

УДК 346.546
 Научная специальность 5.1.3.
<https://doi.org/10.47361/2542-0259-2023-3-35-10-16>

ISSN: 2542-0259
 © Российское конкурентное право
 и экономика, 2023

Становление и развитие правового запрета антиконкурентной координации экономической деятельности в отечественном конкурентном праве

Гаврилов Д.А.,
 Московский государственный
 юридический университет
 им. О.Е. Кутафина (МГЮА),
 125993, Россия, г. Москва,
 Садовая-Кудринская ул., д. 9

Аннотация

Исследовано понятие координации экономической деятельности в отечественном конкурентном праве и правоприменительной практике. Выделены виды антиконкурентной координации экономической деятельности (АКЭД), оценено соотношение АКЭД с «вертикальными» соглашениями, злоупотреблением доминирующим положением.

Ключевые слова: координация; «вертикальные» соглашения; картель; злоупотребление доминирующим положением.

Для цитирования: Гаврилов Д.А. Становление и развитие правового запрета антиконкурентной координации экономической деятельности в отечественном конкурентном праве // Российское конкурентное право и экономика. 2023. № 3 (35). С. 10–16, <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2023-3-35-10-16>

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

The Foundation and Development of Anticompetitive Coordination Legal Restriction in Russian Competition Law

Denis A. Gavrilov,
Kutafin Moscow State Law
University (MSAL),
Sadovaya-Kudrinskaya str., 9,
Moscow, 125993, Russia

Abstract

The concept of coordinating economic activity in domestic competition law and law enforcement practice has been investigated. The types of anticompetitive coordination of economic activities (ACED) were highlighted, the ratio of ACED with “vertical” agreements, abuse of dominant position was assessed.

Keywords: coordination; vertical restraints; cartels; abuse of dominance.

For citation: Gavrilov D.A. The foundation and development of anticompetitive coordination legal restriction in Russian competition law // Russian Competition Law and Economy. 2023;(3(35)):10-16, (In Russ.), <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2023-3-35-10-16>

The author declare no conflict of interest.

В современной практике антимонопольного органа востребовано применение запрета на антиконкурентную координацию экономической деятельности при взаимодействии поставщиков/производителей и розничных перепродавцов продукции. Преимущественно речь идет о взаимодействии в части, относящейся к цене перепродажи соответствующих товаров.

Постараемся разобраться, в чем именно проявляется суть понятия координации экономической деятельности, какое толкование получал запрет на координацию по мере развития отечественного антимонопольного регулирования и как следует разграничивать данную категорию и понятие «вертикального» соглашения, понятия иных проявлений монополистической деятельности.

В отечественном законодательстве координация экономической деятельности как категория появилась не сразу, а поправками в Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» в 1995 г.¹ Так, запрет на координацию распространялся на деятельность объединений коммерческих организаций (союзов или ассоциаций)², хозяйственных обществ и товариществ, которая приводит или может привести к ограничению конкуренции.

Нарушение указанных требований являлось основанием для ликвидации в судебном порядке организации, осуществляющей координацию экономической деятельности, по иску антимонопольного органа.

Одновременно действия по созданию некоммерческих организаций были включены в предмет государственного контроля за экономической концентрацией, в том числе

¹ СЗ РФ. 1995. № 22. Ст. 1977.

² Очевидно, речь шла, прежде всего, о некоммерческих корпорациях, участниками которых являлись хозяйствующие субъекты. — *Прим. авт.*

если такие организации имеют намерение осуществлять координацию предпринимательской деятельности своих участников (членов).

В этой связи базовый смысл, который был заложен в Закон 1991 г. соответствующими поправками, на наш взгляд, корреспондировал ведущим зарубежным правовым порядкам. В частности, ст. 101 Римского договора³ в один ряд с антиконкурентными соглашениями относит решения, принимаемые ассоциациями/объединениями хозяйствующих субъектов и приводящие к противоправным последствиям.

С принятием Федерального закона от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»⁴ появилось легальное определение координации экономической деятельности и уточненное содержание правового запрета на монополистическую деятельность в соответствующей форме.

С этого момента координация понимается как согласование действий хозяйствующих субъектов третьим лицом, не входящим в одну группу лиц ни с одним из таких хозяйствующих субъектов. При этом изначально закон содержал оговорку, что действия СРО не являются координацией. Однако таковая впоследствии была упразднена.

