

УДК 341.1

Ю. І. Зайченко
аспірант кафедри міжнародного права
та міжнародних відносин
Національного університету «Одеська юридична академія»

«ДОКТРИНИ ЕФЕКТУ» – МЕТОД ВРЕГУЛЮВАННЯ ДЕРЖАВАМИ СУПЕРЕЧОК ЩОДО ТРАНСКОРДОННОГО НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ АНТИКОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ

На сьогодні держави є відповідальними за реалізацію конкурентних і антимонопольних правових норм у випадках притягнення до відповідальності осіб, які ведуть несумлінну конкурентну політику. За відсутності багатостороннього міжнародного документу щодо захисту економічної конкуренції та правил усунення транскордонного негативного ефекту від антиконкурентної поведінки екстратериторіальність стала одним із головних методів регулювання поведінки учасників ринку в таких випадках. Проте за умов глобалізації та вільних ринкових відносин даний метод не є прийнятним та ефективним.

Сучасні міжнародні торгівельні відносини потребують більш досконалих інструментів регулювання. У той час як економічна політика стала глобальним явищем, юридичне регулювання її окремих елементів залишається фрагментованим в окремих національних правових порядках [12, с. 255] Отже, сучасна ситуація характеризується наявністю великої кількості національних конкурентних законів та правил, а також виконавчих органів, що діють згідно з різними матеріальними та процесуальними правилами [6], проте уніфіковані механізми попередження обмежувальної ділової практики відсутні.

Актуальність дослідження підтверджується наявністю численних суперечок між державами у випадку екстратериторіального застосування антимонопольними органами національних норм конкурентного права до іноземних або багатонаціональних компаній через відсутність міжнародних правил координації дій таких відомств у зазначених випадках. Своєчасність дослідження підтверджується тим, що через торгівельну та економічну взаємопов'язаність держав ефект від анти-конкурентної поведінки може відчуватися далеко від місця, де відбувається антиконкурентна поведінка. Більш того, угоди щодо злиття компаній найчастіше включають підприємства, що діють у різних юрисдикціях. Усі ці аспекти з розвитком концепції вільної ринкової економіки та інтернаціоналізацією торгівлі призвели до практичних справ, в яких постало питання допустимості екстратериторіального застосування національних конкурентних правил поза межами відповідних юрисдикцій.

Проблемам належного правового реагування на транскордонні негативні наслідки антиконкурентної поведінки та захисту конкуренції в міжнародних економічних відносинах присвячені праці таких вчених, як І.Г. Бабець, А.І. Мокій, В.В. Рокоссовська, А.Н. Толоконніков, Т.М. Циганкова, Дж. Байер, Д.П. Вуд, В. Кербер, Е. Фокс та інші, окремі праці яких використанні під час проведення даного дослідження.

Конфлікт щодо законодавчої юрисдикції виникає в справах із попередження обмежувальної ділової практики, коли одна держава намагається встановлювати правила поведінки для іноземних компаній на територіях іноземної держави. Яскравим прикладом такого конфлікту є справа *United States v. Watchmaker of Switzerland Information Center, Inc.*, [42] в якій уряд Швейцарії погрожував США передати справу на розгляд до Міжнародного суду правосуддя, [11, с. 334] через те, що США намагалися врегулювати поведінку підприємств швейцарської годинникової індустрії. Швейцарія зазначила, що США не мають права встановлювати правила та регулювати поведінку швейцарських компаній у межах території Швейцарії за допомогою національного права США чи будь-яких інших правових інструментів [28].

