

УДК 338.242.2

<https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-48-60>

ISSN: 2542-0259

© Российское конкурентное право
и экономика, 2022

Модель антимонопольного комплаенса компаний, осуществляющих деятельность на трансграничных рынках ЕАЭС¹

Мухамедиева А. Б.,
Каранина Е. В. *

Вятский государственный
университет,
610000, Россия, Приволжский
федеральный округ,
Кировская область, г. Киров,
ул. Московская, д. 36

Аннотация

В статье представлена авторская Модель антимонопольного комплаенса для применения в деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на трансграничных рынках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Модель разработана с учетом общих правил конкуренции, предусмотренных ст. 76 Договора о ЕАЭС, и положений по разграничению компетенций Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) и национальных антимонопольных регуляторов. Модель не учитывает аспекты национального законодательства государств — членов ЕАЭС, основана на балльной системе ответов компаний, позволяющей оценивать риски, включает общие индикаторы и индикаторы по видам нарушений. В рамках Модели каждому индикатору присваивается 1 или 0 баллов в зависимости от предусмотренных Моделью условий.

Ключевые слова: антимонопольный комплаенс; предупреждение правонарушений; трансграничные рынки; Евразийский экономический союз; риски нарушений общих правил конкуренции; модель антимонопольного комплаенса.

Для цитирования: Мухамедиева А. Б., Каранина Е. В. Модель антимонопольного комплаенса компаний, осуществляющих деятельность на трансграничных рынках ЕАЭС // Российское конкурентное право и экономика. 2022. № 4 (32). С. 48—60, <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-48-60>

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

¹ Статья подготовлена в рамках проекта «Разработка и обоснование концепции, комплексной модели резилиенс-диагностики рисков и угроз безопасности региональных экосистем и технологии ее применения на основе цифрового двойника» (грант Президента Российской Федерации НШ-5187.2022.2 для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации).

Model of Antimonopoly Compliance of Companies Operating in the Cross-Border Markets of the Eurasian Economic Union²

Asem B. Mukhamedieva,
Elena V. Karanina*,

Vyatka State University,
Moscow str., 36, Kirov, Volga
Federal District, Kirov Region,
610000, Russia

Abstract

The article presents the author's Model of antimonopoly compliance for use in the activities of economic entities operating in the cross-border markets of the Eurasian Economic Union (EAEU). The model was developed taking into account the general rules of competition provided for by Art. 76 of the EAEU Treaty and provisions on the delimitation of the competence of the Eurasian Economic Commission (EEC) and national antimonopoly regulators. The model does not take into account aspects of the national legislation of the EAEU member states, is based on a point system of company responses that allows assessing risks, includes general indicators and indicators by type of violations. Within the model, each indicator is assigned 1 or 0 points, depending on the conditions provided by the model.

Keywords: antitrust compliance; prevention of offenses; cross-border markets; Eurasian Economic Union; risks of violations of general competition rules; antitrust compliance model.

For citation: Mukhamedieva A. B., Karanina E. V. Model of antimonopoly compliance of companies operating in the cross-border markets of the Eurasian Economic Union // Russian Competition Law and Economy. 2022;(4(32)):48-60, (In Russ.), <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2022-4-32-48-60>

The authors declare no conflict of interest.

Проблемам правового регулирования антимонопольного комплаенса как относительно нового вида специальной профилактики правонарушений [1, с. 71—74; 2, с. 153]³ посвящено значительное число научных работ как в России [3—5], так и за рубежом [6, 7]. При этом нельзя не отметить, что особенностям антимонопольного комплаенса в компаниях, действующих на трансграничных рынках ЕАЭС, уделяется значительно меньше внимания [8].

Риски нарушения антимонопольного законодательства способны повлечь для хозяйствующих субъектов серьезные отрицательные последствия как для их финансовой деятельности, так и для репутации. В первую очередь эти риски связаны с вероятностью наступления предусмотренной правом ЕАЭС ответственности (прежде всего в виде

² The article was prepared within the framework of the project "Development and substantiation of the concept, integrated model of resolution-diagnostics of risks and threats to the security of regional ecosystems and technology for its use on the basis of a digital twin" (grant from the President of the Russian Federation NSh-5187.2022.2 for state support of leading scientific schools of the Russian Federation).

³ Профилактика правонарушений (в том числе «самопрофилактика» отдельных видов правонарушений различными категориями субъектов) получила значительное развитие в нашей стране уже в конце 1960-х — начале 1970-х гг. Федеральный закон «Об основах системы профилактики правонарушений в Российской Федерации» от 23 июня 2016 г. (СЗ РФ. 2016. № 26 (ч. I). Ст. 3851) закрепил понятие специальных мер профилактики административного характера (п. 9 ч. 1 ст. 6). — *Прим. ред.*

штрафа) за нарушения антимонопольного законодательства, а в некоторых случаях и уголовной ответственности (ст. 178 Уголовного кодекса РФ) [9, с. 548, 574].

В этой связи субъекты хозяйствования, подверженные высоким рискам нарушения правил конкуренции, сталкиваются с необходимостью повышения эффективности принятия управленческих решений, построения корпоративной культуры соблюдения конкурентного законодательства через разработку и внедрение систем антимонопольного комплаенса.

На фоне роста напряженности в международной экономической и политической системах, сопровождающейся кризисом, вызванным пандемией COVID-19, превентивные меры антимонопольного реагирования выходят на первый план в борьбе с антиконкурентными практиками, и в этом контексте антимонопольный комплаенс приобретает особую важность.

В Модели используется понятие «товар», которое в соответствии с положениями Договора о ЕАЭС представляет собой объект гражданских прав (в том числе работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот⁴. Под «компанией» в рамках Модели подразумевается хозяйствующий субъект, который осуществляет внедрение системы антимонопольного комплаенса в соответствии с Моделью и оценивает свои риски.