Более того, применение запретов антиконкурентной координации экономической деятельности к практикам СРО, касаемым установления для своих членов стандартов ценообразования на соответствующие услуги, получило отдельное развитие в отечественной правоприменительной практике⁵.

Причем и норма самого правового запрета на координацию сконструирована была таким образом, что запрещена координация, которая может привести к последствиям, указанным в ч. 1 ст. 11 Закона о защите конкуренции, т.е., по сути, к последствиям картельного соглашения. Это позднее было скорректировано для целей приведения самого правового запрета на антиконкурентные соглашения к стандартам лучших практик.

Таким образом, конструкция правового запрета на координацию экономической деятельности стала включать термин *«приводит или может привести к последствиям»* со ссылкой, прежде всего, на запреты картелей и «вертикальных» соглашений (ч. 1 и 2 ст. 11 данного Закона). Это породило формирование различных подходов к толкованию данной конструкции, основываясь на понимании термина *«последствия»*.

1. Координация как пособничество картельному сговору (первая квалификационная модель)

Развитие, прежде всего, получила базовая квалификационная модель применения запрета на антиконкурентную координацию в тех случаях, когда координатор является, по сути, пособником, площадкой для генерации картельного соглашения, в первую очередь когда координатором выступает некоммерческая организация, объединяющая хозяйствующих субъектов-конкурентов.

Так, по результатам проведения антимонопольного расследования ФАС России было установлено, что хозяйствующими субъектами-конкурентами при посредничестве созданной ими НО «Ассоциация добытчиков минтая» неоднократно велись переговоры и переписка, имеющие целью согласование объемов добычи минтая и продуктов его переработки, условий и цен их реализации, обговаривались и подписывались соответствующие соглашения, что могло привести к установлению или поддержанию цен на минтай и продукцию из него⁶.

Аналогичный подход был применен антимонопольным органом чуть позднее при расследовании картельного сговора на рынке запорно-пломбировочных устройств. В частности, было установлено, что координатор использовал инфраструктуру (компьютерную программу), позволяющую вести контроль за циклом жизни любого ЗПУ по его номеру с момента производства и до момента получения конечным потребителем. При этом доступ к указанной системе имеют все производители ЗПУ, что позволяет им без труда отслеживать объемы продаж с точностью до одного ЗПУ клиентов конкурента, а также согласовывать цены⁷.

Таким образом, термин *«привели к последствиям»* получил толкование как *«привели к картелю»*, что, следовательно, влекло так называемую двойную квалификацию в качестве антиконкурентной координации в отношении координатора и картеля координируемых лиц (ч. 1, 5 ст. 11 ФЗ «О защите конкуренции» соответственно).

2. «Вертикальная» координация (вторая квалификационная модель)

Иной подход к применению запрета на антиконкурентную координацию экономической деятельности, который к настоящему моменту получил значительное распространение, подразумевает признание нарушившим

³ Официальный сайт Европейского союза: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A12012M%2FTXT>. (Дата обращения: 01.07.2023).

⁴ СЗ РФ. 2006. № 31 (ч. 1). Ст. 3434.

⁵ См., например: <https://fas.gov.ru/news/32426>, Постановление Президиума ВАС РФ от 03.12.2013 № 9122/13 по делу № А53-25904/2012 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

⁶ См.: Постановление Арбитражного суда Московского округа от 26.08.2014 по делу по делу № А40-14219/13 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

⁷ См.: Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18.03.2019 по делу № А40-124258/2018 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

антимонопольное законодательство только самого координатора, но не координируемых им хозяйствующих субъектов в рамках так называемых *квазивертикальных* отношений.

Первые дела начали появляться еще в 2008—2009 гг. Так, обвинительное решение было вынесено в отношении дилера компании — производителя линолеума. Комиссия дала оценку действиям ответчика по информированию контрагентов о предельных розничных надбавках в качестве антиконкурентной координации. В частности, в решении ФАС России указано на то, что менеджеры ответчика при встрече с контрагентами (в том числе с заявителем) рекомендовали устанавливать розничные цены на бытовой винил и ламинированные напольные покрытия под брендом “Tarkett”, согласовывая, таким образом, цену перепродажи⁸.

В определенной степени сходным представляется дело против производителя строительной техники, по итогам рассмотрения которого действия данного хозяйствующего субъекта признаны антиконкурентной координацией экономической деятельности собственных дилеров в рамках их участия в государственных торгах путем номинирования дилеров к участию, поддержанию цен на торгах⁹.