Наступним складним питанням із точки зору міжнародного регулювання є встановлення виконавчої юрисдикції державами за межами своєї юрисдикції, коли одна країна намагається привести у виконання своєю національною антимонопольною агенцією власні правові приписи щодо попередження обмежувальної ділової практики, яку реалізують компанії іноземної держави на іноземній території. Прикладом такої ситуації є дії держав щодо видання указів до іноземних суб'єктів про надання документів, які знаходяться за кордоном, відкриття процесу щодо іноземного відповідача або стягнення штрафу з іноземної компанії за результатами свого національного судового розгляду. [16, с. 182] Свідченням наявності такого конфлікту є справа, коли США запитали документи, які знаходилися на території Канади, що мали відношення до підозрюваного картелю. Спірним питанням було, чи відповідає міжнародним нормам така поведінка США, за якої суд

США видає наказ, яким доручає своєму громадянину відправитися до Канади, зібрати необхідні документи на іноземній території (які по суті були опротестуванням позиції канадської влади та мали докази на користь США), та повернутися з відповідними паперами до США [33; 34; 37; 38; 39].

У справі *Westinghouse litigation* Палата Лордів у 1978 році відхилила запит американського суду щодо надання доказів по справі, що стосувалася порушення конкуренції в торгівельних відносинах [31; 34] Тоді напруга в міжнародних відносинах щодо цього судового розгляду засвідчила загрозу принципу міжнародної ввічливості через застосування національних правил із метою регулювання діяльності за кордоном.

Одна зі справ, в якій США намагалися екстра-територіально розширити свою виконавчу анти-монополюну юрисдикцію, є справа *In re Westinghouse Electric Corp. Uranium Contracts Litigation* [31], яка стала свідченням сучасного проблемного аспекту міжнародно-правового співробітництва у сфері захисту економічної конкуренції, а саме його дуальності. Виходячи з наявності неодноразових конфліктів у справах щодо регулювання конкурентної поведінки, очевидним є необхідність стимулювання становлення та розвитку міжнародно-правового співробітництва в цій сфері. Проте в той самий час спостерігається небажання держав передавати свої повноваження щодо регулювання конкурентної поведінки на користь єдиному міжнародному порядку/механізму, що позначало б втрату таких повноважень державами. Зазначена справа стосувалася створення міжнародного картелю за участю іноземних компаній з Австралії, Канади, Франції, Південної Африки та Сполученого Королівства. Уряди відповідних держав входили до складу учасників компанії та навіть були мажоритарними акціонерами в деяких з них. Наприклад, австралійська Комісія з атомної енергетики мала 41,6% участі в *Mary Kathleen Uranium Pty Ltd* та 72% участі у *Ranger Uranium Mines Pty Ltd*, тобто в компаніях, які були учасниками картелю. Із цієї справи стає очевидним об'єктивне небажання держав втрачати компетенцію на свої національних ринках, а саме втрачати контроль над несумлінною конкурентною поведінкою афілійованих компаній, адже створення міжнародного режиму співробітництва дозволить ввести наднаціональне неупереджене регулювання та послабить регуляторну владу держав.

З наведеної практики можна виділити дві групи справ відповідно до того, що стало причиною протиріччя між державами з огляду на міжнародне право: перші справи відносяться до питання встановлення законодавчої юрисдикції, інші – до питання виконавчої юрисдикції національних ан-

тимонополюних органів на територіях іноземних держав. Такі протиріччя виникають через різні економічні моделі розвитку країн та різні правові підходи до захисту конкуренції, а також створюють у держав підґрунтя заявляти, що їх суверенітет може бути порушено.

Становлення вільної ринкової економіки та необхідність обмеження негативного транскордонного впливу на стан економічної конкуренції в іноземних країнах поставили питання: чи може держава екстра-територіально застосовувати своє конкурентне законодавство до підприємств іншої країни, якщо такі підприємства своєю поведінкою негативний спричиняють вплив у межах території даної держави [15, с. 428].