Для идентификации рисков в Модели предусмотрена система индикаторов, через оценку которых формируется итоговая сумма индикаторов и, соответственно, оценивается возможный риск нарушения правил конкуренции.

Для начала в целях оценки рисков нарушений правил конкуренции на трансграничных рынках компании необходимо понять, является ли она субъектом трансграничного рынка. Кроме того, для оценки рисков вертикальных соглашений и злоупотребления доминирующим положением потребуется информация о доли компании на соответствующем товарном рынке.

Так, доля компании рассчитывается как выраженное в процентах отношение показателя, характеризующего объем товаров этой организации за определенный период времени (как правило, год), к показателю, характеризующему общий объем товарного рынка. При этом наиболее распространенным способом расчета объема товарного рынка является расчет суммы объемов производства товара (без учета объемов потребления в процессе производства и объемов запасов) с исключением объемов экспорта и учетом объемов импорта⁵.

Важно учесть, что при расчете объемов товарного рынка, географические границы которого охватывают территории нескольких государств — членов ЕАЭС, указанные показатели должны учитываться в отношении всех государств — членов ЕАЭС, на территориях которых осуществляется производство/реализация и потребление товара.

Предположим, что рынок товара «А» признан трансграничным в географических границах Республики Казахстан и Российской Федерации, тогда объем товарного рынка «А» будет рассчитываться по формуле:

$$V_{\text{тр}} = (V_{\text{пр РК}} - V_{\text{эксп РК}} + V_{\text{имп РК}}) + (V_{\text{пр РФ}} - V_{\text{эксп РФ}} + V_{\text{имп РФ}}),$$

где $V_{\text{тр}}$ — объем трансграничного товарного рынка;

$V_{\text{пр РК/РФ}}$ — объем производства товара «А» на территориях Республики Казахстан и Российской Федерации;

$V_{\text{эксп РК/РФ}}$ — объем экспорта товара «А» из Республики Казахстан и Российской Федерации;

$V_{\text{имп РК/РФ}}$ — объем импорта товара «А» в Республику Казахстан и Российскую Федерацию.

Общие индикаторы

На первом этапе Модель предусматривает «Индикатор трансграничности» (ИТ), в рамках которого оценивается возможность применения положений Договора о ЕАЭС к действиям конкретного субъекта.

Компании следует помнить, что трансграничный рынок охватывает территорию двух и более стран ЕАЭС, что в свою очередь подразумевает те государства — члены ЕАЭС, на территории которых имеется экономическая, техническая или иная возможность приобретения товара.

Таким образом, компании следует аккуратно и скрупулезно подойти к оценке возможности поставок производимого (реализуемого) товара в географических границах ЕАЭС, поскольку факт отсутствия поставок не может означать отсутствие потенциальной возможности или желания потребителя, находящегося на территории государства — члена ЕАЭС, отличного от государства, в котором зарегистрирована компания, его приобрести.

ИТ рассчитывается по формуле:

$$\text{ИТ} = \text{ГС} + \text{ДСТ} + \text{ОПТ} + \text{ПМ},$$

где ГС — маркер «Географическая структура», оценивает факт поставок товара с территории государства — члена ЕАЭС, на которой зарегистрирована компания, на территорию других государств — членов ЕАЭС;

ДТС — маркер «Доступность транспортных средств», оценивает наличие транспортных средств для перемещения товара по территории ЕАЭС, а также их доступность;

⁴ Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 30.09.2022).

⁵ Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 30 января 2013 г. № 7 «О Методике оценки состояния конкуренции». URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 30.09.2022).

ОПТ — маркер «Ограничения на перемещение товара», оценивает отсутствие либо наличие ограничений на перемещение товара по территории ЕАЭС, введенных органами власти государства, в котором осуществляется производство товара. К таким ограничениям, например, относятся временные или постоянные запреты на вывоз с территории соответствующего государства производимого (реализуемого) товара;

ПМ — маркер «Производственные мощности», оценивает наличие либо отсутствие свободных мощностей для производства дополнительного объема товара.

Оценка маркеров осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов. Если значение ИТ положительное (т.е. превышает 1 балл), то компании следует провести дальнейшую оценку рисков. В случае же если компания не осуществляет деятельность на трансграничном рынке, а равно не осуществляет поставку производимого/реализуемого товара в государства ЕАЭС, отличные от государства регистрации компании, либо такая возможность ограничена с технологической, экономической или иной точки зрения, то дальнейшая оценка рисков не осуществляется.

В последнем случае компании следует оценить риски возникновения нарушений национального антимонопольного законодательства, которое не является предметом изучения в рамках разработанной авторами Модели.

Второй этап оценки предусматривает деление на несколько направлений: первое — оценка рисков недобросовестной конкуренции; второе — оценка рисков антиконкурентных соглашений; третье — оценка рисков координации экономической деятельности; четвертое — оценка рисков ЗДП.

Индикаторы риска недобросовестной конкуренции

В рамках первого направления второго этапа осуществляется оценка рисков недобросовестной конкуренции с помощью следующих индикаторов.

№ 1.1.1. «Индикатор наличия конкурентных отношений» (ИНКО), который оценивает наличие на рынке компаний, производящих (реализующих) товары, схожие, аналогичные товарам, производимым (реализуемым) компанией. Оценка индикатора осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов.

Если значение ИНКО положительное (т.е. превышает 1 балл), то компании следует произвести дальнейшую оценку рисков. В случае же если у компании отсутствуют конкуренты, то дальнейшая оценка в рамках первого направления не осуществляется.

№ 1.1.2. «Индикатор территориальной привязки конкурента» (ИТПК) оценивает гипотетическое наступление ЕЭК, в случае если компания нарушит запрет на недобросовестную конкуренцию. Так, компании необходи-

мо оценить, на территории каких государств — членов ЕАЭС зарегистрированы его конкуренты.