Таким образом, начало формироваться альтернативное толкование термина *«привели к последствиям»* в том смысле, в котором координация привела, например, к установлению координируемыми лицами единой цены реализации взаимозаменяемых товаров/услуг, но не путем картельного соглашения, а в определенной степени принудительно в силу действий координирующего лица и подчинения таким действиям координируемых лиц. Имея также в виду и то, что нарушившим антимонопольное законодательство при такой конструкции признается исключительно координатор.

Подобный подход к квалификации действий хозяйствующих субъектов в рамках монополистической деятельности стал предпосылкой для дискуссии о том, насколько выбранная квалификация соотносится с правовым институтом «вертикальных» соглашений.

Так, традиционно в конкурентном праве отношения по приобретению и перепродаже товаров между производителем, оптовым дистрибьютором или розничным дилером в рамках обычных гражданско-правовых договоров носят «вертикальный» характер.

Являясь стандартной для предпринимательства практикой гражданского оборота товаров, сами по себе

«вертикальные» соглашения в конкурентном праве не запрещены. Как известно, в отношении такого рода соглашений антимонопольным законодательством предусмотрены «пошаговые» критерии допустимости. Такие критерии основаны в том числе на оценке долей участников соглашения на затрагиваемых товарных рынках, применении специальных «Общих исключений»¹⁰ и правил разумного подхода (ч. 1 ст. 13 Закона о защите конкуренции).

Третьим антимонопольным пакетом¹¹ была внесена некоторая ясность по данному вопросу, и понятие координации дополнилось прямым указанием на то, что таковой не являются действия хозяйствующих субъектов, осуществляемые в рамках «вертикальных» соглашений.

Так, с учетом данных поправок в качестве антиконкурентного «вертикального» соглашения ФАС России было квалифицировано соглашение между производителем промышленного оборудования и его дилерами. Антимонопольный орган указал, что доля производителя на релевантном товарном рынке превышает 20%, а соглашение с его дилерами могло привести к установлению минимальной цены перепродажи технологического оборудования для промышленной стирки белья, в том числе промышленных стиральных и стирально-отжимных машин. Было установлено, что производитель осуществлял контроль за соблюдением договоренности по цене перепродажи товара и обеспечивал ее соблюдение дилерами¹².

Однако в перспективе такое указание закона приобрело иное толкование, основываясь на проверке нескольких факторов разграничения «вертикальной» координации от «вертикального» соглашения. Обобщим их исходя из приведения некоторых известных практических случаев.

Первой типологией случаев «вертикальной» координации стали действия автопроизводителя по взаимодействию с дилерами, в рамках которой такой производитель определял для дилеров ценовые параметры сервисного обслуживания автомобилей. В этом смысле антимонопольный орган применил запрет антиконкурентной координации, в частности, потому что предметом координации являлись обстоятельства, напрямую не относящиеся к условиям приобретения и дальнейшей перепродажи товаров, входящих в предмет согла-

⁸ См.: Решение ФАС России от 30.01.2009 по делу № 1 11/105-08 о нарушении антимонопольного законодательства // <https://br.fas.gov.ru/documents/05306e12-90c0-47df-9920-4a3ea3721598/> (Дата обращения: 15.06.2023).

⁹ См.: Постановление Арбитражного суда Московского округа от 17.05.2012 по делу № А40-78446/2011// <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁰ Постановление Правительства РФ от 16.07.2009 № 583 «О случаях допустимости соглашений между хозяйствующими субъектами» // СЗ РФ. 2009. № 30. Ст. 3822.

¹¹ См.: Федеральный закон от 06.12.2011 № 401-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О защите конкуренции” и отдельные законодательные акты Российской Федерации» // СЗ РФ. 2011. № 50. Ст. 7343.

¹² Определение Верховного Суда Российской Федерации от 06.11.2015 № 305-АД15-13674 по делу № А40-181711/201// <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

шения¹³. Иными словами, если бы речь шла об условиях перепродажи самих автомобилей, то методологически корректней, на наш взгляд, была бы оценка на предмет ограничительных условий «вертикального» соглашения.