Перші спроби вирішення питання можливості застосування національними судами норм свого конкурентного законодавства до суб'єктів іноземних держав з метою регулювання наслідків та/або самої діяльності, яка відбувається за межами юрисдикції таких судів, були зроблені судами США після прийняття Закону Шермана в 1890 році [17]. В одній із перших справ такого характеру *American Banana Co. v. United Fruit Co.* [20] Суд підтвердив територіальну дію національних законів та визнав, що дії відповідача в Панамі та Коста-Ріка знаходяться поза межами дії Закону Шермана. Розпочинати аналіз екстра-територіального застосування конкурентного законодавства варто саме із судової практики судів США, адже становлення сучасної конкурентної політики відбулося наприкінці 19 століття як реакція на утворення трестів у США. США стало першою країною, яка почала пошук концепції для вирішення юрисдикційних питань попередження обмежувальної ділової практики. У подальшому це призвело до формування американськими судами «доктрини ефекту», яка є схожою з «доктриною реалізації», сформованою в Європейському Союзі. Саме «доктрина ефекту», запроваджена американськими судами, стала центральною концепцією у створенні та розвитку ідеї екстра-територіальності в конкурентному праві [5, с. 1259], та усі подальші дослідження цього явища проводяться з початку аналізу американської моделі конкурентного регулювання.

Практична суть проблеми полягає в тому, що учасники ринку можуть опинитися під дією декількох юрисдикцій та стати об'єктом регулювання органів із захисту конкуренції різних держав під час застосування державами норм їх конкурентних законодавств екстра-територіально. Це призводить до конфлікту між державними органами різних країн та створює негативну ситуацію, в якій одна з держав може відчувати, що її суверенітет порушено, що впливає на міждержавні відносини.

Прийнято вважати, що «доктрину ефекту» було започатковано в 1945 році [5, с. 1260] у спра-

ві Alcoa, [25] коли суд США встановив, що Закон Шермана підлягає застосуванню до канадської компанії, яка була учасницею швейцарського картелю виробників алюмінію, а закон Шермана застосовується до угод, укладених поза межами США, якщо такі угоди мали на меті негативно вплинути на імпорт США та, більш того, фактично досягли своєї мети.

Існують і більш ранні справи, в яких розглядалося питання екстратериторіальності. У справі *United States v. American Tobacco Co.* [21], яку було розглянуто в 1911 році, американським судом була використана широка юрисдикція «ефекту». Тобто американським національним судом вперше була розглянута справа щодо міжнародного картелю, який було сформовано та який функціонував поза межами території США. Сам факт виконання американським судом юрисдикції щодо міжнародного картелю, що негативно впливав на внутрішній ринок США, є свідченням виникнення та використання поняття «ефекту» в судовій практиці для характеристики негативної діяльності на території іноземної держави. Варто зазначити, що в цих справах було вжито об'єктивний територіальний принцип, а не саму «доктрину ефекту». Ще однією з перших справ щодо юрисдикційних питань, пов'язаних із конкурентними правовідносинами, є справа *United States v. Pacific & Arctic Railway & Navigation Co.* [23] У цій справі американський Суд встановив, що конкурентне законодавство США підлягає застосуванню до іноземних компаній, хоча і не всі, проте частина перевезень проходила на території США. У справі *Sisal* [24] у 1927 році юрисдикція була поширена на відповідача на тих самих підставах, що й у справі *United States v. American Tobacco Co.* [21], де стверджувалось, що хоча договір було укладено іноземцями поза межами США, поширена на відповідача юрисдикція стосувалася лише тих його дій, які мали місце на території США, або що мали б бути виконані за намірами відповідача. У цих справах наголос робився на територіальний принцип, а саме обґрунтування юрисдикції США скоріше базувалося на об'єктивному територіальному принципу [4, с. 164]. Отже, справа *Alcoa* [25] 1945 року дійсно стала першою, в якій було запроваджено та використано «доктрину ефекту».

Подальша практика другої половини ХХ століття лише сприяла розвитку «доктрини ефекту», хоча ще наприкінці ХІХ століття екстратериторіальне застосування вважалося винятком. У 1985 році один із німецьких вчених, Отто Мейер (Mayer), зазначав, що «держави вимагає права на виконання своєї влади на іноземній території лише як виняток» [8]. Не дивлячись на те, що в справі *American Banana Co. v. United Fruit Co.* [20] американський Суд звернувся до територіального принципу визначення юрисдикції, справа

Lotus [30] та юристи-міжнародники підтримали ідею об'єктивного територіального принципу [13, с. 234], який полягає в тому, що держава має юрисдикцію щодо поведінки поза територіальних меж такої держави, якщо поведінка вчинила ефект на територію цієї держави [22].