Оценка индикатора осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов. Для этого необходимо ответить на вопрос: «Ваша компания и компания-конкурент зарегистрированы на территории разных государств — членов ЕАЭС?». Если значение ИТПК положительное (т.е. превышает 1 балл), то компании следует провести дальнейшую оценку рисков. В случае же если компания и ее конкуренты зарегистрированы на территории одной страны, то дальнейшая оценка не осуществляется. При этом следует помнить о потенциальной возможности нарушить национальное антимонопольное законодательство той страны, в которой компания, осуществляющая оценку, зарегистрирована.

№ 1.1.3. «Индикатор НДК» (ИНДК) рассматривает уже сами действия, признаваемые в качестве недобросовестной конкуренции, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИНДК} = \text{НИ} + \text{ВВ} + \text{НС} + \text{НИИС},$$

где НИ — маркер «Недостоверная информация», для присвоения баллов по которому компании необходимо оценить, распространяла ли она либо ее должностные лица, сотрудники ложную, неточную или искаженную информацию относительно своего конкурента либо относительно его продукции;

ВВ — маркер «Введение в заблуждение», для присвоения баллов по которому компании необходимо оценить, вводила ли она потребителей либо иных лиц в заблуждение в отношении характера, способа и места производства, потребительских свойств, качества, количества товара и (или) его производителя, который является конкурентом(ами);

НС — маркер «Некорректное сравнение», для присвоения баллов по данному маркеру компании необходимо оценить, имелись ли факты некорректного сравнения компанией либо ее должностными лицами, сотрудниками производимых (реализуемых) товаров с товарами конкурента(ов);

НИИС — маркер «Незаконное использование интеллектуальной собственности», для присвоения баллов по данному маркеру компании необходимо оценить факт наличия либо отсутствия действий, в соответствии с которыми она незаконно использовала интеллектуальную собственность конкурента (товарный знак, знак обслуживания и т.д.).

Оценка маркеров осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов. Таким образом, если по итогам оценки сумма индикатора НДК превышает 1 балл, то у компании имеется риск нарушения правил конкуренции на трансграничных рынках в части недобросовестной конкуренции.

В рамках второго направления второго этапа осуществляется оценка рисков антиконкурентных соглашений

по двум направлениям: первое направление — оценка рисков соглашений, заключенных (планируемых к заключению) между конкурентами (картельные соглашения); второе направление — соглашения между поставщиком и покупателем.

Индикаторы риска картельных соглашений

Для определения рисков картельных соглашений компании следует рассмотреть свои взаимоотношения с конкурентами, оценка которых должна исходить из понятия самого соглашения, под которым понимаются договоренности не только в письменной, но и в устной форме.

В этих целях в Модель включен № 2.1.1. «Индикатор взаимоотношений с конкурентами» (ИВК), который оценивает наличие связей с конкурентами либо наличие планов на такое взаимодействие. Исходя из алгоритма оценки индикатора (Да — 1 балл; Нет — 0 баллов), при положительном значении компании следует перейти на следующий уровень оценки, при нулевом значении дальнейшая оценка по картельным соглашениям не осуществляется.

Для оценки отнесения возможного антиконкурентного соглашения к компетенции ЕЭК следует оценить по № 2.1.2. «Индикатор территориальной привязки конкурента» (ИТПК) гипотетическое наступление ЕЭК, в случае если компания нарушит запрет на антиконкурентные картельные соглашения. Так, компании необходимо оценить, на территориях каких государств — членов ЕАЭС зарегистрированы его конкуренты.

Оценка индикатора осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов. Для этого необходимо ответить на вопрос: «Ваша компания и компания-конкурент зарегистрированы на территории разных государств — членов ЕАЭС?». Если значение ИТПК положительное (т.е. превышает 1 балл), то компании следует произвести дальнейшую оценку рисков. В случае же если компания и ее конкуренты зарегистрированы на территории одной страны, то дальнейшая оценка не осуществляется. При этом следует помнить о потенциальной возможности нарушить национальное антимонопольное законодательство той страны, в которой компания, осуществляющая оценку, зарегистрирована.

Далее через № 2.1.3. «Индикатор контроля» (ИК) следует оценить наличие прямых или косвенных связей между компанией и ее конкурентами. Для этого требуется ответить на 8 маркеров-вопросов, и в случае положительного значения ИК дальнейшая оценка по картельным соглашениям не производится, поскольку в данном случае взаимоотношения между конкурентами, входящими в одну группу лиц, являются допустимыми. При нулевом значении ИК следует перейти на следующий уровень.

Присвоение баллов маркерам, входящим в состав ИК, осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов.

ИК рассчитывается по формуле:

$$ИК = \sum ИК_{1-8},$$

где: ИК₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны вашей компании (или должностных лиц вашей компании) возможность осуществлять функции исполнительного органа компании-конкурента, с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИК₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны компании-конкурента (или должностных лиц компании-конкурента) возможность осуществлять функции исполнительного органа вашей компании?»;

ИК₃ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли у вашей компании (или должностных лиц вашей компании) права определять условия ведения предпринимательской деятельности компании-конкурента, с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИК₄ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли компании-конкурента (или должностных лиц компании-конкурента) права определять условия ведения предпринимательской деятельности вашей компании?»;

ИК₅ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагает ли ваша компания (или должностные лица вашей компании) более 50% общего количества голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал компании-конкурента, с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИК₆ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагает ли компания-конкурент (или должностные лица компании-конкурента) более 50% общего количества голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал вашей компании?»;

ИК₇ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава вашей компаний физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), родители (в т.ч. усыновители), дети (в т.ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава компании-конкурента, с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИК₈ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава компании-конкурента физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), родители (в т.ч. усыновители), дети (в т.ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава вашей компании?».