В то же время в случае если в рамках рассмотрения дела антимонопольным органом будет установлено отсутствие факта соблюдения рекомендованных цен на услуги, сопутствующие перепродаже товаров, и неприменение к таким контрагентам со стороны производителя мер принуждения, то сами по себе действия по направлению рекомендованных цен на сопутствующие услуги со стороны производителя не будут квалифицированы в качестве антиконкурентной координации¹⁴.

В развитие правоприменительной практики ФАС России в качестве «вертикальной» координации начала рассматривать так называемую смешанную форму антиконкурентного взаимодействия между производителем и торговыми точками (напрямую и через дилеров) на предмет единой квалификации антимонопольного правонарушения. Совокупно начал приобретать вполне устойчивый характер набор существенных признаков подобной координации. Наглядность и последовательность подобных подходов проиллюстрирована в серии известных дел ФАС России против производителей смартфонов¹⁵.

При этом важно обратить внимание на данное ФАС России в приведенных делах толкование разграничения соответствующих правовых институтов. Антимонопольный орган отметил, что рассматриваемые практики в данном случае не представляется возможным квалифицировать как совершаемые в рамках «вертикальных» соглашений, поскольку действия производителей, целью которых являлось изменение цен реселлеров, осуществлялись не только в отношении реселлеров, закупающих смартфоны непосредственно у производителя (компаний его группы лиц), но и реселлеров, закупающих смартфоны у дистрибьюторов.

В порядке обобщения приведенной практики отметим формирование так называемой формулы доказывания «вертикальной» координации подобного рода, которая, как нам представляется, включает в себя:

1) сопоставимый объем прямых и непрямых поставок в адрес конечных перепродавцов;

2) ценовые рекомендации поставщика;

3) мониторинг, контроль со стороны поставщика над конечными перепродавцами;

4) понуждение к исполнению ценовых параметров ввиду очевидной экономической зависимости конечных перепродавцов (как минимум нескольких) от поставщика и применение санкций в случае уклонения;

5) наступление последствий в виде синхронизации таких цен перепродавцами в силу соответствующего одностороннего воздействия поставщика.

Представляется, что подобный подход в определенной степени был отражен и в правовой позиции Пленума Верховного Суда РФ, который подчеркнул, что направление лицом указаний продавцам относительно их поведения в отношении потребителей, в том числе если такие указания были реализованы в связи с наличием гражданско-правового договора и в силу экономической зависимости продавцов отдавшего указания лица, может быть рассмотрено в качестве недопустимой координации экономической деятельности. В то же время Пленумом указывается на недопустимость одновременной квалификации поведения хозяйствующих субъектов как ограничивающего конкуренцию соглашения и как координации экономической деятельности¹⁶.

Толкование данной правовой позиции Пленума видится очевидным с практической точки зрения. Так, в случае, если ограничительные условия в части фиксации цен розничной перепродажи товаров были установлены производителем для одних контрагентов в рамках прямых поставок товаров в их адрес, а для других при поставках этих товаров через дистрибьюторов, то одновременная квалификация ограничений в рамках прямых поставок в качестве антиконкурентного «вертикального» соглашения (п. 1 ч. 2 ст. 11 Закона о защите конкуренции) и антиконкурентной координации в случае поставок через третьи лица одних и тех же практик производителя не является допустимой. По смыслу Пленума ВС РФ и практики ФАС России в подобных случаях, когда баланс прямых и непрямых поставок сходен, применению подлежит единая квалификация в качестве антиконкурентной координации.

Вместе с тем, с научной точки зрения, считаем небезосновательной позицию некоторых исследователей о том, что по своей сути подобная координация экономической деятельности может иметь признаки фактического соглашения между координатором и участниками соглашения, выполняющими указания такого координатора, направленные на получение экономических выгод, ведущих, в свою очередь, к ограничению конкуренции [1, с. 54].

¹³ См.: Постановление Арбитражного суда Московского округа от 26.04.2017 № Ф05-4157/2017 по делу № А40-164848/2016 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁴ Решение ФАС России от 18.09.2018 по делу № 1-00-49/00-05-18 // <https://fas.gov.ru/documents/658515> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁵ Решение ФАС России от 27.03.2017 по делу № 1-11-59/00-22-16 // <https://fas.gov.ru/documents/524226> (Дата обращения: 15.06.2023); Решение ФАС России от 02.03.2018 по делу № 1-11-18/00-22-17 // <https://fas.gov.ru/documents/615893> (Дата обращения: 15.06.2023); Решение ФАС России от 07.05.2019 по делу № 1-11-11/00-22-19 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁶ Пункт. 26 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 04.03.2021 № 2 «О некоторых вопросах, возникающих в связи с применением судами антимонопольного законодательства» // Бюллетень Верховного Суда РФ. № 5. 2021.