На визнану «доктрину ефекту» в справі *Alcoa* в подальшому неодноразово посилалися суди США в низці справ щодо притягнення до відповідальності за антиконкурентну поведінку. «Доктрина ефекту» стала поширеною практикою американських судів у відповідних справах [26; 27; 29; 32; 36; 39; 40; 41].

Проте ця практика не могла не викликати обурення серед інших держав та дослідників [4, с. 166] міжнародного права, адже екстратериторіальне застосування національного права може розглядатися як обмеження суверенітету інших держав. Деякі країни почали видавати дипломатичні протести [10] проти занадто активного застосування антитрестового права США. Суди США почали видавати накази *subpoena duces tecum* щодо надання необхідних документів та збирання доказів за кордоном. Збирання доказів за кордоном, а також видання документів (including order to produce documents) є перебільшенням екстратериторіального виконання юрисдикції. Держави, що виразили протест, наводили як аргумент те, що згідно з міжнародним правом збирання доказів потребує отримання згоди держави, де безпосередньо знаходяться докази [7, с. 4].

США відреагували на неприйняття концепції більшістю держав, а також визнали, що «доктрина ефекту» в тому вигляді, в якому її використовували суди із часів справи *Alcoa*, потребує коректування та уточнення, аби не опинитися в протиріччі з основними положеннями міжнародного права. Розуміючи міжнародну напругу, американський суд у справі *Timberlane* визнав саму доктрину, але зауважив, що застосування «доктрини ефекту» повинно відбуватися з оглядом на міжнародну ввічливість, а точніше перебувати в балансі з нею [32]. У цій справі американський суддя визнав факт наявності сумнівів щодо відповідності «доктрини ефекту» міжнародному праву та ввічливості, наголошуючи, що все ж існує певна міра екстратериторіальної юрисдикції згідно Закону Шермана. За словами судді, тест «ефекту» не бере до уваги інтереси інших держав, а також не розглядає повну природу відносин між учасниками та державою. У цій справі було введено трьохсторонній аналіз – для застосування «доктрини ефекту» необхідно «протестувати» правовідносини, що виникли згідно з наступними критеріями. По-перше, необхідною є наявність хоча б якогось ефекту на американську закордонну комерцію: чи фактичного, чи наміру його спричинити. По-друге, необхідно продемонструвати,

що ефект є достатньо вагомим, щоб стати визаною шкодою для позивача та, тим самим, є цивільним порушенням антитрестового законодавства. По-третє, чи є вплив на американську комерцію дійсно достатньо сильним у порівнянні з іншими країнами, аби виправдати заяву на застосування екстратериторіальної компетенції (*extra-territorial authority*). Для визначення третього критерію необхідно розглянути рівень конфлікту з іноземним правом або політикою, національністю сторін або тісні зв'язки, основне місце розташування корпорацій. Аналіз таких показників визначає, до якої міри правозастосування будь-якою державою (яка заявляє юрисдикцію) призведе до стану, за якого сторони діють згідно з нормами конкурентного права. Щодо третього критерію співвідношення інтересів США та інших країн, інакше кажучи «балансування інтересів», існують різні думки, чи є такий критерій правилом міжнародного права, чи його введено для виправдання ввічливості [9, с. 783].

Хоча в подальшому наведені критерії було розширено в справі *Mannington Mills*, Суди США в жодній із розглянутих справ не визначили невідповідності міжнародному праву поширення юрисдикції США, хоча не всі американські суди застосовують тест «балансування інтересів». Американська судова практика, відповідаючи на невдоволення інших країн, лише встановила обмежувачий критерій «доктрини ефекту», згідно з яким юрисдикція США не може застосовуватися, коли зацікавленості США переважають інтереси ввічливості [2, с. 263].