После оценки ИВК и ИК, при соответствии установленным выше критериям, необходимо оценить № 2.1.3. «Индикатор картельных соглашений» (ИКС), который состоит

из 9 маркеров-вопросов, которым присваивается 1 балл в случае положительного ответа, 0 баллов в случае отрицательного ответа, и рассчитывается по формуле:

$$ИКС = \sum ИКС_{1-9},$$

где: ИКС₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились об одновременном изменении цен (тарифов), скидок, надбавок (доплат), наценок на производимые (реализуемые) товары?»;

ИКС₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились об установлении одинаковой или похожей стоимости (тарифах), скидок, надбавок (доплат), наценок на производимые (реализуемые) товары?»;

ИКС₃ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились об установлении разной стоимости (тарифах), скидок, надбавок (доплат), наценок на производимые (реализуемые) товары?»;

ИКС₄ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились о повышении цен на производимые (реализуемые) товары в рамках торгов?»;

ИКС₅ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились о снижении цен на производимые (реализуемые) товары в рамках торгов?»;

ИКС₆ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились о поддержании одинаковых цен на производимые (реализуемые) товары в рамках торгов?»;

ИКС₇ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились о разделе рынка по территориальному принципу, составу покупателей, объему производства (реализации) товаров, ассортиментной линейки производимых (реализуемых) товаров, составу покупателей?»;

ИКС₈ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились о сокращении или прекращении производства (реализации) товара?»;

ИКС₉ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-конкурент договорились об отказе от заключения договоров на реализацию товара с отдельными покупателями?».

Таким образом, если по итогам оценки сумма «Индикатора картельных соглашений» превышает 1 балл, то у компании имеется риск нарушения правил конкуренции на трансграничных рынках в части антиконкурентных картельных соглашений.

Индикаторы риска вертикальных соглашений

Для определения рисков вертикальных соглашений компании, исходя из тех же положений относительно формы заключения соглашения, следует рассмотреть с поставщиками и покупателями товара.

В этих целях в Модель включен № 2.2.1 «Индикатор взаимоотношений с поставщиками и покупателями» (ИВПП), который оценивает наличие связей с поставщиками и (или) покупателями либо наличие планов на такое взаимодействие. Исходя из алгоритма оценки индикатора (Да — 1 балл; Нет — 0 баллов), при положительном значении компании следует перейти на следующий уровень оценки, при нулевом значении дальнейшая оценка по картельным соглашениям не производится.

Для оценки отнесения возможного вертикального соглашения к компетенции ЕЭК следует оценить по № 2.2.2. «Индикатор территориальной привязки компании-поставщика (покупателя)» (ИТПП) гипотетическое наступление ЕЭК, в случае если компания нарушит запрет на антиконкурентные вертикальные соглашения. Так, компании необходимо оценить, на территориях каких государств — членов ЕАЭС зарегистрированы его поставщики или покупатели.

Оценка индикатора осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов. Для этого необходимо ответить на вопрос: «Ваша компания и поставщик (покупатель) зарегистрированы на территории разных государств — членов ЕАЭС?». Если значение ИТПК положительное (т.е. превышает 1 балл), то компании следует произвести дальнейшую оценку рисков. В случае же если компания и ее поставщики (покупатели) зарегистрированы на территории одной страны, то дальнейшая оценка не производится. При этом следует помнить о потенциальной возможности нарушить национальное антимонопольное законодательство той страны, в которой компания, осуществляющая оценку зарегистрирована.

Далее через № 2.2.3. «Индикатор допустимости» (ИД) следует оценить наличие прямых или косвенных связей между компанией и ее поставщиками (покупателями). Для этого требуется ответить на 8 маркеров-вопросов, и в случае положительного значения ИД дальнейшая оценка по вертикальным соглашениям не осуществляется, поскольку в данном случае взаимоотношения между компанией и ее поставщиками (покупателями), входящими в одну группу лиц, являются допустимыми. Кроме того, вертикальные соглашения будут допустимыми и при соответствии другим условиям, рассмотренным

ниже. При нулевом значении ИД следует перейти на следующий уровень.

Присвоение баллов маркерам, входящим в состав ИД, осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов.

ИД рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = \sum \text{ИД}_{1-10},$$

где: ИД₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны вашей компании (или должностных лиц вашей компании) возможность осуществлять функции исполнительного органа компании-поставщика (покупателя), с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИД₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны компании-поставщика (покупателя) (или их должностных лиц) возможность осуществлять функции исполнительного органа вашей компании?»;

ИД₃ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли у вашей компании (или должностных лиц вашей компании) права определять условия ведения предпринимательской деятельности компании-поставщика (покупателя), с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИД₄ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли компании-поставщика (покупателя), или ее должностных лиц права определять условия ведения предпринимательской деятельности вашей компании?»;

ИД₅ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагает ли ваша компания (или должностные лица вашей компании) более 50% общего количества голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал компании-поставщика (покупателя), с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИД₆ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагает ли компания-поставщик (покупатель), или ее должностные лица более 50% общего количества голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал вашей компании?»;

ИД₇ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава вашей компаний физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), родители (в т.ч. усыновители), дети (в т.ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава компании-поставщика (покупателя), с которым у вашей компании имеются взаимоотношения?»;

ИД₈ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава компании-поставщика (покупателя) физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), ро-

дители (в т.ч. усыновители), дети (в т.ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава вашей компании?»;

ИД₉ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Являются ли соглашения, заключенные (планируемые к заключению) между вашей компанией и компанией-поставщиком (покупателем), договорами коммерческой концессии?»;

ИД₁₀ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Доля вашей компании на рынке производства (реализации) товара, а также доля компании-поставщика (покупателя) меньше 20%?».