Имея в виду приведенную точку зрения исследователей, также скажем, что правовая позиция Пленума ВС РФ отнюдь не означает и не может означать невозможность применения первой квалификационной модели, т.е. квалификации деятельности некоммерческой организации по координации входящих в ее состав хозяйствующих субъектов в качестве антимонопольного правонарушения (по ч. 5 ст. 11) и одновременного картеля между его участниками (по ч. 1 ст. 11). Иной подход привел бы к фундаментальным рискам в правоприменении: участники картеля в защитной позиции стремились бы обосновать вину исключительно координатора в попытке избежать привлечения к юридической ответственности либо к соответствующей мере наказания не был бы привлечен координатор как пособник картеля. Оба сценария недопустимы.

С другой стороны, как следует из правоприменительной практики, если между поставщиком и контрагентами действуют прямые договоры, по которым контрагенты приобретают продукцию для целей розничной перепродажи, между данными контрагентами достигнута договоренность, например, о проведении промоакций по снижению закупочной цены на продукцию с соразмерным снижением цены перепродажи на полке на фиксированную величину, такие практики подлежат оценке на предмет соответствия требованиям для «вертикальных» соглашений, а не на предмет антиконкурентной координации¹⁷.

Иное бы, на наш взгляд, привело к снижению стандартов доказывания и необоснованному отказу от оценки таких практик с точки зрения специальных и общих критериев допустимости «вертикального» соглашения. Имеем в виду также и отсутствие в законе прямых критериев допустимости для координации экономической деятельности.

В этом смысле наглядной представляется позиция Суда Евразийского экономического союза, который всесторонним образом и в приведенном выше ключе проводит разграничение между «вертикальным» соглашением и координацией¹⁸.

3. Соотношение второй квалификационной модели с аналогичной практикой в зарубежных юрисдикциях

Складывающаяся зарубежная практика по такого рода ситуациям относительно аналогична, что, например, наглядно следует из решения Еврокомиссии против Philips¹⁹. Важно отметить, что Еврокомиссия назвала

данные практики координацией деятельности между соответствующими подразделениями компании Philips и розничными торговыми точками по установлению цены перепродажи товаров. Однако данные практики были названы согласованными действиями. В то же время в качестве ответчиков были признаны компании группы Philips, но не сами «торговые точки», что весьма сходно с подходом российского регулятора. Аналогичной точки зрения придерживаются российские исследователи данной проблематики, мнение которых по этому вопросу следует поддержать [2, с. 54].

4. «Вертикальная» координация и «веерный картель»

Вторая квалификационная модель стала предметом интересной научной дискуссии относительно того, можно ли данные правонарушения рассматривать в качестве «hub and spoke» соглашений, отходя от подобной квалификации в пользу так называемых «веерных картелей» [3, с. 38]. Коллеги высказывают определенные сомнения в полной аналогии с «вертикальной» координацией, что, на наш взгляд, справедливо, поскольку «hub and spoke» все же представляет собой картельный ценовой сговор, в котором один из хозяйствующих субъектов выступает так называемым хабом для обмена конфиденциальной информацией и согласования действий участников картеля. Альтернативно это может быть и специальный цифровой ресурс для агрегирования информации и использования для целей картеля.

В определенном смысле черты «hub and spoke», хоть и далеко не в полной мере, но отдаленно прослеживаются в деле ФАС против дистрибьюторов ортопедических изделий.

Так, арбитражные суды признали законным решение регулятора по обвинению данных компаний в ценовом картеле. При этом было отмечено, что действия участников картеля были направлены на установление и поддержание определенного уровня цен организациями, осуществляющими розничную реализацию ортопедических изделий конечным потребителям, что выразилось в контроле за соблюдением контрагентами РРЦ, а также установленных правил и применении ограничительных мер (санкций) в отношении «клиентов-нарушителей». Обеспечение соблюдения РРЦ было направлено не только на реализацию ответчиками своей ценовой и ассортиментной политики в разных каналах сбыта, но и на обеспечение оптимальных показателей доходности с использованием ценового алгоритма Z-price²⁰.