У 1982 році США було прийнято Закон «Про покращення іноземної торгівлі» [18], яким змінювалися деякі положення Закону Шермана, а саме зазначалося, що антитрестове американське законодавство підлягає застосуванню, коли протиправна поведінка має прямий, суттєвий та розумно передбачуваний ефект на торгівлю США або на американський експорт, та такий ефект дає привід для подання скарги відповідно до Закону Шермана або положенням Федеральної торговельної комісії. Наведене в такому вигляді обґрунтування, за якого можливо застосування антитрестового законодавства до іноземної поведінки, стало статутним оформленням «доктрини ефекту» [5, с. 1261].

Отже, застосування екстратериторіального підходу до врегулювання конфліктів щодо визначення юрисдикції за наявності транскордонного ефекту від неконкурентної поведінки отримало подальший розвиток у судовій практиці різних держав, а сама «доктрина ефекту» набула міжнародного визнання в якості майже єдиного дійсно ефективного інструменту регулювання, за умов відсутності погоджених міжнародних правил взаємодії національних антимонопольних орга-

нів. Окрім США, доктрина була підтримана ЄС та іншими країнами, переважно членами ОЕСР.

«Доктрина ефекту» отримала визнання в якості принципу двома академічними організаціями, які займаються вивченням міжнародного права, а саме Асоціацією міжнародного права (*International Law Association*) та Інститутом міжнародного права (*L'Institut de Droit International*).

У докладі Комітету із законодавства щодо обмеження торгівлі (*Restrictive Trade Legislation Committee*) Асоціації міжнародного права зазначається, що Асоціація на своїй 55 Конференції в Нью-Йорку у 1972 році визнає «доктрину ефекту» як принцип міжнародного права. Вважається, що «доктрина ефекту» дає державі компетенцію встановлювати регулятивні приписи щодо дій, які мають місце за її межами, але тем не менш мають ефект у межах її території. Асоціацією були визначені критерії принципу, виконання яких дозволяє екстратериторіальне застосування національного права, а саме: (1) дії та ефект від них представляють собою діяльність, яка підпадає під дію закону; (2) існує значний національний ефект; (3) ефект є прямим та основним результатом від екстратериторіальної дії.

Щодо *L'Institut de Droit International* – іншої організації з вивчення міжнародного права, то в прийнятій цією установою резолюції за результатами сесії в Осло в 1977 році, інститутом міжнародного права було визнано, що юрисдикція щодо застосування правил регулювання антиконкурентної поведінки мультинаціональних підприємств повинна визначатися відповідно до «доктрини ефекту». Щодо критеріїв цієї академічної організації, то було визнано, що «доктрина ефекту» може бути застосована екстратериторіально, якщо дії мали цілеспрямований або, щонайменше, передбачуваний, значний, прямий та безпосередній ефект у межах території [14, с. 386].

Отже, з розвитком та посиленням міжнародної торгівлі необхідним стало визначення правомірного способу регулювання антиконкурентної поведінки іноземних підприємств, що призвело до екстратериторіального застосування національного конкурентного законодавства, яке в західній літературі отримало назву «доктрина ефекту» («*effect doctrine*»). Не дивлячись на таке визнання, не можна стверджувати, що «доктрина ефекту» є новим міжнародним принципом регулювання, проте це доводить, що серед видатних та авторитетних науковців міжнародного права різних континентів доктрина отримує глибоке теоретичне вивчення та аналіз, а в практиці – широке застосування, що підкреслює її вплив на сучасне формування міжнародного права та ще раз наголошує на необхідності розроблення уніфікованих

визнаних міжнародних прав координації діяльності національних антимонопольних відомств у випадках транскордонного впливу від обмежувальної ділової практики іноземних компаній.