После оценки ИВПП и ИД при соответствии установленным выше критериям необходимо оценить № 2.2.3. «Индикатор вертикальных соглашений» (ИВС), который состоит из 2 маркеров-вопросов, которым присваивается 1 балл в случае положительного ответа, 0 баллов в случае отрицательного ответа, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИВС} = \sum \text{ИВС}_{1-2},$$

где: ИВС₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-поставщик (покупатель) договорились установить цену перепродажи товара (за исключением случаев установления максимальной цены перепродажи)?»;

ИВС₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения), при которых ваша компания и компания-поставщик (покупатель) договорились не продавать товары конкурентов по отношению к вашей компании или по отношению к компании-поставщику (покупателю), за исключением договоренностей в рамках организации продажи товаров, являющихся объектами интеллектуальной собственности?».

Таким образом, если по итогам оценки сумма «Индикатора вертикальных соглашений» превышает 1 балл, то у компании имеется риск нарушения правил конкуренции на трансграничных рынках в части антиконкурентных вертикальных соглашений.

Индикаторы риска координации экономической деятельности

Для определения рисков координации экономической деятельности компании в рамках Модели предусмотренные следующие индикаторы.

№ 2.3.1. «Индикатор координации» (ИКЭД), который оценивает наличие (намерения) со стороны компании осуществлять координацию деятельности других субъектов. Исходя из алгоритма оценки индикатора (Да — 1 балл; Нет — 0 баллов), при положительном значении компании следует перейти на следующий уровень оценки, при нулевом значении дальнейшая оценка

не производится. Для этого компании следует ответить на вопрос: «Осуществляется ли вашей компанией и (или) должностными лицами, сотрудниками вашей компании координация экономической деятельности компаний (либо такая координация планируется), которые осуществляют деятельность на рынке, отличном от рынка, на котором ваша организация осуществляет деятельность?». Если по результатам оценки значение ИКЭД > 0, то компании следует осуществить дальнейшую оценку.

В рамках № 2.3.2. «Индикатор контроля» (ИК) следует оценить наличие прямых или косвенных связей между компаниями и субъектами, экономическая деятельность которых координируется. Для этого требуется ответить на 8 маркеров-вопросов, и в случае положительного значения ИК дальнейшая оценка по координации экономической деятельности не производится, поскольку в данном случае такие взаимоотношения являются допустимыми. При нулевом значении ИК следует перейти на следующий уровень.

Присвоение баллов маркерам, входящим в состав ИК, осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов.

ИК рассчитывается по формуле:

$$ИК = \sum ИК_{1-8},$$

где: ИК₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны вашей компании (или должностных лиц вашей компании) возможность осуществлять функции исполнительного органа двух и более компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании?»;

ИК₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли со стороны компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании (или их должностных лиц), возможность осуществлять функции исполнительного органа вашей компании?»;

ИК₃ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли у вашей компании (или должностных лиц вашей компании) право определять условия ведения предпринимательской деятельности двух и более компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании?»;

ИК₄ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имеется ли у компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании (или их должностных лиц), право определять условия ведения предпринимательской деятельности вашей компании?»;

ИК₅ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагает ли ваша компания (или должностные лица вашей компании) более 50% общего количества

голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал двух и более компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании?»;

ИК₆ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Располагают ли компании, осуществляющие деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании (или их должностные лица), более 50% общего количества голосов, приходящихся на акции (доли), составляющие уставной капитал вашей компании?»;

ИК₇ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава вашей компаний физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), родители (в т. ч. усыновители), дети (в т. ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава двух и более компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании?»;

ИК₈ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «Находятся ли в структуре руководящего состава двух и более компаний, осуществляющих деятельность на рынке, отличном от рынка осуществления деятельности вашей компании физические лица, которые имеют родственные отношения (супруг(а), родители (в т. ч. усыновители), дети (в т. ч. усыновленные), братья и сестры) с физическими лицами, входящие в структуру руководящего состава вашей компании?».

Далее оценивается № 2.3.3. «Индикатор запрещенной координации» (ИЗК), в соответствии с которым компания выясняет, являются ли ее действия запрещенными. Присвоение баллов маркерам, входящим в состав ИЗК, осуществляется по следующему алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов.

ИЗК рассчитывается по формуле:

$$ИЗК = \sum ИЗК_{1-10},$$

где: ИЗК₁ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) установление единых (приблизженных) цен, скидок, надбавок на товар?»;

ИЗК₂ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) повышение, снижение, поддержание цен на торгах?»;

ИЗК₃ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической

деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) раздела рынка ЕАЭС по территориальному признаку?»;

ИЗК₄ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) раздела рынка ЕАЭС по составу продавцов или покупателей?»;

ИЗК₅ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) раздела рынка ЕАЭС по ассортименту?»;

ИЗК₆ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) раздела рынка ЕАЭС по объему продаж или покупки товара?»;

ИЗК₇ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) сокращение или прекращение производства товара?»;

ИЗК₈ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) отказа от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями?»;

ИЗК₉ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) установления цены перепродажи товара?»;

ИЗК₁₀ — количество баллов в результате ответа на вопрос: «В результате координации экономической деятельности со стороны вашей организации в отношении компаний, производящих (реализующих) товар, отличный от товара, производимого (реализуемого) вашей компанией, имеет ли место факт (намерение) запрета реализации товара конкурента?».

Таким образом, если по итогам оценки сумма «Индикатора запрещенной координации» превышает 1 балл, то у компании имеется риск нарушения правил конкуренции на трансграничных рынках в части запрещенной координации экономической деятельности.

Индикаторы риска злоупотребления доминирующим положением

Оценка рисков злоупотребления доминирующим положением является наиболее сложным этапом, поскольку право ЕАЭС определяет широкий перечень действий, которые запрещаются доминирующему субъекту. Кроме того, признание субъекта доминирующим, помимо доли на рынке свыше 35%, также должно учитывать условия функционирования соответствующего рынка.