¹⁷ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 03.02.2023 по делу № А40/817000-2022 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁸ Консультативное заключение Суда Евразийского экономического союза от 17.12.2018 № СЕ-2-2/6-18-БК // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

¹⁹ https://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/40181/40181_417_3.pdf (Дата обращения: 15.06.2023).

²⁰ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 26.10.2021 № Ф05-25892/2021 по делу № А40-158839/2020 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

5. «Вертикальная» координация и злоупотребление доминирующим положением

Сформированный квалифицирующий признак координации в виде понуждения к исполнению ценовых параметров в связи с очевидной экономической зависимостью конечного перепродавца от поставщика и применение санкций в случае уклонения, тем не менее, необходимо отделять от случаев экономической зависимости потребителя от прямого поставщика в отсутствие возможности переключения на альтернативу исходя из доминирующего положения такого поставщика.

Иными словами, понуждение хозяйствующим субъектом своих прямых контрагентов к соблюдению соответствующих ограничительных условий как условие доступа к товару²¹, в том числе путем навязывания им невыгодных условий договора²², которое может привести к ущемлению их интересов, а равно к ограничению конкуренции на смежных рынках как результат односторонних действий такого хозяйствующего субъекта по реализации рыночной силы, а не договоренности сторон при встречной выгоде, подлежит рассмотрению в качестве злоупотребления доминирующим положением.

Квалификация подобных действий в качестве координации экономической деятельности, на наш взгляд, не только не соответствовала бы уже сформированным подходам к применению второй квалификационной модели, но и существенно понижала бы стандарт доказывания соответствующих правонарушений и могла нарушать базовый принцип применения специальных/относительных норм права ("Lex specialis").

Заключение

Резюмируя результаты приведенного анализа, полагаем, что при оценке соответствующих антиконкурентных практик принципиально важно всесторонне подходить к выявлению их сути, причинно-следственных связей действий и применимых последствий. Необходимо методологически верно выбирать квалификационную модель и следовать сформированным стандартам доказывания, отделяя антиконкурентную координацию от иных составов монополистической деятельности, не допуская

их смешения и произвольного использования при проведении исследований. Отрадно, что именно так, всесторонне и выверенно в целом складывается практика антимонопольного органа. ■

Литература [References]

1. Башлаков-Николаев И.В., Максимов С.В. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации о применении судами антимонопольного законодательства: научно-практический комментарий. М.: Проспект, 2022. 184 с. [Bashlakov-Nikolaev I.V., Maksimov S.V. Resolution of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation on the application of antimonopoly legislation by courts: scientific and practical commentary. Moscow: Prospect, 2022. 184 p., (In Russ.)]
2. Кожина К.Е., Артюшенко Д.В. Ценовые алгоритмы как инструмент ведения бизнеса: антимонопольные риски и вопросы допустимости // Российское конкурентное право и экономика. 2019. № 4 (20). С. 54—59 [Kozhina K.E., Artiushenko D.V. Pricing algorithms as a tool of doing business: the antitrust risks and compatibility issues // Russian Competition Law and Economy. 2019;(4):54-59, (In Russ.)]
3. Кинев А.Ю., Конопкина Е.Е. Веерные соглашения: теоретическая новелла или самостоятельный вид антиконкурентного соглашения? // Российское конкурентное право и экономика. 2021. № 1 (25). С. 38—43. <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-1-25-38-43> [Kinev A.Yu., Konopkina E.E. Hub and Spoke agreements: theoretical novella or an independent type of anti-competitive agreement? // Russian Competition Law and Economy. 2021;(1):38-43, (In Russ.). <https://doi.org/10.47361/2542-0259-2021-1-25-38-43>

Сведения об авторе

Гаврилов Денис Александрович: кандидат юридических наук, заместитель заведующего кафедрой конкурентного права Университета им. О.Е. Кутафина (МГЮА), член Методического совета ФАС России, адвокат dagavrilov@msal.ru

Статья поступила в редакцию: 16.06.2023
Одобрена после рецензирования: 12.07.2023
Принята к публикации: 16.08.2023
Дата публикации: 29.09.2023

The article was submitted: 16.06.2023
Approved after reviewing: 12.07.2023
Accepted for publication: 16.08.2023
Date of publication: 29.09.2023

²¹ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 20.04.2017 по делу № А40-240628/2015 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).

²² Постановление Арбитражного суда Московского округа от 23.05.2022 по делу № А40-195672/2021 // <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 15.06.2023).