Література

1. Developments in the Law: Extraterritoriality // Harvard Law Review. – 2010. – № 124. – С. 1206–1280.
2. Fox E. Global Competition Policy / E. Fox, R. Pitovsky, 1997. – 263 с.
3. Hovenkamp H. Federal Antitrust Policy, The Law of Competition and Its Practice / H. Hovenkamp. – West Group, 2011. – (4). – С. 878.
4. Jennings R. Extraterritorial Jurisdiction and United States Antitrust Law / R. Y. Jennings // XXXIII British Yearbook of International Law / R. Y. Jennings., 1997. – С. 157–175.
5. Jones A. EU Competition Law: Text, Cases & Materials / A. Jones, B. Sufrin., 2016. – 1372 с.
6. Kerber W. An International Multi-Level System of Competition Laws: Federalism in Antitrust / Wolfgang Kerber // German Working Papers in Law & Economics. – 2003. – № 13.
7. Kojima T. International Conflicts over the extraterritorial application of competition law in a borderless economy / Takaaki Kojima. – Weatherhead Center for International Affairs, 2001. – 41 с.
8. Mayer O. Le droit administratif allemand / Otto Mayer. – Giard-Bri re Editeur, Paris, 1904. – 316 с.
9. Meessen K. Antitrust Jurisdiction under International Law / K. Meessen. // The American Journal of International Law. – 1984. – № 78. – С. 783–810.
10. OECD. Competition Law Enforcement, Annex III / OECD., 1984.
11. Rahl J. Common Market and American Antitrust: Overlap and Conflict / James A. Rahl. – McGraw-Hill, 1970. – 576 с.
12. Stern B. How to Regulate Globalization? / B. Stern // The Role of Law in International Politics: Essays in International Relations and International Law / M. Byers. – Oxford University Press, 2001. – С. 255–266.
13. Sweeney B. The Internationalisation of Competition Rules / Brendan J. Sweeney. – Routledge, 2009. – 448 с.
14. Verwilghen M. La 58e Session de l'Institut de Droit International (Oslo, 30 Ao t – 8 September 1977) / Meichel Verwilghen. – 1977. – С. 379–396.
15. Whish R. Competition Law Enforcement, Annex III / R. Whish, D. Bailey. – Oxford University Press: Oxford: 8 ed. – 1176 с.
16. Wood D. Conflicts of Jurisdiction in Antitrust Law: A Comment on Ordover and Atwood / Diane P Wood. // Law and Contemporary Problems. – С. 181–188.
17. The Sherman Antitrust Act 1980 (Sherman Act 26 Stat. 209, 15 U.S.C. §§ 1–7) [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.law.cornell.edu/uscode/text/15/chapter-1>.
18. The Foreign Trade Antitrust Improvement Act of 1982 // Pub. L. No. 97-290, 402, 96 Stat. 1246. 1982 (codified as amended at 15 U.S.C. 6a. 1985) [Електронний ресурс] // Antitrust Guidelines for International Enforcement and Cooperation, Issued by the: U.S. Department of Justice and Federal Trade Commission. – 1982. – Режим доступу до ресурсу: https://www.ftc.gov/system/files/documents/public_statements/1049863/international_guidelines_2017.pdf.
19. Restatement (Third) of the Foreign Relations Law of United States §§ 402–404, (1987)
20. American Banana Co. v. United Fruit Co., 213 U.S. 347 (1909).
21. United States v. American Tobacco Co. 221 U.S. 106 (1911).
22. Strassheim v Daily, 221 U.S. 280, 285 (1911) (Justice Holmes)
23. United States v. Pacific & Arctic Railway & Navigation Co. 228 U.S. 87 (1913).
24. United States v. Sisal Sales Corporation, 274 U.S. 268 (1927).
25. United States v. Aluminum Co of America, 148 F. 2nd 416 (2nd Cir. 1945).
26. United States v. General Electric Co 82 F. Supp 753 (D NJ, 1949).
27. United States v. Imperial Chemical Industries Ltd 100 F. Supp 504 (D NY, 1951).
28. United States v. Watchmaker of Switzerland Info. Center, Inc., 1963 Trade Cas. (CCH) 70, 600 (S.D.N.Y. 1962), judgment modified, 1965 Trade Cas. (CCH) 71, 352 (S.D.N.Y. 1965).
29. Continental Ore Co. v. Union Carbide & Carbon Corp. 370 US 690 (1962).
30. SS 'Lotus' (France v. Turkey), 1972, PCIJ (Ser A) No 9 (Lotus).
31. Westinghouse Electric Corp. Uranium Contracts Litigation, 405 F.Supp. 316 (Jud.Pan.Mult.Lit.1975).
32. Timberlane Lumber Co v. Bank of America 549 F.2nd 597 (9th Cir, 1976).
33. Westinghouse Elec. Corp. and Duquesne Light CO., 16 O.L.R. 273 (1977);
34. Westinghouse Elec. Corp. Uranium Contracts Litig., 564 F.2d 992 (10th Cir. 1977).
35. Uranium Antitrust Litig., 480 F. Supp. 1138 (N.D. Ill. 1979).
36. Mannington Mills v. Congoleum Corp 595 F.2nd 1287 (3rd Cir, 1979).
37. Public Correspondence and Statements of the department of External Affairs, 1979 Can. Y. B. Int'l L. 334, 336-38 (comp. by M. Copithorne) (Diplomatic Note of Canada to the United States).
38. Gulf Oil Corp. v. Gulf Canada Ltd., 1980-1 Trade Cas (CCH) 63, 285 (Can. S. Ct. 1980).
39. Uranium Case 617 F.2nd 1248 (7th Cir, 1980).
40. Matsushite Elec. Industrial Co. v. Zenith Radio Corp., 475 US 574, 583 (1986).
41. Hartford Fire Insurance Company v. California, 5-0 US 764, 796 (1993).
42. United States v. Watchmakers of Switzerland Information Center, Inc. (1995), 133 F. Supp. 40 (S.D.N.Y.).