В первую очередь, с учетом рекомендаций по определению долей, компании необходимо оценить № 2.4.1 «Индикатор доли рынка» (ИДР), который состоит из 3 маркеров-вопросов, которым присваивается 1 балл в случае положительного ответа, 0 баллов в случае отрицательного ответа, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИДР} = \text{ДТР} + \text{ДРСГ} + \text{ДРДГ},$$

где: ДТР — маркер «Доля компании на трансграничном рынке», оценивается в результате ответа на вопрос: «Доля вашей компании на трансграничном рынке (географические границы которого охватывают территории двух и более государств — членов ЕАЭС) равна или выше 35%?»;

ДРСГ — маркер «Доля компании на рынке «своего» государства», оценивается в результате ответа на вопрос: «Доля вашей компании на рынке государства, в котором зарегистрирована ваша компания, равна или выше 35%?»;

ДРДГ — маркер «Доля компании на рынке «другого» государства», оценивается в результате ответа на вопрос: «Доля вашей компании на рынке государства, отличного от регистрации вашей компании, и в которое осуществляется поставка производимого (реализуемого) вашей компанией товара, равна или выше 35%?».

В случае если ИДР > 2, то компании следует провести дальнейшую оценку рисков, в противном случае дальнейшая оценка не осуществляется.

Далее оценивается № 2.4.2. «Индикатор барьеров» (ИБ), характеризующий возможность доступа других субъектов на рынок, деятельность на котором осуществляет доминант.

ИБ рассчитывается как сумма баллов, полученная в результате оценки 7 маркеров-вопросов с учетом веса каждого вопроса в общей сумме индикаторов:

КВ — маркер «Необходимость осуществления значительных капитальных вложений при длительных сроках окупаемости»;

Таблица 1. Матрица рангов и коэффициент конкордации

Table 1. Rank matrix and concordation factor

Маркеры	Эксперты					Сумма рангов	d	d2
	Э1	Э2	Э3	Э4	Э5			
КВ	5,5	4	6	6	6	27,5	7,5	56,25
ДФР	5,5	6,5	6	6	6	30	10,0	100,00
ТО	5,5	4	4	6	2,5	22	2,0	4,00
ПЛ	5,5	1,5	2	1,5	6	16,5	-3,5	12,25
МГП	2	4	2	3,5	2,5	14	-6,0	36,00
НЗМ	2	1,5	6	3,5	2,5	15,5	-4,5	20,25
ВИК	2	6,5	2	1,5	2,5	14,5	-5,5	30,25
Сумма	28	28	28	28	28	140		
H_j	2	3	3	2	2	55,5		259,00
T_j	7	3	4	3	7			

$$W = 259 / (1 / 12 \times 5^2 \times (7^3 - 7) - 5 \times 24) = 0,47$$

Источник: составлено авторами.

ДФР — маркер «Ограниченная доступность финансовых ресурсов»;

ТО — маркер «Транспортные ограничения»;

ПЛ — маркер «Необходимость получения лицензий (разрешений) для осуществления деятельности на рынке»;

МГП — маркер «Наличие мер государственной поддержки (субсидии)»;

НЗМ — маркер «Наличие защитных мер в отношении товара, произведенного в иностранных юрисдикциях (антидемпинговая, компенсационная, защитная)»;

ВИК — маркер «Деятельность в рамках вертикально интегрированной компании».

Оценка маркеров осуществляется через присвоение им 1 балла в случае положительного ответа, 0 баллов в случае отрицательного ответа. При этом в отношении этих маркеров проведено ранжирование их важности (весомости).

В этих целях с помощью опроса получены экспертные оценки на вопрос: «Какова важность индикатора (в %) при оценке барьеров входа на рынок, исходя из следующих условий: значительно — 3; умеренно — 2; влияния не оказывает — 1». На основе данных опроса составлена сводная матрица рангов, а учитывая связанные ранги, осуществлено их переформатирование (табл. 1).

Полученное значение коэффициента конкордации ($W = 0,47 < 0,6$) свидетельствует о наличии слабой степени согласованности мнений экспертов. В то же время для оценки его значимости воспользуемся критерием согласования Пирсона. Вычисленный X^2 сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n - 1 = 7 - 1 = 6$ и при заданном уровне значимости $\alpha = 0,05$. Поскольку X^2 расчетный (13,4) $\geq$ табличного (12,59159), то $W = 0,47$ — величина неслучайная, а потому полу-

ченные результаты имеют смысл и могут использоваться в дальнейших исследованиях.

Таким образом, с учетом проведенных расчетов и мнением экспертов, маркерам присвоены следующие удельные веса: КВ — 20%, ДФР — 21%, ТО — 16%, ПЛ — 12%, МГП — 10%, НЗМ — 11%, ВИК — 10%.

В случае если по результатам оценки ИБ > 0 , то компании следует провести дальнейшую оценку.

После оценки ИДР и ИБ при соответствии установленным выше критериям необходимо оценить № 2.4.3. «Индикатор злоупотребления доминирующим положением» (ИЗДП), который состоит из 9 маркеров-вопросов, каждый из которых оценивается по алгоритму: Да — 1 балл; Нет — 0 баллов, и рассчитывается по формуле:

$$\text{ИЗДП} = \sum (\text{МВЦ}; \text{МНЦ}; \text{СИД}; \text{ЭНУ}; \text{ТНУ}; \text{НУД}; \text{УД}; \text{УРЦ}; \text{ИИМ}),$$

где: МВЦ — маркер «Монопольно высокая цена»⁶; количество баллов в результате ответа на вопрос:

⁶ К признакам установления монополично высокой/низкой цены путем повышения/понижения ранее установленной цены товара помимо уже упомянутых двух критериев относятся следующие:

- неизменность расходов или их изменение несоизмеримо с изменением цены на товар;
- неизменность состава продавцов или покупателей либо такое изменение было незначительным;
- неизменность условий обращения товара (постоянство уровня налогов, таможенно-тарифных мер) или их изменение несоизмеримо с изменением цены на товар;
- неизменность спроса и предложения;
- неизменность влияния конъюнктуры мирового рынка и смежных рынков.

