակենտրոնացում, քանի որ գործակալման պայմանագիրը հանգեցնում է ոչ թե մրցակցության սահմանափակման, վնասման կամ արգելման, այլ այդ պայմանագրի միջոցով մեկ տնտեսվարող սուբյեկտ ուղղակիորեն կամ անուղղակիորեն կարող է ազդել ուրիշների որոշումների կայացման վրա, ինչը, ըստ Օրենքի 8-րդ հոդվածի 1-ին մասի 5-րդ կետի, համակենտրոնացում է:

¹ Տե՛ս Кинев А. Ю. Картели и другие антиконкурентные соглашения: право и практика, Инфотропик Медиа. М., 2011, էջ 3:

² Տե՛ս Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Доминирующее положение и антиконкурентные соглашения, Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2004, том 2 N 2. P., էջ 118:

³ Շերմանի ակտի տեքստը հասանելի է այստեղ՝ <http://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/chapter-1>

⁴ Եվրոպական տնտեսական համագործակցության ստեղծման մասին Հռոմի պայմանագրի տեքստը հասանելի է այստեղ՝ http://www.ab.gov.tr/files/ardb/evt/1_avrupa_birligi/1_3_antlasmalar/1_3_1_kurucu_antlasmalar/1957_treaty_establishing_eec.pdf:

⁵ ՅՈՒՆԿՏԱԴ-ի կազմած «Մրցակցության վերաբերյալ տիպային օրենքի» տեքստը հասանելի է այստեղ՝ http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pdf/law_competition.pdf

⁶ Տե՛ս «Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» Հայաստանի Հանրապետու-

թյան օրենք N ՀՕ 112, ՀՀՊՏ 2000.12.15/30 (128):

⁷ Տե՛ս Տնտեսական մրցակցության պաշտպանության պետական հանձնաժողովի 11 դեկտեմբերի 2009թ.-ի դ 91-Ն որոշումը «Համակենտրոնացման վերաբերյալ պաշտոնական պարզաբանման մասին»:

⁸ Տե՛ս օրինակ՝ Закон о защите экономической конкуренции Украины. No 2210-III:

⁹ Տե՛ս Шаститко А. Е. Государственная политика в отношении соглашения и согласованных действий, ограничивающих конкуренцию. М.: ТЕИС, 2004 էջ 37:

¹⁰ Варламова А. Н. Конкурентное право России – М.: ИКД «Зерцало-М», 2008, էջ 294:

¹¹ Տե՛ս Сушкевич А. Коллективное доминирование: Становление института // Хозяйство и право // 2009, 7 էջ 91:

¹² Տե՛ս Ա. Թավադյան, Մենաշնորհային և գերիշխող դիրքի կարգավորումն «Ըստ տնտեսական մրցակցության պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքի, Պետություն և իրավունք, թ. 3 (49), էջեր 40-47:

ՔԱՂԱՔԱՑԻԱԿԱՆ ԻՐԱՎՈՒՆՔ**WAYS OF EXPRESSION OF ANTI-COMPETITION AGREEMENTS, DIFFERENTIATION THEREOF FROM OTHER ANTI-COMPETITION BEHAVIORS****Arsen TAVADYAN**

Post-graduate student of the Chair of the Civil Law department of the Yerevan State University

The article covers the survey of elements of anti-competition agreements. The survey of such elements in the meantime gives differentiation between anti-competition agreements and other expressions of anti-competition behavior.

Here the institute of collective dominant position is analyzed. It is noted that,

although this institution has sufficient spread in the international practice, it is criticized in the scientific literature.

The ways of expression of anti-competition agreements are analyzed. There are also described the conditions upon which existence consistency of anti-competition agreements can be considered as proved.

There is proposed to make supplementation to the RA Law "On Protection of Economic Competition" with the purpose of avoiding any confusion between expressions of anti-competition agreements and regular economic behavior.