Анотація

Зайченко Ю. І. «Доктрини ефекту» – метод врегулювання державами суперечок щодо транскордонного негативного впливу антиконкурентної поведінки. – Стаття.

Ця стаття присвячена вивченню нового інструменту регулювання негативного транскордонного впливу обмежувальної ділової практики – «доктрини ефекту». У даній роботі досліджено ключові прецеденти щодо практичного вирішення спорів щодо обмежувальної ділової практики, яка спричиняє негативний транскордонний вплив на конкуренцію. Викладено аналіз відповідності «доктрини ефекту» принципам міжнародного права, а також можливості її подальшого застосування у відповідних справах.

Ключові слова: «доктрина ефекту», обмежувальна ділова практика, екстратериторіальне застосування конкурентного законодавства, конкуренція, міжнародна торгівля.

Аннотация

Зайченко Ю. И. «Доктрины эффекта» – метод регулирования государствами споров по трансграничного негативного влияния антиконкурентного поведения. – Статья.

Эта статья посвящена изучению нового инструмента регулирования негативного трансграничного воздействия ограничительной деловой практики – «доктрины эффекта». В данной работе исследованы ключевые прецеденты практического разрешения споров в сфере ограничительной деловой практики, которая оказывает негативное трансграничное воздействие на конкуренцию. Изложен анализ соответствия «доктрины эффекта» принципам международного права, а также возможности дальнейшего применения в соответствующих делах.

Ключевые слова: «доктрина эффекта», ограничительная деловая практика, экстратерриториальное применение конкурентного законодательства, конкуренция, международная торговля.

Summary

Zaichenko Yu. I. The doctrine of the effect» is a method of settling disputes between States as to the transboundary negative impact of anticompetitive behavior. – Article.

This article is devoted to the analysis of emerging instrument for dealing with transboundary negative impact of anticompetitive business practices – the «effect doctrine». Key case-law are studied within this research with regard practical resolution of cases involving anticompetitive business practices that caused transboundary negative impact on competition. Brief analysis is outlined regarding «effect doctrine» compliance with general principles of international law as well as possibility of its further application in similar cases.

Key words: effect doctrine, restrictive business practices, extraterritorial application of law, competition, international trade.