«Имелись ли случаи (намерения) установления вашей компанией для отдельных покупателей/потребителей монопольно высокой цены?»;

МНЦ — маркер «Монопольно низкая цена»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) установления вашей компанией для отдельных покупателей/потребителей монопольно низкой цены?»;

СИД — маркер «Создание искусственного дефицита»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) создания вашей компанией условий, при которых на рынке создавался искусственный дефицит производимого (реализуемого) товара?»;

ЭНУ — маркер «Экономически невыгодные условия»: количество баллов в результате ответа на вопрос «Имелись ли случаи (намерения) навязывания вашей компанией экономически невыгодных либо не обоснованных условий договора?»;

ТНУ — маркер «Технологически невыгодные условия»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) навязывания вашей компанией технологически невыгодных либо не обоснованных условий договора?»;

НУД — маркер «Невыгодные условия»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) навязывания вашей компанией невыгодных либо не обоснованных условий договора?»;

УД — маркер «Уклонение от заключения договора»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) отказа либо уклонения со стороны вашей компании от заключения договора на поставку товара?»;

УРЦ — маркер «Установление разных цен»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) установления со стороны вашей компании разных цен на товар для различных покупателей, при которых это было не обосновано экономически, технологически и иным способом?»;

ИИМ — маркер «Инвестирование в избыточные мощности»: количество баллов в результате ответа на вопрос: «Имелись ли случаи (намерения) со стороны вашей компании инвестировать в избыточные производственные мощности?».

Таким образом, если по итогам оценки сумма «Индикатор злоупотребления доминирующим положением» превышает 1 балл, то у компании имеется риск нарушения правил конкуренции на трансграничных рынках в части злоупотребления доминирующим положением.

В целях апробации положений разработанной Модели она была направлена в адрес хозяйствующего субъекта, зарегистрированного на территории Республики Казахстан и осуществляющего деятельность на рынке реализации энергетических товаров (результаты апробации представлены в табл. 2). В связи с тем что указанный хозяйствующий субъект не дал согласия на разглашение

Таблица 2. Результаты апробации Модели антимонопольного комплаенса (Компания «Х»)

Table 2. Results of testing the antitrust compliance model (Company «X»)

Наименование маркера	Количество баллов
Оценка индикатора трансграничности	
Географическая структура (ГС)	1
Доступность транспортных средств для перемещения товара (ДТС)	1
Ограничения на перемещение товара (ОПТ)	0
Производственные мощности (ПМ)	1
Индикатор трансграничности (ИТ) = $\sum(ГС; ДТС; ОПТ; ПМ)$	3
Индикатор наличия конкурентных отношений (ИНКО)	1
Территориальная привязка конкурента (ТПК)	1
$\sum(ИНКО; ТПК)$	2
Оценка индикатора НДК	
Недостоверная информация (НИ)	0
Введение в заблуждение (ВВ)	0
Некорректное сравнение (НС)	0
Незаконное использование объекта интеллектуальной собственности (НИИС)	0
Индикатор НДК (ИНДК) = $\sum(НИ; ВВ; НС; НИИС)$	0
Оценка Индикатора контроля (ИК)	
ИК ₁	0
ИК ₂	0
ИК ₃	1
ИК ₄	0
ИК ₅	0
ИК ₆	0
ИК ₇	0
ИК ₈	0
Индикатор контроля (ИК) = $\sum ИК_{1-8}$	1
Оценка Индикатора картельных соглашений (ИКС)	
Индикатор взаимоотношений с компаниями-поставщиками (покупателями)	1
Индикатор территориальной привязки компании-поставщика (покупателя)	1
	Оценка не требуется

Окончание таблицы 2

Наименование маркера	Количество баллов
Оценка Индикатора допустимости (ИД)	
ИД ₁	0
ИД ₂	0
ИД ₃	0
ИД ₄	0
ИД ₅	0
ИД ₆	0
ИД ₇	0
ИД ₈	0
ИД ₉	0
ИД ₁₀	0
Индикатор допустимости (ИД) = $\sum \text{ИД}_{1-10}$	0
Оценка Индикатора вертикальных соглашений (ИВС)	
ИВС ₁	0
ИВС ₂	0
Индикатор вертикальных соглашений (ИВС) = $\sum \text{ИВС}_{1-2}$	0
Индикатор координации (ИКЭД)	0
Оценка Индикатора контроля (ИК)	Оценка не требуется
Оценка Индикатора запрещенной координации (ИЗК)	Оценка не требуется
Оценка Индикатора доли рынка (ИДР)	
Доля компании на трансграничном рынке (ДТР)	0
Доля компании на рынке «своего» государства (ДРСГ)	1
Доля компании на рынке «другого» государства (ДРДГ)	0
Индикатор доли рынка (ИДР) = ДТР + ДРСГ + ДРДГ	1
Оценка Индикатора барьеров (ИБ)	Оценка не требуется
Оценка Индикатора злоупотребления доминирующим положением» (ИЗДП)	Оценка не требуется

его наименования в рамках настоящего исследования, назовем его компания «Х».

По результатам применения Модели было установлено следующее. Компания «Х» осуществляет деятельность на трансграничном рынке ЕАЭС, а значит, положения ст. 76 Договора о ЕАЭС имеют прямое влияние на ее поведение (ИТ = 3 балла).

С учетом результатов оценки индикатора наличия конкурентов и их территориальной привязки (сумма баллов = 2) компания «Х» оценила наличие рисков недобросовестной конкуренции. В результате расчета Индикатор НДК = 0 баллов, что свидетельствует об отсутствии риска.

По результатам оценки Индикатора контроля установлен 1 балл, что говорит о наличии допустимости соглашений с конкурентами, если таковые имеются, соответственно, дальнейшая оценка Индикатора картельных соглашений компанией «Х» не проводилась, и риск заключения антиконкурентного горизонтального соглашения отсутствует.

В результате оценки взаимоотношений с поставщиками установлено 2 балла, что потребовало осуществить оценку допустимости таких соглашений. В результате Индикатор допустимости и Индикатор вертикальных соглашений = 0 баллов, что говорит об отсутствии рисков указанного нарушения.

Индикатор координации = 0 баллов, и оценка Индикатора контроля и запрещенной координации не требуется, что также свидетельствует об отсутствии риска.

Компания «Х» занимает долю рынка свыше 35% только на территории Республики Казахстан, соответственно, оценка индикаторов барьера и злоупотребления доминирующим положением не требуется.

Выводы

Предлагаемая Модель представляется применимой с точки зрения «трансграничного» конкурентного права.

Помимо использования при разработке хозяйствующими субъектами систем антимонопольного комплаенса данная Модель может быть принята во внимание при доработке национального стандарта Российской Федерации ГОСТ Р 70433-2022 «Система внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства (система антимонопольного комплаенса)⁷ международного стандарта антимонопольного комплаенса ЕАЭС [7, 8]. ■

⁷ См.: https://www.rst.gov.ru/portal/gost/home/standarts/catalognational?portal:componentId=3503536e-2ac1-4753-8ed1-09a92fee02de&portal:isSecure=false&portal:portletMode=view&navigation.alstate=JBPNs_r00ABXdlAAZhY3Rpb24AAAAABABBJb25jcmV0ZURvY3VtZW50AARmcm9tAAAAAQACNDAAABmRvY19pZAAAAAEABTQ2NjY1AAAdfX0VPRI9f (Дата обращения: 15.11.2022).

Литература [References]

1. Лекарь А. Г. Профилактика преступлений. М.: Юрид. лит. 1972. 104 с. [Lekar A. G. Crime prevention. M.: Yuri. lit. 1972. 104 p., (In Russ.)]
2. Максимов С. В., Валуйсков Н. В. Законодательная новелла о профилактике правонарушений: недостатки и перспективы их устранения // Труды Института государства и права Российской академии наук. 2016. № 6. С. 150—165 [Maksimov S. V., Valuiskov N. V. Legislative novella on the prevention of delinquency: the defects and the prospects of their elimination // Proceedings of the Institute of State and Law of the RAS. 2016;(6):150-165, (In Russ.)]
3. Есаков Г. А. Комплаенс и предотвращение рисков уголовной и административной ответственности // Закон. 2021. № 5. С. 74—81 [Esakov G. A. Compliance and prevention of risks of criminal or administrative liability // Zakon. 2021;(5):74-81, (In Russ.)]
4. Писенко К. А., Славинский П. В. Риск-ориентированный подход в антимонопольном контроле в Российской Федерации как предмет научного исследования // Административное право и процесс. 2021. № 3. С. 23—28, DOI: 10.18572/2071-1166-2021-3-23-28 [Pisenko K. A., Slavinskiy P. V. The risk-oriented approach in antimonopoly control in the Russian Federation as a research subject // Administrative Law and Procedure. 2021;(3):23-28, (In Russ.), DOI: 10.18572/2071-1166-2021-3-23-28]
5. Соловьев В. В., Юшкин С. В., Максимов С. В. Антимонопольный комплаенс: проблемы стандартизации системы // Российское конкурентное право и экономика. 2021. № 2(26). С. 8—16, <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-2-26-8-16> [Soloviev V. V., Yushkin S. V., Maksimov S. V. Antitrust compliance: system standardization issues // Russian Competition Law and Economy. 2021;(2(26)):8-16, (In Russ.), <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-2-26-8-16>]
6. Clare Naden. New standard for compliance management makes everyone a winner. URL: <https://www.iso.org/news/ref2656.html>. 2021. April, 14th (Accessed: 15.10.2022).
7. Susan Ning and Kate Peng, King & Wood Mallesons, Competition Compliance 2019. Law Business Research 2019. URL: https://www.actecon.com/media/files/GTDT_Competition_Compliance_2019.pdf (Accessed: 15.10.2022).
8. Шаккалиев А. Антимонопольные органы ЕАЭС смогут использовать единые подходы к оценке того, насколько эффективен комплаенс // Конкуренция и право. 2021. № 5. URL: <https://cljournal.ru/interview/234/> (Дата обращения: 15.10.2022) [Arman Shakkaliev The EAEU's antimonopoly authorities will be able to use uniform approaches to assessing the efficiency of compliance // Competition and law. 2021;(5): <https://cljournal.ru/interview/234/>, (In Russ.) (Accessed: 15.10.2022)]
9. Конкурентное право России: учебник / Отв. ред. С. А. Пузыревский. М.: Проспект, 2021. 640 с. ISBN 978-5-392-35200-5 [Competition law of Russia: textbook / Rest. ed. S. A. Puzyrevsky. M.: Prospect, 2021. 640 p., ISBN 978-5-392-35200-5 (In Russ.)]

Сведения об авторах

Мухамедиева Асем Бериковна: студентка 2-го курса магистратуры, ФГБОУ ВО Вятский государственный университет
asemm2009@mail.ru

Каранина Елена Валерьевна: доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и экономической безопасности, ФГБОУ ВО Вятский государственный университет
karanina@vyatsu.ru

Статья поступила в редакцию: 20.10.2022
Одобрена после рецензирования: 11.11.2022
Принята к публикации: 18.11.2022
Дата публикации: 29.12.2022

The article was submitted: 20.10.2022
Approved after reviewing: 11.11.2022
Accepted for publication: 18.11.2022
Date of publication: 29.12.2022